الجمهورية الجزائرية الدمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون تيارت

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم - علوم التسيير-

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية

دراسة ميدانية للمؤسسة الجزائرية للسباكة - ALFET -

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر

تخصص: ادارة مالية

اعداد الطالبين:
- بوريحية حسام
- بوشنة نسرين

تحت اشراف:
- أ.د بن احمد ليلى

لجنة المناقشة

الاسم	الرتبة العلمية	الصفة
عية عبد الرحمن	استاذ محاضر	رئيسا
بن احمد ليلى	استاذة محاضرة	مشرفا ومقررا
شباح رشيد	استاذ محاضر	مناقشا

نوقشت وأجيزت علينا بتاريخ: .....

السنة الجامعية: 2019/2018

بسم الله الرحمن الرحيم

شکر و تقدیر

كلمة شكر

"اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علما"

أحمد الله تعالى وأشكره أن وفقنا لإتمام بحثنا هذا لأنه هو المعين الذي يسهل كل عسير.

نتقدم بالشكر الخالص إلى الأستاذة المشرفة: د. بن احمد ليلى التي لم تبخل علنا بتوجيهاتها ونصائحها فكانت بحق مشرفة وسندا لنا فشكرا لك يا أستاذتنا.

ونوجه شكرنا الجزيل إلى جميع أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم لقراءة بحثنا وتصويبه من الزلل والأخطاء.

وفي الأخير نتقدم بالشكر إلى كل من ساعدننا سواء من قريب أو من بعيد أو أعاننا بكتاب مفيد أو برأي سديد أو بمعلومة قيمة من المرحلة الابتدائية إلى الجامعة وجزا الله كل فاعل خير على خيره

الإهداء

إلى من قال الله في حقهما:

"...ولا تقل لهما أف ولا تنهرهما وقل لهما قولا كريما..."

الى والدي رحمه الله والى امي اطال الله في عمرها ، وإلى إخوتي

حفظهم الله، وخاصة اخي محمد الذي كان لي سندلي في الحياة،

والى اللذين كان لدعائهم الأثر البالغ في

مشواري الدراسي، وكل الأحباب والأصدقاء وزملاء الدراسة.

إلى كل هؤلاء أهدي هذا العمل المتواضع

حسام

الإهداء

الى من لا يمكن للكلمات ان توفي حقهما الى من لا يمكن لأرقام ان

تحصي فضائلهما الى والدي العزيزين ادامهما الله لي

الى كل افراد عائلتي كبيرهم وصغيرهم .

الى كل من علمني حرفا طيلة فترة دراستي من التعليم الابتدائي

الى الجامعي اساتذتي الكرام

الى كل اصدقائي وزملائي في الدراسة إلى كل هؤلاء أهدي هذا العمل

نسرين

فهرس المحتويات

شكر و تقدير

فهرس المحتويات

قائمة الجداول

قائمة الاشكال

المقدمة العامة

الفصل الاول– مدخل عام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة–

تمهيد 8

المبحث الأول: عموميات حول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة 9

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 9

المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وخصائصها.....17

المبحث الثاني : مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحدياتها 21

المطلب الاول : مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:.....21

المطلب الثاني: تحديات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....28

المبحث الثالث: عوامل انتشار ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجارب بعض الدول.....32

المطلب الأول: عوامل انتشار ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 32

المطلب الثاني: تجارب بعض الدول في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 36

خلاصة 46

الفصل الثاني: – مدخل عام للتنمية الاقتصادية –

تمهيد: 48

المبحث الاول: عموميات حول التنمية الاقتصادية 49

المطلب الاول: مفهوم التنمية الاقتصادية واهميتها.....49

المطلب الثاني: الفرق بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية 55

المبحث الثاني: مصادر تمويل التنمية الاقتصادية عقباتها عوامل نجاحها 59
المطلب الاول: مصادر التمويل التنمية الاقتصادية 59
المطلب الثاني عقبات التنمية الاقتصادية وعوامل نجاحه 64
المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية 71
المطلب الاول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية 72
المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاجتماعية 77
خلاصة 81

الفصل الثالث: دراسة ميدانية للمؤسسة الجزائرية للسباكة تيارت –ALFET–

تمهيد 84
المبحث الاول : نظرة عامة حول المؤسسة الجزائرية للسباكة – تيارت –..... 85
المطلب الاول: لمحة تاريخية عن المؤسسة والتطور 85
المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي 86
المبحث الثاني: فروع وحدة .ALFET..... 90
المطلب الاول: تقسيمات وحدة ALFET..... 90
المطلب الثاني: الامدادات الداخلية و الخارجية للمؤسسة ALFET..... 100
المبحث الثالث دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد المحلي 101
المطلب الاول : دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية تيارت 101
المطلب الثاني: أهمية مؤسسةALFET اقتصاديا واجتماعيا 105
خلاصة 109
خاتمة عامة 112
قائمة المصادر والمراجع 115

قائمة الجداول

قائمة الجداول

رقم	عنوان الجدول	صفحة
1.2	نقطة الاختلاف بين النمو والتنمية الاقتصادية	58
2.2	أنواع التمويل للتنمية الاقتصادية	63
3.2	اهمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات بعض الدول المتطورة 2002	75
4.2	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2001-2008	77
5.2	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2003-2007	77
6.2	حصيلة التصدير خارج المحروقات ما بين السنوات2004-2007	78
7.2	توزيع المؤسسات الاقتصادية حسب الحجم في عدد من البلدان	80
1.3	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني سنة 2015	102
2.3	تطور عدد المؤسسات ومناصب الشغل لسنتي (2015-2016)لولاية تيارت	103
3.3	النسبة المئوية لعدد المؤسسات ومناصب الشغل المنشأة الى غاية 2016/09/30	104
4.3	تطور عدد مناصب الشغل للفترة (2013-2016 -لولاية تيارت	104
5.3	تطور عدد مناصب الشغل للفترة (2015-2017 لمؤسسة ALFET	106
6.3	كمية المبيعات لسنة(2005-2009)	106

قائمة الاشكال

قائمة الاشكال

رقم	عنوان الشكل	الصفحة
1.2	مصادر التمويل التنمية الاقتصادية	64
2.2	حلقات الفقر المفرغة في الدول النامية	66
3.2	الصناعات الصغيرة والمتوسطة كمحرك لنمو الاقتصادي والابتكار	76
1.3	الهيكل التنظيمي العام لـ ALFE	88
2.3	الهيكل التنظيمي العام لـ -ALFET -TIARET	89
3.3	الهيكل التنظيمي لمسبكة الفولاذ	94
4.3	الهيكل التنظيمي لدائرة الإنتاج بمسبكة الفولاذ	95
5.3	الهيكل التنظيمي لدائرة الإنتاج بمسبكة الزهر	98
6.3	قيمة الإنتاج لسنوات (2005-2009)	107
7.3	المبيعات لسنوات(2005-2009	107

المقدمة العامة

المقدمة العامة:

إن المؤسسة مرت بتغيرات مسايرة للأنظمة الاقتصادية والاجتماعية التي عايشتها المجتمعات وقد شغلت المؤسسة الاقتصادية بال الكثير من المفكرين الاقتصاديين عبر مختلف الأزمنة باعتبارها نواة النشاط الاقتصادي، إذ عرفت أشكالها وأنماطها تطورات كبيرة وفقا لمقتضيات التطور العلمي والتكنولوجي السريع خاصة في القرن العشرين.

يضم الاقتصاد الوطني لأية دولة من الدول مجموعة متشابكة من المؤسسات والمنشآت التي تعمل في مجالات النشاط الاقتصادي المختلفة، حيث تنشأ بين تلك المؤسسات علاقات تعامل متنوعة، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الصناعية منها دورا هاما في اقتصاديات دول العالم المختلفة لما تتمتع به هذه المؤسسات من مزايا في مجالات المهارات التنظيمية والقدرة على الابتكار والتعرف على أحوال السوق وقربها من المتعاملين معها وقدرتها على إنتاج سلع وخدمات تعتبر بمثابة مدخلات لإنتاج سلع وخدمات وغير ذلك من المزايا. وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى دعائم التنمية الاقتصادية في كافة دول العالم النامي خصوصا. وبالنظر لأهمية للمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الشامل، وما تتمتع به هذه المؤسسات من مزايا نسبية في مجال الإنتاج والخدمات التي تحتم ضرورة وجودها بجانب المؤسسات الكبيرة. ومن هنا قد أصبح من الضروري العمل على زيادة فاعلية هذه المؤسسات وتذليل كافة الصعوبات التي تواجهها لزيادة دورها في مسالة التنمية الشاملة والتي هي من أهم وأعقد القضايا التي تشتغل بها الدول والمنشآت والأفراد، ذلك لأن مسألة النمو هو مقياس جوهري لحيوية المجتمع وقدرته على التفاعل مع احتياجاته من السلع والخدمات في إطار القدرة على الإنتاج بحسب

متطلبات السوق، وهنا تبدو لنا أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في دعم التنمية الشاملة الذي هو نابع من دورها في خلق فرص عمل جديدة ومساهمتها في القيمة المضافة.

الاشكالية:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحرك الرئيسي لعملية النمو الاقتصادي من خلال رفع مستوى المعيشة للأفراد ، نتيجة رفع مستوى التوظيف وخلق مناصب شغل جديدة والقضاء على حدة البطالة والفقر، وترقية النسيج الاقتصادي الاقليمي والمحلي ، وتحقيق قيمة مضافة بشكل متزايد وزيادة على مساهمتها في تشكيل الناتج الداخلي الخام، وزيادة الصادرات وتقليل الواردات وكذا المبادلات الخارجية، وتحقيق التنمية الاقتصادية ومحلية بصفة عامة.

وعلى هذا الاساس يمكن طرح اشكالية التالية:

كيف تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية ؟

ولمحاولة اجابة على هذه الاشكالية سنحاول تفسيرها وتفصيلها في مجموعة من الاسئلة الفرعية التالية:

- ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
- ما هو الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية؟
- ما هو واقع التنمية المحلية بولاية تيارت ؟

يتطلب تحليل الاشكالية محل الدراسة اختبار صحة الفرضية التالية:

- للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعريف واضح مقبول و يحظى بإجماع مختلف الدول المهتمة بهذا النوع من المؤسسات.
- لا يمكن اعتبار التنمية المحلية لولاية تيارت بالممتازة ولكنها مقبولة على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي.

دوافع اختيار الموضوع:

الأسباب التي دفعتنا إلى اختيار موضوع البحث هذا:

الأسباب الموضوعية:

- دور الذي يلعبه هذا النوع من المؤسسات في التنمية الاقتصادية.
- توافق موضوع البحث وتخصصنا في مجال المؤسسات، الشركات والاقتصاد.

الأسباب الذاتية:

- رغبة أعضاء فريق البحث في موضوع البحث.
- فضولنا الذي دفعنا إلى التطرق لهذا الموضوع وذلك لمعرفة خباياه.
- تفكيرنا في إنشاء مؤسسة صغيرة في المستقبل إن شاء الله.

الهدف من البحث:

نهدف من هذه الدراسة إلى ما يلي:

- إظهار دور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية.
- تشخيص حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية.
- زرع و تنمية فكرة إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة في ذهن الشباب.

أهمية البحث:

- كونه يتعرض لأحد أهم المواضيع المطروحة اليوم على ساحة الاقتصادية خاصة ف الوقت الراهن لمثالها أثر واضح على أهمية و مكانة هذه المؤسسات في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية.
- لضمان بقاء و الاستقرار لهذه المؤسسات ضمن المنافسة الدولية يتطلب ترقيتها و كذا دعمها من طرف البنوك عن طريق القروض .
- شروع اللجنة الأوروبية في برنامج طموح في الجزائر "برنامج ميدا " الذي يهدف إلى دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- الاهتمام المتزايد من طرف السلطات الاقتصادية لهذا الموضوع و إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تشغيل الشباب.

حدود الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا على جانبين نظري وتطبيقي، تمثل الجانب النظري في تحديد مفهوم وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك دورها في التنمية، أما الجانب التطبيقي فتمثل في دراسة حالة مؤسسة الجزائرية للسباكة –ALET– تيارت.

المنهج المستخدم

لطرح بحثنا بصورة واضحة وتوضيح المفاهيم حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومضمون التنمية الاقتصادية اعتمدنا على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي وهذا لمعرفة المعلومات والبيانات المتعلقة بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة والتنمية الاقتصادية ولإسقاط الدراسة النظرية على واقع ولاية تيارت، فاعتمدنا على المنهج الاستقرائي لدراسة مؤسسة الجزائرية للسباكة –ALET– ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في ولاية تيارت.

ادوات الدراسة وتتمثل ادوات الدراسة في:

المسح المكتبي بالاطلاع على مختلف المراجع العربية وعلى مختلف الدراسات والابحاث السابقة، والانترنت و المجلات والمقالات المتخصصة التي لها علاقة بموضوع البحث ب الاضافة الى الوثائق التي تحصلنا عليها بشكل رسمي من المديريات المتخصصة والتابعة لموضوع بحثنا والمقابلات الرسمية لغرض تجميع البيانات الخاصة بموضوعنا.

عرض خطة البحث

لدراسة الموضوع قمنا بتقسيم الدراسة الى ثلاث فصول اساسية تناولنا في **الفصل الاول** مدخل نظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث قسمنا الفصل الاول الى ثلاث مباحث اساسية تناولنا في المبحث الاول عموميات حول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والمبحث الثاني مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحدياتها والمبحث الثالث عوامل انتشار ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجارب بعض الدول.

وتناولنا في **الفصل الثاني** مدخل عام للتنمية الاقتصادية وقسمنا هذا الفصل الى ثلاثة مباحث اساسية حيث في المبحث الاول يتناول عموميات حول التنمية الاقتصادية اما المبحث الثاني مصادر تمويل التنمية الاقتصادية عقباتها عوامل نجاحها اما المبحث الثالث دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وقمنا في **الفصل الثالث** بدراسة الحالة لولاية تيارت حيث تطرقنا لدراسة ميدانية في كل من مديرية الصناعة والمناجم لولاية تيارت واخذنا عينة على مؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلعب دورا في عملية التنمية المحلية الا وهي مؤسسة الجزائرية للسباكة -ALFET- حيث قسمنا هذا الفصل الى ثلاث مباحث، المبحث الاول نظرة عامة حول مؤسسة الجزائرية للسباك- تيارت اما المبحث الثاني فروع وحدة -ALFET اما المبحث الثالث دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد المحلي.

الفصل الاول

مدخل عام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

يزداد اهتمام العالم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يوما بعد يوم ادراكا منها للدور الذي تلعبه في اقتصاديات العالمية المتقدمة منها والنامية، وخاصة في المجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث ان الاقتصاد العالمي اصبح يعتمد بشكل كبير على هذه المؤسسات في تحقيق التنمية على مستوى جميع المجالات والاصعدة سواء كانت محلية او اقليمية او على مستوى العالمي.

ولقد استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ان تبرهن على قوة الدور الذي تلعبه بالرغم من المشاكل و الصعوبات التي تواجهها وذلك من خلال الخصائص التي تتميز بها و التي تجعلها قابلة للتأقلم مع جميع الاقتصاديات مهما اختلفت درجة النمو والامكانيات المتوفرة لديها، وفي هذا الفصل سنحاول التعرف على

المبحث الاول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
المبحث الثاني: مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحدياتها.
المبحث الثالث: عوامل انتشار ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجارب بعض الدول.

المبحث الأول: عموميات حول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة

تختلف الآراء حول تحديد مفهوم دقيق لتصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تنتمي إليها مختلف أنشطة الاقتصاد الوطني الإنتاجية والخدماتية، كما أن مفاهيمها تختلف من دولة إلى أخرى باختلاف إمكاناتها وقدراتها وكذا ظروفها الاقتصادية والاجتماعية ودرجة النمو الاقتصادي التي بلغتها ولهذا لم يحصل اتفاق بين الدول على تعريف شامل لهذه المؤسسات. وإن من أهم الأسباب التي أدت إلى اختلاف مفهوم تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اختلاف المعايير الكمية و النوعية التي اتفق عليها لتحديد تعريف شامل لها .

و في هذا المبحث سنحاول القيام بإبراز أهم الصعوبات التي تعيق تحديد تعريف موحد و شامل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتبناه كل دول العالم، لنقوم بعد ذلك بتحديد أهم المعايير التي يمكن الاعتماد عليها لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما نطرح بعض من التعاريف التي تبنتها الهيئات الدولية المهتمة بالقطاع و تعاريف بعض الدول المتطورة والنامية التي استطاعت أن تحدد تعريفا لهذا النوع من المؤسسات ومن بينها الجزائر.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: صعوبات تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعترف جميع الدارسين و الباحثين في مجال تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصعوبة وضع الحدود الفاصلة التي تميز هذه المؤسسات عن غيرها من المؤسسات الكبيرة و التي تطرح إشكالا مهما لدى الدراسة، و هذا لتوفر مجموعة من الأسباب التي تعيق توحيد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يوافق جميع الدول والأنشطة، إذ نجد أن حدود المؤسسات الصغيرة في الدول المتقدمة تختلف عنها في الدول النامية، كما قد تختلف من نشاط اقتصادي لآخر و من خلال هذا يتأكد لنا وجود مجموعة من العراقيل التي تحول دون وجود تعريف موحد و تتمثل في ما يلي:

1-اختلاف درجة النمو الاقتصادي للدول:

ينقسم العالم اليوم إلى مجموعتين من الدول الأولى متطورة والثانية نامية، وإن من أهم المعايير التي يتخذها الباحثون و المحللون لتصنيف الدول حسب هاتين المجموعتين نجد مؤشر النمو الاقتصادي والذي يعتبر من المؤشرات الاقتصادية الكلية الهامة.[1]

[1] محمد عبد العزيز عجمية، التنمية الاقتصادية (مفهومها، نظرياتها، سياساتها)، الدار الجامعية، مصر، 1998، ص 21.

تتميز الدول المتطورة بدرجة نمو اقتصادي عالية و متزايدة، كما تتمتع بتكنولوجيا صناعية جد متطورة، أما الدول النامية فتتميز بدرجة نمو اقتصادي بطيء متذبذب و اقتصاد هش وضعي،[1] وبالتالي فإننا نلاحظ التباين الواضح و الشديد بين كل من المجموعتين على مستوى التقنيات التكنولوجية المستخدمة و القواعد الهيكلية المتوفرة لديهما، وهذا ما يوضح لنا اختلاف وزن المؤسسات الاقتصادية وتصنيفاتها من دولة إلى أخرى. فالمؤسسة التي تصنف ضمن المؤسسات الصغيرة في دول متطورة كاليابان أو فرنسا يمكن أن تصنف كمؤسسة متوسطة أو الكبيرة في الدول النامية مثل الجزائر ومصر وهذا ناتج عن حجم الإمكانيات المادية المتوفرة للمؤسسات في الدول الأولى من رؤوس أموال وتكنولوجيا ضخمة عكس مؤسسات العالم الثالث التي تفتقر لهذه الإمكانيات، وهكذا ينتج الاختلاف في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لاختلاف درجة التطور الاقتصادي.

2-اختلاف طبيعة الأنشطة الاقتصادية:

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

أ – مؤسسات القطاع الفلاحي: و تجمع المؤسسات المتخصصة في الزراعة بأنواعها و تربية المواشي بالإضافة إلى الصيد البحري و غيره من الأنشطة المرتبطة بالموارد الطبيعية.

ب – مؤسسات القطاع الصناعي: وتضم مختلف المؤسسات التي تعمل في ميدان تحويل المواد الطبيعية إلى سلع مصنعة ونصف مصنعة، وغيرها من عمليات التحويل والإنتاج.

ج – مؤسسات القطاع الثالث: ويشمل هذا القطاع المؤسسات التي لا توجد في القطاعين السابقين وهي ذات أنشطة جد مختلفة كالنقل بمختلف فروعه، البنوك وغيرها وبصفة عامة تدعى بالمؤسسات الخدماتية.[2]

3-تنوع فروع النشاط الاقتصادي:

إن الأنشطة الاقتصادية تتفرع حسب طبيعتها إلى عدة أنشطة فرعية مختلفة، فنجد أن النشاط الصناعي يتفرع إلى قطاع الصناعات الاستخراجية والصناعات التحويلية التي تتفرع بدورها إلى الصناعات الغذائية،

[1] الطيف عبد الكريم واقع و آفاق تطور المؤسسة ص م في ظل سياسات الإصلاحات، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر،2003،ص20

[2] ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، الطبعة الأولى، 1998، ص 77-79.

الكيماوية وغيرها،[1] أما قطاع الخدمات فقد ينقسم إلى كثير من الفروع منها القطاع الصحي وقطاع النقل الذي يتفرع إلى النقل البري والنقل البحري والنقل الجوي.

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

ثانيا : معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1-المعايير الكمية:

تتمثل المعايير الكمية في مجموعة من المؤشرات التقنية، الإحصائية والنقدية والتي تسمح لنا بتحديد حجم المؤسسات و تتمثل فيما يلي:

- عدد العمال: من الشائع في الإحصائيات الدولية أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز في أغلب الأحيان بالعدد الصغير من العمال.[2]
- حجم الإنتاج وحجم الطاقة المستعملة: فغالبا ما تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحجم إنتاج قليل مقارنة بالمؤسسات الكبرى و كذلك بالنسبة لحجم الطاقة المستعملة في عملية الإنتاج.
- رأس المال المستثمر: حيث تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا برأس مال فردي أو جماعي صغير عكس المؤسسات الكبرى التي تتطلب رؤوس أموال ضخمة لقيامها بنشاطها.
- رقم الأعمال: من بين أهم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيطرتها على جزء معين من السوق،[3]وبالتالي فإن حجم مبيعاتها سيكون ضعيفا بالمقارنة مع المؤسسات الضخمة المسيطرة على جزء كبير من السوق.

على الرغم من أهمية المعايير السابقة إلا أنها تبقي نسبية، فيمكن أن تكون صحيحة في مجال إنتاج معين و غير صحيحة في آخر فكثير من المؤسسات المتطورة التي ليست بحاجة إلى عدد كبير بل تعتمد على رؤوس

[1] يخلف عثمان، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، 1995، ص 5

[2] عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة و مشكلات تمويلها، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص 17.

[3] كاسر نصر المنصور و شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار حامد، عمان، 2000، ص 41.

الأموال الضخمة. عكس البعض الآخر من المؤسسات التي تعتمد بشكل كبير على اليد العاملة، كما يبدي الكثير من الخبراء تحفظاتهم اتجاه معيار رقم الأعمال حيث يكون غير دقيق في فترات التضخم، لهذا يجب إدراج نوع آخر من المعايير أو الخصائص التي تساعدنا على تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[1]

2-المعايير النوعية:

كما سبق وأن ذكرنا بأن المعايير الكمية قد لا تكفي لوحدها لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لاختلاف قيم هذه المعايير من دولة إلى أخرى و من نشاط لآخر أو حتى في نفس النشاط، فيصبح التعريف غير شامل وصحة تطبيقه نسبية فاضطر المحللون إلى اعتماد معايير أخرى ترتكز على خصائص و مميزات هذه المؤسسات لقد ظهرت العديد من التعاريف التي تحدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحسب خصائصها من بينها التعريف الذي تبناه بنك الاحتياط الفدرالي الأمريكي:

- استقلالية إدارة و ملكية المؤسسة.
- محدودية السوق التي تسيطر عليها المؤسسة.

كما توجد بعض الخصائص الأخرى بالإضافة لاستقلالية الإدارة و الملكية و محدودية نصيب المؤسسة من السوق الذي تنتمي إليه:

- يتم تدبير رأس مالها من طرف شخص أو مجموعة أشخاص.
- صغر الحجم بالمقارنة مع المؤسسات العاملة في نفس النشاط.[2]

و من خلال ما سبق فإنه بالإضافة إلى المعايير الكمية توجد مجموعة من الخصائص الرئيسية التي تساعد على تحديد تعريف شامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التي نجمعها فيما يلي:

أ- المسؤولية و الملكية:

من الشائع أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود ملكيتها في معظم الأحيان للقطاع الخاص و التي تكون أغلبها في شكل مشاريع استثمارية فردية أو عائلية – شركات أشخاص أو شركات أموال – لهذا فإن المسؤولية القانونية و التنظيمية تقع على عاتق مالكها مباشرة. و تتميز هذه المؤسسات بهيكل تنظيمي بسيط جدا يكون فيه مالك المؤسسة هو صاحب القرار، كما يمارس مختلف وظائف الإدارة من تخطيط،

[1] كاسر نصر المنصور و شوقي ناجي جواد، مرجع سابق، ص 41.

[2] توفيق عبد الرحيم يوسف حسن، إدارة المشروعات التجارية الصغيرة، دار صفاء، عمان، ط1، 2002، ص 16.

تمويل، تسويق و توظيف، التي تتوزع على عدة مصالح في المؤسسات الكبرى. بالرغم من أن بعض الخواص الذين يستخدمون بعض المساعدين إلا أن عملية اتخاذ القرار تبقى من نصيبهم.[1]

هذا لا يعني تركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في أيدي الخواص فقط بل توجد في كثير من الدول بعض هذه المؤسسات التي تعود ملكيتها إلى القطاع العام كما هو الحال في الجزائر.

ب- محدودية السوق:

تعتبر درجة هيمنة المؤسسة على السوق من بين أهم المعايير التي تحدد حجمها، لأنه في أغلب الأحيان نجد أن المؤسسة التي تسيطر على السوق بشكل كبير تتميز بكبر حجمها و ذلك لمتطلبات الإنتاج من استثمارات و يد عاملة، أما المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة فتكون في الحالات العامة متخصصة في إنتاج معين تغطي به نطاقا محدودا من السوق.

إلا أن هذه الخاصية تبقى نسبية أيضا لأننا نصادف مؤسسات صغيرة تغزو حتى الأسواق الخارجية من خلال عملية التصدير بسبب درجة الجودة و الدقة التي تتمتع بها منتجاتها كما هو الحال في الصناعات الحرفية التي تعتمد على المهارات الفنية العالية. كما يعاب على هذا المعيار أنه في ظروف تراجع الأسواق وانخفاض المبيعات لأسباب خارجة عن إدارة المشروع لن يكون بالإمكان تكوين صورة حقيقية عن حجم إمكانيات وطاقة المصنع التي تكون معطلة. بالإضافة إلى تعرضه للتغير والتذبذب بدرجة اكبر من عدد العمال وحجم الاستثمار[2].

ج- طبيعة النشاط:

قد تفرض طبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة تحديد حجم هذه الأخيرة، فهناك بعض الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة و لا عدد كبير من العمال كالصناعات الحرفية و التقليدية التي يكفي لممارستها ورشة عمل صغيرة، بينما نجد أن بعض الأنشطة تتطلب مؤسسات كبيرة تضم مئات العمال و المعدات الاستثمارية الضخمة كما هو الحال في صناعة السيارات والصناعات البترولية.

[1] بلحمدي سيد علي , المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة للتنمية الاقتصادية في ظل العولمة حالة الجزائر, رسالة ماجستير في علوم التسيير فرع إدارة أعمال, جامعة البليدة,2005 ص7

[2] بلحمدي سيد علي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة للتنمية الاقتصادية في ظل العولمة حالة الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص7.

ثالثا: التعاريف العالمية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

نظرا للاختلاف المعايير و الخصائص التي تساعد على تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن الدول على اختلافها المتطورة و النامية تأخذ كل منها بمجموعة من المعايير في تحديد مفهوم هذه المؤسسات كما ذكر سابقا، و تختلف التعاريف من دولة إلى أخرى نتيجة للصعوبات السابقة الذكر باستثناء بعض المنظمات الدولية المهتمة بهذا القطاع و التي أصدرت مجموعة من التوصيات لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و فيما يلي سنحاول إدراج تعاريف بعض الدول.

1- تعريف الاتحاد الأوروبي:

يستند الاتحاد الأوروبي في تعريفه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون الصادر في 03 أبريل 1996[1] على معايير عدد العمال، رقم الأعمال و معيار الاستقلالية كما يلي:

- المؤسسة المصغرة (Micro): هي المؤسسة التي تشغل أقل من عشرة (10)أجراء.
- المؤسسة الصغيرة (Petite): هي المؤسسة التي توافق معايير الاستقلالية و تشغل أقل من خمسين 50 أجير، و التي تحقق رقم أعمال السنوي لا يتجاوز سبعة (07 ملايين أورو أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية خمسة (05) ملايين أورو.
- المؤسسة المتوسطة (Moyenne): هي المؤسسة التي توافق معايير الاستقلالية و تشغل أقل من 250 أجير و التي لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعون (40) مليون أورو أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو.[2]

2- تعريف البنك الدولي:

يتعامل البنك الدولي على أساس التعريف الذي حددته المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي ينص على أن:

- المؤسسة المصغرة هي المؤسسة التي تشغل أقل من عشرة (10) عمال، و لا تتجاوز موجوداتها 100.000 دولار ، كما لا يتجاوز رقم أعمالها 100.000 دولار.

[1] المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، لجنة آفاق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، مشروع تقرير: من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغرى و المتوسطة في الجزائر، جوان 2002، ص19.

[2] المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، لجنة آفاق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، مشروع تقرير: من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغرى و المتوسطة في الجزائر، جوان 2002، ص19.

- المؤسسة الصغيرة هي المؤسسة التي تشغل أقل من خمسين (50) عاملا، ولا تتجاوز موجوداتها 3 ملايين دولار ،كما لا يتجاوز رقم عمالها 3 ملايين دولار أيضا.
- المؤسسة المتوسطة هي المؤسسة التي تشغل أقل من 300 عامل. ولا تتجاوز موجوداتها 15 مليون دولار ، كما لا يتجاوز رقم عمالها 15مليون دولار.[1]

3- تعريف هيئة الأمم المتحدة:

تقر هيئة الأمم المتحدة في تقرير لها حول دور المحاسبة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انه لا يوجد تعريف عالمي متفق عليه عموما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذلك استندت في دراستها تعريف تقريبي لهذه المؤسسات على معيار العمالة والحجم حيث يشكلان عاملا هاما في تحديد الطبيعة الاقتصادية للكيانات التجارية وأوردت التعاريف التالية لأغراض هذه الدراسة.

– المؤسسات البالغة الصغر:

هي كل عمل تجاري يستخدم ما بين شخص واحد وخمسة أشخاص وتتسم هذه المؤسسة ببساطة أنشطتها إلى حد يسمح بإدارتها مباشرة على أساس العلاقة بين شخص وشخص آخر.

– المؤسسة الصغيرة:

يقصد بها العمل التجاري الذي يستخدم ما يتراوح بين 6 و50 شخصا ويكون لهذا العمل غالبا عدد من خطوط النشاط ومن المتصور أن يكون له أكثر من موقع مادي واحد.

– المؤسسة المتوسطة:

وتعرف على أنها تلك المؤسسة التي تستخدم ما بين 51 و250 عامل ويكاد يكون من المؤكد أن تعمل هذه المؤسسة في أكثر من موقع.

4- التعريف الخاص بجنوب شرق آسيا: في ضوء دراسة حديثة أجراها اتحاد بلاد جنوب شرق آسيا، اعتمدوا التصنيف الآتي:[2]

[1] بلحمدي سيد علي، مرجع سبق ذكره، ص11

[2] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص 98

- من 1 إلى 9 عمال مؤسسات أسرية.
- من 10-49 عامل مؤسسات صغيرة.
- من 50-99 عامل مؤسسات متوسطة.
- أكثر من 100 عامل مؤسسات كبيرة.

5-التعريف الخاص باليابان:

تصنف ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كل مؤسسة رقم أعمالها أصغر من 50 مليون ين، وتشغل عمال أقل من 300 أجير.[1]

6- التعريف الخاص بالجزائر:

حسب القانون التوجيهي17-02 لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مؤرخ في 11-ربيع الثاني 1438الموافق10يناير 2017، وحسب المادة 05 ، تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات، تشغل من 1 إلى 250 شخص، لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 مليار دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 1 مليار دينار، وتستوفي معايير الاستقلالية.[2]

7-التعريف المقترح من اعداد الطلبة:

و يمكن تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة عامة على أنها كل مؤسسة إنتاجية أو خدمية خاصة أو عمومية، تقوم بالإنتاج على نطاق صغير و تشغل من 01-500 عامل.

[1] Ammar SELAMI، petite et moyenne industrie et développement économique، ENAL، Alger، P38 1985

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية –العدد 2 12 ربيع الثاني 1438هـ، الموافق 11-01-2017م مادة 5 من قانون 17-02 التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

و تستخدم رؤوس أموال قليلة ، و تتميز من جهة عن الصناعة الحرفية بأنها منتظمة تتم في ورشات و مصانع ، و تتبع أسلوب الإنتاج الحديث باستعمالها للآلات و المعدات، كما تستخدم طرق التسيير من محاسبة و تسيير المخزونات و الموارد البشرية، و من جهة أخرى تتميز عن المؤسسات الكبيرة بطبيعة العلاقات الإنسانية السائدة فيها و مباشرة رئيسها إدارة جميع أقسامها ، و باستعمال تكنولوجيا.

المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وخصائصها

الفرع الاول: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أشكالا مختلفة، تختلف باختلاف التصنيف الذي خضعت له، وهذه التصنيفات تأخذ أسس مختلفة لتصنيفها للمؤسسات، القانون، أسلوب العمل أو النشاط... وسيتم شرح ذلك بشيء من التفصيل في الفقرات التالية:

أولا: الشكل القانوني للمؤسسة:

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة طبقا لمعيار الشكل القانوني إلى نوعين:[1]

- المؤسسة الفردية.
- شركات الأشخاص.

كل شكل من هذه الأشكال له خصائص ومميزات وتعريف خاص به:

1- المؤسسة الفردية: المؤسسة الفردية هي مؤسسة يملكها شخص واحد ويتمتع بكافة حقوق الملكية المتصلة بموجوداتها كما أن المسؤول عن كافة ديونها والتزاماتها اتجاه الغير، بالإضافة إلى انه من يتخذ القرار وجميع الأرباح هي من ممتلكاته، كما إن هذه المؤسسات تتمتع بمجموعة من الخصائص أبرزها: [2]

_ سهولة إجراءات تأسيسها وتصفيتها.

_ محدودية رأس مالها مما يحد من إمكانية نموها وتوسعها.

_ أنها الأكثر شيوعا بين أشكال المؤسسات.

2- شركات الأشخاص: تعتبر شركات الاشخاص امتداد للمؤسسات الفردية من حيث الملكية الخاصة لحصص رأس المال والمسؤولية غير المحدودة للشركاء والمتضامنين عن ديون الشركة، ولكنها تمتاز عن

[1] د. علي حسين علي وآخرون، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال ، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، ط [1]._1999 ص65

[2] كليفورد، م بومباك، تحرير وتدقيق الدكتور رائد السمرة، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، مركز الكتب الأردني، 1989 ص534

المؤسسات الفردية بقدرتها على جمع اكبر من رأس المال، أضف إلى ذلك فان ما في أعمالها (الربح أو الخسارة) توزع على الشركاء بنسبة حصصهم في رأس المال، هذا وتتضمن شركات الاشخاص عدة أشكال أخرى مبينة كما يلي:[1]

أ- شركة التضامن: وتكون شركة التضامن من عدد من الاشخاص الطبيعيين لا يقل عن اثنين ولا يزيد عن عشرون، إلا إذا طرأت الزيادة على ذلك نتيجة الإرث.

ب- شركة التوصية البسيطة: وتتألف شركة التوصية البسيطة من فئتين من الشركاء، الشركاء المتضامنون وهم الذين يتولون إدارة الشركة والشركاء الموصون الذين يشاركوا في رأس مال الشركة.

ج- الشركة ذات المسؤولية المحدودة: وتتألف هذه الشركة من عدد من الشركاء لا يقل عن اثنين ولا يزيد عن خمسين شخصا، وتتميز هذه الشركات عن سابقيها من شركات الاشخاص بمحدودية كافة الشركاء بمقدار حصصهم في رأس المال.

ثانيا: التصنيف على أساس النشاط:

ويعتبر هذا التصنيف من أكثر التصنيفات شيوعا، حيث تقسم المؤسسة بموجبه إلى الأشكال التالية:[2]

1- المؤسسات الصناعية: وتتميز هذه المنظمات بخلق المنافع الشكلية أو التحويلية للسلع، أي تحويل المواد الأولية إلى سلع استهلاكية أو وسيطيه.

أ- **مؤسسات الصناعات الاستراتيجية:** وتعمل هذه المؤسسات في مجال استخراج الثروات الطبيعية من باطن الأرض مثل مؤسسات التنقيب عن المعادن ومواد البناء.

ب- **مؤسسات الصناعات التحويلية:** وتعمل هذه المؤسسات في مجال تحويل المواد الأولية والمواد غير تامة الصنع إلى سلع تامة الصنع وجاهزة للاستهلاك المباشر وغير المباشر

ج- **مؤسسات الصناعات التجميعية:** وتعمل هذه المؤسسات في مجال تجميع وتركيب الأجزاء المصنعة من قبل مؤسسات أخرى.

[1] علي حسين و آخرون ، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال ، مرجع سابق ، ص66

[2] علي حسين و آخرون ، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال ، مرجع سابق ،ص60-61

2- مؤسسات التوزيع: وتتوسط هذه المؤسسات بين المستهلك والمنتج، أي أنها تقوم بدور الوسيط في إيصال السلع من المنتج إلى المستهلك، ومن ابرز هذا الشكل من المؤسسات، تجار الجملة، تجار التجزئة، وكالات بحوث الأسواق.

3- المؤسسات الخدماتية: ومن ابرز ميزاتها التخصص في تقديم الخدمات مقابل الحصول على مقابل مادي(إيراد)، أي أن هذه المؤسسات لا تنتج سلعا مادية كالمؤسسات الصناعية، ولا تتعامل بها كمؤسسات التوزيع، بل ويقتصر نشاطها على تقديم الخدمات ومن ابرز أنواع المؤسسات الخدمية. مؤسسات النقل على اختلاف أنواعها، مكاتب الدراسات ودور السينما وما شابه من نشاطات.

ثالثا: تصنيف على أساس توجهها:

ينقسم هذا التصنيف الى الأشكال التالية:[1]

1- مؤسسة عائلية: ما يميز هذا النوع أن مكان إقامة المؤسسة هو المنزل، وتعتمد على عمل أعضاء الأسرة الذين يساهمون في إنشائها، وتستخدم فنون إنتاج بسيطة نسبيا تتواكب مع وفرة العمل وقلة رأس المال، وتنتج منتجات تقليدية وبكميات محدودة، كصناعة الأحذية والصناعة الحرفية...الخ.

2- المؤسسات التقليدية: وهي لا تختلف كثيرا عن المؤسسات العائلية لأنها تعتمد على عمل أعضاء الأسرة، ولكن بإمكانها الاعتماد على عمال اجراء، ويتزايد هذا القدر على نحو طردي مع حجم الورشة، وعليه فهي تختلف عن المؤسسات الأسرية في كون إقامتها مستقلة عن المنزل.

رابعا: تصنيف على أساس أسلوب العمل:

1-المؤسسات غير المصنعة: يجمع هذا النوع بين نظام الإنتاج العائلي والحرفي، فيعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، أما الإنتاج الحرفي فهو نشاط يدوي يقدم سلعا للزبائن حسب احتياجاتهم.

2- المؤسسات المصنعة: وهي تتميز عن المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم العمل، وتعقيد العمليات الإنتاجية، واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير، من حيث طبيعة السلع واتساع أسواقها.

[1] حاف سيترهل، ترجمة د.مليب بطرس، منشئات الأعمال الصغيرة اتجاه في الاقتصاد الكلي ،الدار ة الدولية للنشر والتوزيع مصر 1989 ص10

الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جاء لتنظيم علاقات العمل داخل المؤسسة وذلك من خلال توضيح صلاحيات ومسؤوليات الملاك أو الشركاء تفاديا لنشوب النزاع خاصة في توزيع الأرباح وتسديد الديون، بالإضافة إلى إحصاء هذه المؤسسات وكذا معاملتها ضريبيا، ونجد أن التصنيف حسب النشاط يوضح ما إذا كانت المؤسسة صناعية أم خدماتية، كذلك التصنيف على أساس التوجه للمؤسسة الذي يبين من يملك المؤسسة ومن هم العمال هل هم أفراد الأسرة أم خليط بين أفراد الأسرة وأجراء، ويبين كذلك هذا التصنيف إقامة المؤسسة، ونستنتج أيضا أي مؤسسة صغيرة أو متوسطة، فهي تخضع لجميع التصنيفات السابقة[1].

الفرع الثاني :خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمجموعة من الخصائص و السمات تميزها عن غيرها من المؤسسات الكبيرة، ومن بين هذه الخصائص نذكر: [2]

1- شكل الملكية مؤسسة فردية أو شركة أشخاص

2- كثافة العمل حيث تستخدم قانون إنتاجية بسيط نسبيا، مما يتناسب مع ظاهرة وفرة العمل وندرة رأس المال في معظم البلدان النامية.

3- المرونة في الادارة ومواجهة الفساد الناجم النقص لطلب السوق بدرجة كبيرة اضافة الى أنها تعمل في مجتمع محلي ،وعلاقة مباشرة مع العاملين والعملاء.

4- سهولة التأسيس حيث تستمد عنصر للسهولة من احتياجاتها لرؤوس الأموال الصغيرة نسبيا حيث أنها تستند الى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص.

5- تمارس داخل ورشات صغيرة أو داخل المنازل.

6- تعتبر هذه المؤسسات أكثر كفاءة في استخدام رأس المال وفي تعبئة المدخرات والمهارات ذات الطابع المنظم والموارد الأخرى كان لا يمكن الاقتراب منها لولا هذه المؤسسات.

[1] لخلف عثمان ، ،مرجع سابق ص[3]

[2] صليب بطرس منشآت الأعمال الصغيرة اتجاهات الاقتصاد الكلي، الدار الدولية للنشر والتوزيع ،1998-ص419

7- قوة العلاقة بالمجتمع من أهم ما يميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي المحيط بها فكما سبق الاشارة الى الطبيعة الشخصية التي تميز بها التعامل مع العملاء والمعرفة التفصيلية بظروف وأحوال المجتمع و العملاء المقيمين.

8- استقلالية ملكية الإدارة والعمل حيث يجب ان لا تتدخل هيئات أو جهات خارجية في عملها ، وأن تعتبر فرعا لأحد المؤسسات الكبرى.

9- تستخدم الخامات المحلية المتوفرة.

وهناك خصائص اخرى تمتاز بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مثل: انخفاض وفورات الحجم، انخفاض القدرة على التوسع وقلة الاعتماد على النفس في مجال التمويل، الشيء الذي جعلها في حاجة دائمة الى رؤوس الأموال[1].

المبحث الثاني : مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحدياتها

المطلب الاول : مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بالرغم من الوعي المتزايد بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات جميع الدول سواء كانت متقدمة او نامية، الا انها تواجه العديد من المشاكل التي تحد من نشاطها واسهامها الفعال في دفع عجلة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، وتعتبر طبيعة المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات متداخلة مع بعضها البعض، وتختلف وتتباين من صناعة لأخرى، ومن دولة لأخرى، وذلك تبعا لاختلاف الظروف العامة، الاقتصادية، الاجتماعية و السياسية لكل دولة .غير أنه بصفة عامة يمكن حصر هذه المشكلات فيما يلي:

أولا: المشاكل التمويلية

تعد مشكلة التمويل من اهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث لا تكفي مواردها الذاتية للوفاء بمتطلبات الانشاء و التأسيس او عمليات التشغيل الجارية و الاحلال و التجديد. وتعتبر المؤسسات المالية – المتمثلة في البنوك التجارية والبنوك المتخصصة في المسار الطبيعي للحصول على وسائل التمويل، لان هذه المؤسسات لا تتمتع بنفس قدرات المؤسسات الكبيرة على الوصول الى اسواق رأس

[1] صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة اتجاهات الاقتصاد الكلي ،مرجع سابق، ص 419.

المال. وبتالي يمكن ان تؤدي القروض البنكية التي لها أجل استحقاق اطول وقيود قليلة على اوجه استخدامها ، الى تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستثمار الرأسمالي اللازم للانطلاق في النشاط.

غير ان هذه المؤسسات تواجه غالبا صعوبة في الحصول على هذه الانواع من القروض بسبب عدم تماثل المعلومات وعدم توفر الاصول عدم توفر الاصول الكافية التي يمكن استخدامها كضمانات وتشير دراسة اجراها البنك الدولي على عينة تضم 71 بلدا الى ان استخدام المؤسسات الكبيرة[1]للقروض المصرفية طويلة الاجل في تمويل الاستثمار، يزيد بنسبة 150 % عن المؤسسات الصغيرة الناشئة[2]

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

كما يلاحظ انه حتى لو تم توفير التمويل اللازم لهذا النوع من المؤسسات، فان تكلفة الحصول عليه في كثير من الاحيان تفوق ما هو عليه الحال بالنسبة للمؤسسات الكبيرة، وفي هذا الصدد بينت دراسة ان البنوك في الولايات المتحدة الامريكية تفضل التعامل مع المؤسسات الكبيرة وكثيفة رأس المال، كما بينت أيضا أن المؤسسات الصغيرة تدفع فائدة بمعدلات تزيد ب2% الى 3% عما تدفعه المؤسسات الكبيرة[4]،كما تم تأكيد ذلك ايضا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة الفرنسية، التي تدفع أسعار فائدة تفوق ما تدفعه المؤسسات الكبيرة ب 2% [5].

ثانيا: المشاكل التسويقية

تعاني مؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات وصعوبات تسويقية في السوقين المحلي و الخارجي، بسبب المنافسة القوية التي تتعرض لها من جانب المؤسسات الكبيرة و المؤسسات التجارية الخارجية التي تستورد منتجات مماثلة، ويضاعف من صعوبة الامر، تفضيل الجهات الحكومية وبعض فئات المجتمع التعامل مع

[1] سعاد نائف برنوطي، ادارة الاعمال الصغيرة أبعاد للريادة دار وائل للنشر و التوزيع ،عمان ،الاردن،2005 ص،62-63.

[2] مؤسسة التمويل الدولية :دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغير والمتوسطة، البنك الدولي ،واشنطن ، 2009، ص 12-13

[3] محمد فتحي صقر: واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة واهميتها الاقتصادية ،ندوة المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الوطن العربي الاشكاليات وآفاق التنمية،القاهرة،19-22-جانفي،2004،ص36

[4] جالن سبنسر هل: منشئات الاعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي،ترجمة:صليب بطرس، الدار الدولية للنشر و التوزيع،القاهرة،1989،ص39

[5] رامي زيدان تفعيل دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية: دراسة حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سوريا ، اطروحة دكتورا في الاقتصاد و التخطيط، جامعة دمشق، 2005،ص26

المؤسسات الكبيرة لاعتبارات الجودة و السعر، ولضمان انتظام التوريد بالكميات المطلوبة وفي المواعيد المقررة، ولتفادي المشكلات الادارية والمالية الناتجة عن التعامل مع عدد كبير من مؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]، وبشكل عام يعاني هاذا النوع من المؤسسات العديد من المشاكل التسويقية، والتي يمكن تقسيمها الى مشاكل تسويق داخلية ومشاكل تسويق خارجية، كما يلي:[2]

1- مشاكل التسويق الداخلية:

- افتقار مؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهارات التسويقية، الامر الذي يجعلها تعتمد على الوسطاء في منتجاتها، مما يجبرها احيانا على قبول شروط أو مزايا غير التي تسعى الى تحقيقها،
- عدم قدرتها على مسايرة التغيرات في اتجاهات السوق، مما يعرضها الى خسائر مفاجئة نتيجة لحدوث تطورات سريعة وغير متوقعة في السوق.
- افتقار الكثير من هذه الصناعات للمفاهيم الاساسية للجودة، مما يؤدي الى تسرب منتج معيب للسوق بالشكل الذي يقلل من فرصة المنتجات في المنافسة وفتح الاسواق امامها.

2- مشاكل التسويق الخارجية:

- عدم دراسة اصحاب هذه المؤسسات للأسواق الخارجية، من حيث حجم وطبيعة هذه الأسواق وطبيعة المنافسة التي تواجه منتجاتهم، لتعدد الدول التي تتعامل في الأسواق الخارجية.
- عدم الاهتمام بتطوير المنتجات بما يتناسب مع اداء المستهلكين، حيث يظل المنتج يصنع بنفس المواصفات لفترة طويلة دون اجراء اي تعديل أو تطوير.
- عدم وجود نظام لربط الموزعين بالخارج بالمنتجين في الداخل.
- صعوبة المشاركة في المعارض الأجنبية، وعدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والإعلان الكافية في الخارج نتيجة ارتفاع تكاليف هذه العمليات.
- تحرير التجارة في ظل اتفاقيات المنضمة العالمية للتجارة ومنافسة العديد من البدائل المستوردة لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية، ومالم تحسن هذه المؤسسات من جودة منتجاتها وتعمل على تخفيض أسعارها، سيقبل المستهلكون على البدائل المستوردة الأقل ثمنا بالمقارنة بأسعار المنتجات المحلية، ومن ثم تجد

[1] محمد فتحي صقر، واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة واهميتها واهميتها الاقتصادية، مرجع سابق،ص36

[2] فتحي السيد عبده ابوسيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2005 ص 90-92

هذه المؤسسات نفسها مضطرة الى تخفيض انتاجها وربما التوقف في الإنتاج، اذا لم تستطيع ان تواجه هذه المنافسة.[1]

ثالثا: المشاكل الفنية:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل الفنية التي يمكن اجمال اهمها في النقاط التالية :

1-نقص العمالة الفنية الماهرة:

تعتبر مشكلة العمالة الفنية الماهرة من المشكلات الاساسية التي لا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاوزها بسهولة، رغم اعتماد الغالبية منها على اصحاب المؤسسات أنفسهم، ويرجع ذلك لعدة أسباب منها:[2]

- عدم ملائمة نضم التعليم والتدريب لمتطلبات الصناعة بصفة عامة، و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة.
- تفضيل العاملين العمل لدى مؤسسات الكبيرة لقدرتها على دفع اجور اعلى وحوافز أكثر.

2-عدم استخدام تكنلوجيا المتطورة:

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معدات ذات مستوى فني متدني، وهذا راجع الى انخفاض ثمنها مقارنتا بميزانية هذه المؤسسات من جهة وارتفاع تكاليف استخدام التكنلوجيا الجديدة من معدات واجهزة من جهة أخرى، حيث أن استخدام التكنلوجيا المتطورة لا تتوقف عند اقتناء هذه المعدات فقط، بل تتعدى لمصاريف اخرى اهمها التدريب و الصيانة[3].

3-مشاكل عدم توفر الخامات:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في استراد الخامات الازمة للإنتاج بأسعار المناسبة، وفي حالة اعتمادها على الخامات المحلية، فأنها قد تواجه صعوبة في تدبيرها بالكميات و الجودة والأسعار المناسبة للأسباب التالية:[4]

[1] فتحي السيد عبده ابوسيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ،مرجع سابق ص 90-92.
[2] فتحي السيد عبده ابوسيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مرجع سابق ص 96.
[3] وفاء الميمبرك تركي الشمري: تأسيس المشروعات الصغيرة وادارتها، لجنة النشر للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت، 2006، ص 108
[4] محمد فتحي صقر، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ، مرجع سابق 38

- عدم تمتع هذه المؤسسات بحرية اختيار الأنواع المناسبة من الخامات ومستلزمات التشغيل، وعدم امكانية حصول على خصم او تسهيلات دفع عند الشراء، نظرا لصغر حجم الطلبيات.
- عدم توفر السيولة النقدية لشراء الخامات من السوق مما يدفع أصحاب هذه المؤسسات إلى الاقتراض من الوسطاء لفائدة عائلية، أو الشراء بالأجل من الموردين بأسعار تزيد عن الاسعار الفورية، أو الى التعاقد من الباطن مع منتجين آخرين مقابل توفر الخامات الازمة وقد تكون بشروط تعاقدية مجحفة.
- خضوع توزيع الخامات لنظام الحصص في بعض الدول، التي لا يكفي إنتاجها للوفاء بكل احتياجات السوق المحلي، مما يترتب عليه ظهور سوق سوداء تدفع أصحاب المؤسسات الصغيرة لتدبير احتاجتها من الخامات بأسعار مغالى فيها، وكذلك قبول أنواع رديئة منها.

4-مشاكل نقص المعلومات:

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

رابعا: المشاكل الإدارية:

إن توافر القدرة الإدارية هي حجر الأساس في نجاح أي مؤسسة، كما أن غيابها بسبب فشل المؤسسة، ومن هنا نجد أن المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ما تعنيه من قصور شديد في الخبرات الإدارية و التنظيمية، حيث أنه في أغلب الأحيان يسود هذه المؤسسات الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية وهي نمط مختلف من أنماط الإدارة لا يعتمد الأساليب العلمية الحديثة، وإنما يقوم على مزيج من التقاليد والاجتهادات الشخصية،[2] كما يسود هذه المؤسسات نمط المدير المالك غير المحترف الذي لم يتدرب على مهنة الإدارة، ويتولى الإدارة باعتباره مالك المؤسسة، وقد يتصف أيضا بانخفاض المستوى التعليمي و التدريبي، فينتج عن ذلك بعض الممارسات الإدارية الخاطئة، مثل عدم التخطيط و النضرة العاجلة في

[1] عبد الرحمن يسري أحمد: تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية الإسكندرية، 1996 ص 31

[2] فتحي السيد عبده ابوسيد أحمد ، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ، مرجع سابق ص 94-95

تصريف الأمور وضعف الثقة في الآخرين[1] وفي هذا الصدد بينت دراسة أن ضعف القدرات الإدارية تمثل ما نسبته 92% من أسباب فشل المؤسسات الصغيرة الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية[2].

خامسا: المشاكل الإجرائية مع الأجهزة الحكومية:

ترتكز على المشكل التي قد تنتج من خلال الإجراءات والمعاملات الروتينية التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتبطة أساسا بعلاقاتها مع الهيئات الحكومية، و وتلخص هذه المشاكل فيما يلي:

1- مشاكل الحصول على تراخيص التشغيل:

يقتضي منح تراخيص التشغيل استفاء صاحب المؤسسة لشروط صحية وأمنية معينة تستغرق وقتا طويلا بسبب عمليات المعاينة التي تقوم بها الجهات المختصة للتأكد من تحقق الشروط، خاصة في حالة إبداء لحظات واشتراط استفائها بالكامل قبل منح ترخيص وعادة ما يجد أصحاب المؤسسات صغيرة والمتوسطة صعوبة في الوفاء بالمتطلبات الأمنية و الصحية نضرا لضيق مساحات الورشات والمحلات الصغيرة من ناحية، ولارتفاع تكلفة توفيرها من ناحية أخرى، مما يعرضهم لمخالفات لعدم مراعات شروط الواجبة، كما يضطر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى العمل بصورة غير رسمية مما يؤدي إلى عدم استقرار اوضاع المؤسسات وانخفاض الكفاءة الإنتاجية ومستوى جودة السلعة او الخدمة المقدمة، حيث يتردد صاحب هذه المؤسسة في تطوير النشاط تخوفا من احتمال اكتشاف وضعه غير القانوني وحرمانه من الاستمرار في العمل[3].

2-مشاكل متعلقة بالتأمينات الاجتماعية:

في كثير من الأحيان فإن هيئات التأمين تتعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنفس التعامل المخصص للمؤسسات الكبيرة، دون مراعات لخصوصية هذا النوع من المؤسسات، بل قد لا توفر لها حتى تلك الإعفاءات و التسهيلات التي قد تخص المؤسسات الكبيرة، مما يزيد من أعباء هذه المؤسسات ويقلل من فرص نجاحها[4].

[1] علي السلمي، المفاهيم العصرية لإدارة المنشأة الصغيرة، دار غريب للنشر و التوزيع، عمان الأردن، 1999 ص 31-32

[2] طاهر محسن منصور الغالبي: إدارة واستراتيجية منضمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمال الأردن،2009 ص 40.

[3] محمد فتحي صقر، واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة واهميتها واهميتها الاقتصادية، مرجع سابق:ص33.

[4] سيد كاسب، جمال كمال الدين: المشروعات الصغيرة الفرص و التحديات، مركز تطوير الدراسات والبحوث، جامعة القاهرة، مصر، ص16.

حيث تشترط هيئة التأمينات الاجتماعية على صاحب العمل التامين على كافة العاملين بالمؤسسة أيا كان عددهم، وقد يتقاعس أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن
ذلك بسبب قصور الوعي وعدم إدراك مفهوم التأمينات الاجتماعية أو عدم الرغبة في تحمل أقساط التأمين، أو لعدم استقرار العمالة وسرعة دورانها، كما قد يتأخر بعضهم في سداد ما عليهم من مستحقات التأمينات الاجتماعية إذا لم تتوفر لديهم السيولة الكافية، مما يعرضهم الى دفع غرامات و الفوائد تأخير تضيف أعباء جديدة عليهم[1].

3-مشاكل متعلقة بالضرائب:

يعتبر النظام الضريبي أحد أهم المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتظهر هذه مشكلة من جانبين سواء لأصحاب هذه المؤسسات من حيث ارتفاع الضرائب، نظرا لعدم توفر البيانات الكافية عن هذه المؤسسات، كما يلاحظ عدم مسك بعض أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دفاتر محاسبية منتظمة ولذا تلجأ مصلحة الضرائب الى التقدير الجزافي لأرباحها مع الميل للمغالاة في التقدير في الشك في صحة بيانات الإقرارات المقدمة لهم، ويترتب على ذلك دخول صاحب المؤسسة في سلسلة طويلة من الإجراءات للاعتراض على التقدير و الإحالة الى اللجان الداخلية ولجان الطعن، وقد ينتهي الأمر برفض الطعن وتأييد تقدير مصلحة الضرائب، وقد يعجز صاحب المؤسسة عن الوفاء بالدين ويضطر الى اعلان افلاسه و التوقف عن النشاط، كما قد يشكل هذا الدين قيدا على المؤسسة في حالة الرغبة في الاقتراض من البنوك لشراء آلات او اجراء توسعات في النشاط.

سادسا: المشاكل المتعلقة بالبنية الأساسية:

تعتبر خدمات البنية الأساسية مثل الخدمات الطرق والمياه والكهرباء و الاتصالات على درجة كبيرة من الأهمية بنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذ يمكن أن يؤدي سوء تقديم هذه الخدمات ورداءة نوعيتها إلى إعاقة نمو هذه المؤسسات. وفي دراسة للبنك الدولي حول مؤسسات الاعمال في 89 بلدا ما بين 2006-2009، وأشارت تقديرات مديري المؤسسات على أن انفاقهم على بنود مثل الوقود والطاقة والكهرباء والاتصالات والمياه بلغ ما يعادل 9 % من المبيعات السنوية، و أفاد هؤلاء المديرون بأن الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي بلغة 3.2% من حجم المبيعات. وعند سؤالهم عن ابرز قيد يعيق

[1] محمد فتحي صقر، واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة واهميتها واهميتها الاقتصادية، مرجع سابق ص 33

تشغيل مؤسساتكم ونموها، أفاد عدد كبير منهم بأن ضعف خدمات الأمداد بكهرباء، بالإضافة الى الحصول على التمويل تمثل أكبر عائق من أي عامل آخر[1].

سابعا: مشاكل المتعلقة بالظروف الاقتصادية الكلية:

لا يمكن تجاهل عوامل الاقتصاد الكلي على تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالارتفاع و الانخفاض بقيمة العملة، أو سياسات صرف العملات، أو السياسات النقدية، أو السياسات المتعلقة بالفؤاد والإقراض، كلها تؤثر بشكل كبير على تطور ونمو هذا القطاع او اخفاقه. ان هذه العوامل هي بالطبع أكثر تأثيرا على تطور المؤسسات المتوسطة والكبيرة، الى اننا لا يمكن أن نهمل بالمقابل تأثيرها على المؤسسات الصغيرة اما تأثيرات القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية فلا يمكن تجاهلها أيضا وعلا الرغم من انها تعد عوامل اقل اهمية من غيرها بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ف الدول المتقدمة، كون هذه المؤسسات تحصل في أغلب الاحيان على متطلبات انتاجها من السوق المحلي اما في الدول النامية فقد اظهر التجارب انه حتى في المؤسسات الصغيرة، فان بعض من المدخلات الانتاج يتم استيرادها من الخارج، وانه يجب القيام بمجموعة كبيرة من الاجراءات الادارية الجمركية التي تعيق في بعض الاحيان تطور هذه المؤسسات نذكر منها، الحصول على رخص استيراد، الرسوم الجمركية العالية، الحصول على العملات الصعبة...الخ[2].

المطلب الثاني: تحديات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمعزل عن الظروف والتحديات الخارجية المحلية والدولية المحيطة بها، لذلك يجب على مسير المؤسسة أن يأخذ كل هذه العوامل بعين الاعتبار في استراتيجيته في ترقية وتطوير هذه المؤسسة، ويؤدي عدم اغفال هذه التحديات واستيعابها مبكرا الى امكانية استفادة صاحب المؤسسة منها، ويمكن أيضا ان نحصر اهم التحديات التي يمكن أن تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عصرنا هذا في النقاط التالية:[3]

---

[1] البنك الدولي : تقرير ممارسة أنشطة الاعمال 2010 ، مؤسسة التمويل الدولية والبنك الدولي، واشنطن، 2009 ص65 . متاحة على الموقع: http://arabic doingbusiness.oorg/-/media/WBG/Doing Business/ Documents/ Annual-Reports/Foreign/DB10-Fullreport 19.pdf(10/03/20) h 23.22

[2] عماد ابو رضوان: التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة ورقة محلية ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة شلف، يومي 17-18 أبريل 2006، ص 631

[3] حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التشغيل، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001-2002، ص22.

أولا: تحدي الاتصالات

تعتبر المعلومات المورد الرئيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فلا بد من وجود نضام فعال للاتصالات والمقصود به هو السماح للمعلومات بالمرر من المرسل الى المستقبل من خلال وسيلة اتصال في اسرع وقت ممكن، ويمثل عدم استخدام هذه المؤسسات لهذه الوسائل نوع من التحدي بحيث في ضل غياب هذه الوسائل تضيع الفرص التسويقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لغياب الاتصال بين العالمين الداخلي و الخارجي.

ثانيا: تحدي ثورة المعلومات

يعرف نضام المعلومات بانه النظام الذي يجمع بين البيانات من المصادر المختلفة ويحولها الى معلومات حسب احتياجات المستفيدين منها لذلك تصمم نضم المعلومات من اجل الادارة بالمعلومات الفورية التي تساعدها على اتخاذ القرارات الوقت المناسب بحيث اصبحت هذه التقنية من المتطلبات الاساسية في هذا العصر، وان عدم محاولة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من مزاياها لا يرجع للبعد المادي بقدر ما يرجع للبعد الثقافي والمعرفي لأن تكلفة الاستفادة من هذه التقنية تتجه الى الانخفاض بشكل ملحوظ مع زيادة انتشارها، وهذا يعتبر تحديا للمؤسسة المعنية[1].

ثالثا: تحدي التجارة الالكترونية

تشير الاحصاءات الى اتجاه مستخدمي شبكة الانترنت الى الزيادة حيث وصل عددهم الى 717 مليون سنة 2005، حيث ينعكس ذلك على امكانية جمع المعلومات الاولية عن العملاء و زيادة مصادر المعلومات، و التسويق المحلي و الدولي من خلال الاعلان والتعرف على الرغبات...، ولاكن على الرغم من هذه المزايا فان هناك بعض المعوقات التي تحط من الاستفادة الكاملة من مزايا التجارة الالكترونية، ومن اهم هذه المعوقات ما يلي:[2]

[1] هالة محمد لبب عنبه، ادارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنضمة العربية للتنمية الادارية، القاهرة،2004، ص 174.

[2] حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التشغيل، مرجع سابق، ص 174.

- ضعف الثقة في الاحتياطات الامنية، خاصة مع وجود بعض حالات القرصنة مما يجعل المستهلك يتردد على استخدام بطاقته الائتمانية او اعطاء تفاصيل شخصية دقيقة عنه عبر الشبكة، وهو ما يعتبر غير صالح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي غالبا ما تكون غير مشهورة وغير معروفة على مستوى كبير.
- عدم وجود نظام يمكن العملاء من فحص و مراجعة المنتجات قبل شراءه.

رابعا: تحدي عملية التصدير:

يلعب المصدر و المؤسس الصغير و متوسطة دورا حيويا في تحسين الميزان التجاري عن طريق عملية التصدير في حماية منافستهم وتحسين ارباحهم، وتتيح دخول السوق العالمية العديد من المزايا و الفوائد لهذه المؤسسات والتي من اهمها:[1]

- تزايد النمو.
- المزايا الضريبة.
- اتساع المنتجات والخدمات.
- تزايد الارباح.
- فتح اسواق اضافية.
- الدعاية الجيدة والتعرف على الاسواق.
- تزايد عدد العملاء.
- تحسين المنافسة.

حيث تحجب العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية عن الانخراط في الانشطة التصديرية لاعتقادها بان المؤسسات و الشركات الكبرى هي القادرة على مزاولة هذه الانشطة بنجاح، ويرجع هذا الاعتقاد الى تعدد المعوقات التي تحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير، ويمكن ترتيب هذه التحديات حسب اهميتها على الشكل التالي: [2]

- الروتين والبيروقراطية الادارية.

[1] حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التشغيل ،مرجع سابق ص 174.
[2] حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التشغيل مرجع سابق ص 175.

- عدم توافر الحوافز الشخصية على التصدير.
- حواجز التجارة الخارجية.
- تنسيق المساعدات المقدمة من الجهات حكومية وغير الحكومية.
- صعوبات النقل.
- عدم مساعدات مالية.
- عدم توفر الكفاءات البشرية.
- البيئة غير المشجعة في الاسواق الخارجية.
- التحصيل البطيء من العملاء الاجانب.
- عدم توافر منتجات منافسة.
- الحواجز اللغوية.

خامسا: التحديات المتعلقة بالبيئة

تأكد الدراسات ان معظم الصناعات اقيمت في مواقعها دون اعتبار لمقتضيات التخطيط البيئي بصفة عامة كذلك لم تتخذ مسبقا الاجراءات الواجب اتخاذها في مثل هذه الحالات خاصة فيما يتعلق بتقدير حجم خدمات البنية الاساسية اللازمة للمؤسسة الصناعية وتوفيرها في الوقت و المكان المناسبين مما يشكل ضغطا على المرافق العامة و هو ما يؤدي الى خلق مشكلات التلوث خاصة في المناطق العشوائية التي لا تتمتع بخدمات مثل هذه المرافق، واذا كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كثيرة ومتعددة ولا يشغل بال اصحابها سوى الاهتمام بمراحل المنتج النهائي لدرجة انه لا يعد دراسة جدوى البيئية ضمن عناصر دراسات الجدوى التي يقوم بها فان الاعتبارات البيئية اصبحت تحتم عيه الاهتمام بمخلفات العملية الانتاجية، الامر الذي يستدعي اجراء تغيرات تكنلوجية بهدف استحداث وسائل للحد من الملوثات و النفايات الضارة بالبيئة والانسان[1].

[1] حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التشغيل، مرجع سابق، ص 204.

سادسا: تحدي المنافسة في السوق

يعيش العالم اليوم عصر المنافسة الحادة نتيجة الزيادة الشديدة في السكان و التي لا يصاحبها نمو مماثل في الموارد والانتاج يضاف الى ذلك أن المستثمرين في الدول النامية فقدو العديد من الفرص في السوق نتيجة العولمة وغزو المنتجات الدول المتقدمة الاسواق المحلية و الدولية، لذلك اصبح من الصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ان تجد مكانا آمنا في هذه الظروف لتسويق منتجاتها وعليه وجب عليها القيام بدراسة شاملة ودقيقة للمنافسين عن طريق توفير أكبر قدر ممكن من المعلومات حتى يسهل التعامل معهم في السوق، لان تجاهل المنافسة يمثل نقطة ضعف استراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونضرا لضعف امكانيات هذه المؤسسات فانه عادة ما يعمل في ضل ظروف المنافسة الكاملة مما يجعلها تتنافس مع عدد كبير من المنافسين، وهو الامر الذي يعقد مهمة التعامل معهم، ومع تزايد وتعدد المنافسين تزداد الاهمية الى وضع الخطط التسويقية المناسبة للتعامل معهم.

المبحث الثالث: عوامل انتشار ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجارب بعض الدول

المطلب الأول: عوامل انتشار ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إذا دققنا الملاحظة فإننا نجد مؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر انتشار من المؤسسات الصناعية الكبرى و يرجع ذلك إلى العوامل التالية :

أولا: العوامل الخاصة:

1-عدم رغبة الكثير من الأفراد في الوقت الحاضر في العمل لدى الشركات الكبرى

لأنهم يشعرون بضآلة دورهم فيها و ذلك عكس الحال في المؤسسات الصغيرة حيث كثيرا ما ينظر إلى العاملين على أنهم ملاك لهذه المشروعات ، فمثلا كثيرا ما تقوم الشركات الصغيرة باشتراك العاملين في رأس المال أو أرباح المؤسسة و ذلك بهدف زيادة انتمائهم إلى هذه الشركات، وهذا بعكس المشروعات الكبيرة التي يحس العاملون بها على أن جهودهم تذهب لإفادة الغير و أنهم لا يملكون القرار و المشورة في إدارة هذه

المؤسسة،[1] حيث دورهم يقتصر في تنفيذ السياسات و القرارات الصادرة عن الإدارة و لا يملكون الرد و لا الاقتراح ولا التقويم إذا ما كان هناك انحراف في التسيير هذه الشركة فهذه الأسباب تجعلهم لا يحسون بمصير مؤسستهم فتموت لديهم روح التضحية و المبادرة ، على عكس المؤسسات المصغرة التي يكون فيها الاتصال مباشرة بين الإدارة و الأعمال ، و الاستشارة متوفرة ، فإن العمال يحسون بنوع من الثقة لديهم و بالتالي يقومون ببذل جهد و التضحية من أجل إنجاحها فترتفع بذلك مردودية هذه المشاريع و تقوى برحيتها و منه التوسع في نشاطها و إيجاد فرص عمل جديدة.[2]

2-مرونة اتخاذ القرارات الخاص بالإنتاج و الأسعار:

وذلك لسرعة الاتصال بين قسمي التسويق و الإنتاج نظرا لصغر حجم العملية البيروقراطية، وهذا عكس المؤسسات الكبرى أين يقوم قسم الإنتاج بعملية الإنتاج دون مراعاة لطلب و احتياجات قسم التوزيع فربما أنتج منتجات غير مطلوبة في السوق أي ربما أنتج كميات كبيرة زائدة عن حاجات قسم البيع فيتكدس الفائض و يكون بذلك عبء على المؤسسة ، إذن فسهولة الاتصال بين القسمين توفر على المؤسسة مرونة و سرعة في اتخاذ القرارات اللازمة في وقت المحدد، المتعلقة بالكميات المنتجة النوعية المطلوبة و كذا في تحديد أسعار البيع التي تتماشى مع متطلبات السوق، فتكون هناك دراسة تنسيقية خاصة بالإنتاج و التوزيع و كذا الإنتاج و التموين ، فربما قسم التموين قام بشراء كميات غير مطلوبة في عملية الإنتاج فتقوم المؤسسة بتخزينها لعدة سنوات و تكون بذلك الأموال مجمدة دون إحداث أو جلب لأي إيرادات للمؤسسة.

أما في مؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن هذه الظاهرة تكاد تكون منعدمة مما يجعل كل ما يشتري في قسم التموين يستهلك في قسم الإنتاج و يصرف في قسم التوزيع و يحول بذلك إلى أموال سائلة تستعمل لتحديد دورة الإنتاج، وتحقق بذلك ربحية تجعلها تفكر في توسيع نشاطها و فتح فروع متعددة أين يساهم مباشرة في خفض معدلات البطالة و تحقيق التشغيل[3].

3-قلة رأس المال

إن من بين الأسباب و العوامل التي تؤدي إلى انتشار مؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو ببساطة رأس المال المستثمر في المشروع الصغير ، حيث أنه من أجل مشروع مصغر يكفي جمع مبلغ قليل من المال لإقامة

[1] يخلف عثمان، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 25

[2] يخلف عثمان، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 25.

[3] حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التشغيل ، مرجع سابق، ص 61.

مؤسسة ، كما يمكن لمجموعة قليلة من المستثمرين الالتقاء على تكوين مشروع بجمع الأموال المتوفرة لديهم من مدخراتهم السابقة و يذلك قصد النشاط الجماعي في إنتاج منتج معين إذ أن قلة رأسمال المستثمر يجعل الكثير من الناس يهتمون بالاستثمار في مجالات شتى مما يسهل عملية إقامة المشروعات المصغرة في كل مكان ، في الريف أو في المدينة في المناطق الزراعية أي في المناطق الصناعية... فحسب احتياجات المنطقة، لذلك يمكن إقامة هذه المشاريع التي تلبي احتياجات أهلها من السلع و الخدمات و هذا عكس الصناعات الكبيرة التي تكلف رأسمال كبير جدا، فهي تتطلب بنايات ضخمة معدة لذلك و مجهزة بكل أنواع التجهيزات كالكهرباء و الماء و الطرقات... التي لا يمكن لفرد بسيط القيام بها ، و لذلك إقامة مثل هذه المشاريع منوط بالحكومة و حدها و طبعا هذه الأخيرة لا تقيم مثل هذه المشاريع إلا في مناطق محددة كالمدن الكبرى التي توجد بها مواد أولية متوفرة أو مرافق عامة كالطرق أو سكك الحديد و الموانئ و المطارات ، إذا لا يمكنها أن تقام في منطقة معزولة ، و بالتالي استثمار هذا الرأسمال يجب أن تعطى له الدراسة و الأولوية من أجل إقامة في مكان مناسب ، و منه استثمار هذا الرأسمال يجب أن تعطى له الدراسة و الأولوية من أجل إقامته في المكان المناسب و منه يقوم بتوظيف اليد العاملة المتواجدة في تلك المنطقة فقط و إذا حدث و أن شغل أيدي عاملة خارجية فإنها تهجر من مناطقها بغرض العمل في هذه المشاريع و منه تؤثر سلبا على الأنشطة التي كانت تمارسها من قبل ، فالمشروع المصغر يجعل المستثمر يبقى في منطقة و لا يهاجر منها[1].

ثانيا: العوامل العامة

1-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تهتم بكل النشاطات

إن من بين ما يميز مؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة هو كونها تهتم بكل النشاطات (الفلاحية – الصناعية – الخدماتية...) فهي إذن يمكن أن تنشأ في أي مكان مهما كانت مميزاته وخصائصه في الريف أو في المدينة، صغيرا أو كبيرا، آهل بالسكان أو عكس ذلك، فهي إذن تلبي طلبات كل من له الرغبة في الاستثمار فالمزارع يمكن له أن ينشأ مؤسسة صغيرة تهتم بمزروعات كالمطاحن مثلا أو مصانع للمسكرات إذا كانت مزروعات من المواد القابلة للتصبير كالطماطم مثلا أو الفواكه كالمشمش والبرتقال، وصناعة المعجون بكل أنواعه والمربي المواشي يمكنه أن يؤسس له مؤسسة صغيرة تهتم بنشاطاته

[1] حكيم شبوطي، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، مرجع سابق ص63

الحيوانية كالملبنة أو صناعة الجبن و الزبدة وحتى مذبحة أو تصبير اللحوم إذا كانت مربياته موجهة للحوم، كما يمكنه أن ينشأ مؤسسة تهتم بحفظ البيض وتفقيسه إذا كان يربي الدواجن، أو في منطقة تهتم بذلك، وإذا كان المستثمر يسكن بشاطئ البحر فيمكنه أن يخلق لنفسه مشروعا مصغرا يعالج ن خلاله نشاطات تختص بالصيد البحري كتصبير السمك, أما إذا كان في منطقة تشتهر بالزيتون فله إمكانية إقامة معاصر لهذا الغرض، أما إذا كانت بيئته صحراوية فيه أشجار النخيل فيمكنه إقامة مشاريع استثمارية تهتم بمعالجة التمور، أما إذا كان يقطن في مناطق جبلية و غابية تكثر فيها الأشجار فله أن ينشأ ورشة للتجارة وتصنيع الأثاث[1].

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تطلب يد عاملة ماهرة

كذلك لعل من الأسباب الرئيسية التي تساهم في انتشار وتوزع مؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أنها لا تطلب أيدي عاملة ماهرة ومتخصصة ومتكونة تكوين عالي، فهي إذن تتطلب أيدي عاملة بسيطة ليست ببسيطة إلى الحد الذي تفقد فيه الأهلية لممارسة النشاط، وإنما بسيطة إلى الحد الذي يمكنها من القيام بالأشغال و الأعمال التي تطلبها منها تلك المشاريع، فيكفي القليل من المعرفة واليسير من التجربة والخبرة للقيام بالعمل فهذا لا يجعلها تفكر في الاستثمار في الموارد البشرية ولا تسديد النفقات العالية في ذلك مما يسهل عليها التوسع والانتشار وإقبال المستثمرين[2].

3-سهولة إقامة مشروع

إن إقامة مشروع مصغر هو أسهل بكثير من إقامة مؤسسة كبيرة وذلك لأن هذا الأخير يتطلب تهيئة الأراضي اللازمة لبناء المؤسسة من دراسة للتربة والحفر وإعداد الهياكل القاعدية من تعبيد الطرق وحفر قنوات تمرير الغاز والكهرباء والماء وكذا تبليط هذه الأراضي بما يتناسب مع حجم هذا المشروع، ثم إقامة البنايات الضخمة لاحتواء الآلات والمخازن المعدة لذلك, بالإضافة إلى المستلزمات الأخرى من طلاء وإنارة وغيرها من متطلبات المشروع, كل ذلك يتطلب أموالا ضخمة و طائلة لهذه التهيئة مما يثقل كاهل المستثمر في هذا المجال .

بينما المشروع المصغر لا يتطلب كل هذه التكاليف الباهظة فيكفيه بناية صغيرة تتسع لعدد قليل من الآلات مع متسع لتخزين المواد الأولية والمنتجات التامة، كما يتطلب تهيئة بسيطة للأراضي وشيء يسير من قنوات

[1] حكيم شبوطي، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره،ص64.

[2] حكيم شبوطي، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره،ص65.

لنقل الماء والكهرباء، ومعدات متواضعة ، فهو بذلك لا يكلف مصاريف إعدادية كبيرة كما يكلفها المشروع الكبير، فإذن من السهل جدا إقامة مؤسسة صغيرة أو متوسطة بأقل تكاليف فهذه الخاصية تؤهل مثل هذه المشاريع للانتشار وإقبال المستثمرين عليها وبالتالي التوسع في توظيف الأيدي العاملة وتخفيض معدل البطالة[1].

المطلب الثاني: تجارب بعض الدول في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا ننكر أهمية الاستفادة من التجارب الناجحة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء على مستوى الدول، أو على مستوى المؤسسات، فاكتساب الخبرة لا يأتي بالتعلم أو التجربة والخطأ فقط، وإنما يمكن تحقيقه بوسيلة أقل تكلفة، وهي التعلم من تجارب الآخرين، لتفادي المشكلات التي واجهتهم، والتعرف على أخطائهم لعدم تكرارها.

فالدافع لدراسة هذه التجارب التي تشكل حافزا منشطا للتنمية، هو أخذ ما يتناسب ويتلاءم مع ظروف مجتمع ما، كالأخذ ببعض البرامج والمساعدات التي طبقت في اليابان والهند، وتطبيقها مثلا في الجزائر، سواء في النواحي الفنية أو التسويقية وغيرها، وهذا ما سيتضح من خلال عرضنا لهذه النماذج.

أولا: تجربة اليابان:

تعد التجربة اليابانية في مجال إقامة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذجا يُحتذى به في كل الدول الراغبة في تنمية اقتصاداتها القومية من ناحية، والتغلب على العديد من المشكلات المختلفة التي تواجهها من ناحية أخرى، ولقد استفادت من التجربة اليابانية بعض دول جنوب شرق آسيا، وحققت جميعها نجاحا كبيرا في مجال تنميتها.

[1] حكيم شبوطي، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره،ص66.

وتعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان بأنها المؤسسات التي تضم عددا من العمال يصل إلى 100عامل بصفة دائمة، ولا يزيد رأس مالها عن 10 ملايين ين، وذلك قبل الحرب العالمية الثانية، وقد ازداد هذا العدد بعدها إلى 200 عامل.[1]

وتتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان بظواهر أساسية من بينها، التخصص، فكل عامل يقوم بعملية بسيطة، ومن ثم يستطيع أن ينهض بها، ونجد أيضا التركيز، فالمصانع الصغيرة تقوم إلى جوار بعضها البعض، وتعمل عمل بعضها البعض، بالإضافة إلى الاتصال الوثيق ما بين المنتج والتاجر.[2]

1-مقومات أساسية لنجاح اليابان في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسط

هناك عدة عوامل ومقومات أساسية أدت إلى نجاح اليابان في مجال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نقدم عرضا سريعا لبعضٍ منها:

- **وجود فكر وفلسفة واضحة وراء الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

منذ بداية إعادة بناء الاقتصاد الياباني في المرحلة الأولى، كانت هناك قناعة تامة في وجود فكر وفلسفة تجانسين بين القادة السياسيين والاقتصاديين، بتشغيل أكبر قدر ممكن من القوى العاملة في اليابان، لتحقيق معدلات إنتاجية عالية، وزيادة في الدخول. وبناء على ذلك، فإن الفلسفة الاقتصادية السائدة، اعتبرت أن كل فرد يمثل جانبين: أحدهما جانب الإنتاج، والثاني جانب الاستهلاك والادخار، وذلك من خلال الدخل الذي يحصل عليه. ومن هنا، جاء تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها أفضل أسلوب لتنفيذ هذه الفلسفة، وبث رواج الانتماء والولاء للشعب الياباني، وتحفيزه نحو العمل الحر المنتج[3].

[1] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مرجع سابق، ص 157.
[2] سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة، مرجع سابق، ص 53- 54.
[3] سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة، مرجع سابق، ص 54-57.

- **وجود التشريعات والقوانين المنظمة لأنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

إيمانا من الحكومة اليابانية بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد أصدرت في ديسمبر سنة 1999 القانون الأساسي الجديد الذي عدل في تعريف هذه المؤسسات، وذلك بزيادة المبلغ المتوسط لرأس مالها في مختلف القطاعات، وسهّل من عملها بفضل سياسة جبائيه، وتسهيل الإجراءات الإدارية، بالإضافة إلى إصلاحات هيكلية، وتحرير الأسواق المالية، أي خلق محيط تجاري لها.[1]

- **وجود سياسة خاصة بتحديث وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

في ظل القوانين سالفة الذكر، تم اتخاذ تدابير وسياسات لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تستهدف تحديث وتحسين هياكل الإنتاج، من خلال عقد برامج تحدد في ظلها القطاعات الصناعية التي تحتاج هذا التحديث التي تحقق تقدما تكنولوجيا، فهذه السياسات تقترن بتحديث الآلات والمعدات، والتشجيع على استخدام التكنولوجيا، ووضع السياسات لدعم هذه المؤسسات.[2]

- **البرامج والمساعدات في مجال التمويل:**

تضم هذه البرامج والمساعدات عددا من التسهيلات والمزايا نذكر منه:[3]

- وضع نظام تمويلي للمؤسسات الصغيرة، والذي يتراوح عدد عمالها بين 2-5 عمال، ويتضمن هذا النظام وضع حدود تمويلية بمبلغ 3.5 مليون ين، كما تصل مدة القرض إلى أربعة سنوات، ويتم بدون ضمانات.

[1] Ogamisation de coopération et de développement économiques, perrpectives de l'OCDE sur les PME, Édition de OCDE, Paris, 2000, p173.

[2] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ،مرجع سابق، ص 159.-160

[3] هالة محمد لبيب عنبة، ادارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنضمة العربية للتنمية الادارية، مرجع سابق، ص 224

- وضع نظام ضريبي يشجع على إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق النائية، من خلال الإعفاءات الضريبية، إلى جانب إعفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضريبة العمل والعقارات، وتخفيض ضريبي على الأرباح غير الموزعة.
- إنشاء مراكز التدريب على أعلى مستوى تكنولوجي، وإلحاق بعضها بالجامعات والمعاهد العليا، لتدريب العاملين بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث توجد عشرة معاهد لإعداد المديرين الذين سيتولون إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- **التعاقد من الباطن:**

اهتمت اليابان بالتعاقد من الباطن منذ الحرب العالمية الثانية، نتيجة لمنع استيراد بعض مستلزمات الإنتاج، فبدأت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تصنيع ما منع استيراده، كما عملت الحكومة على حث المصانع الكبيرة على التنازل للمصانع الصغيرة على مهمة القيام بجانب هام في العملية الإنتاجية، فأصبحت تمثل في سنة 1987 نحو 75% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويتجلى نظام التعاقد من الباطن، حيث تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام منتجات المصانع الكبيرة كأساس لعملياتها الإنتاجية، بالإضافة فإن المؤسسات الكبيرة تعتمد بدرجة كبيرة على المؤسسات الصغيرة في تصنيع أجزاء مكملة، أو القيام بعمليات إنتاجية، أو تجميع المنتج نهائي.[1]

2 – مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الياباني:

لقد لعبت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان دورا هاما في نمو وازدهار الاقتصاد الياباني، واستمرت في تقديم أكبر فرص للعمالة، واحتفظت دائما بدور رائد في جميع قطاعات الصناعة، بل

[1] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد الصناعات الصغيرة ودورها في التنمي، مرجع سابق، ص 160- 161.

أصبحت تتعايش الآن مع المؤسسات الصناعية الكبرى، لما تتميز به من قدرة على التكامل والتعاقد من الباطن، باعتبارها صناعة مغذية. وفي إطار تقسيم التخصص في الإنتاج، إذ لعبت كثير من المؤسسات الصغيرة دور المورد الخاص للشركات الكبرى، بالإضافة إلى اعتبارها اللبنة الأساسية للصناعات الجديدة، كذلك بالنسبة للابتكارات التي قد تطبقها الشركات الكبرى.[1]

لقد ساهمت المؤسسات الصغيرة في تنمية الاقتصاد الياباني، فهي تمثل .99,1% من إجمالي عدد المؤسسات في بداية التسعينات، كما تمثل 99,5% من إجمالي المؤسسات العامة في مجال التصنيع، وتمثل فرص عمل بنسبة كبيرة من القوى العاملة في مجالات النشاط المختلفة، بنسبة 73,8% من العاملين في مجال التصنيع، وتساهم في الصادرات اليابانية نحو 47,5% في الفترة 1975-1980، ثم ارتفعت حتى وصلت إلى 51,8% سنة 1991، ويبين هذا أهمية دوره[2].

ثانيا: التجربة الهندية

تتمتع الهند بكثافة سكانية عالية جدا، وأمام إدراك الحكومة عجزها في احتواء العمالة المتزايدة شجعت المبادرات الفردية لسكانها، ودعمت الصناعات والأعمال الصغيرة التي يقوم بها أصحابها، إدراكا منها بقدرة هذه المؤسسات على امتصاص أكبر عدد من العمال، والتخفيف من حدة البطالة وما قد ينجر عنها من نتائج[3] لقد بدأت الجهود المخططة لإنعاش قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنواعها المختلفة،

[1] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد الصناعات الصغيرة ودورها في التنمي، مرجع سابق، ص 158.

[2] هالة محمد لبيب عنبة، ادارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنضمة العربية للتنمية الادارية، مرجع سابق، ص 220.

[3] قويقح نادية، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية: حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص 47.

حيث تعتبر هذه المؤسسات عاملا أساسيا لتحقيق توازن الاقتصاد الريفي، كما اعتمدت الهند في تطويرها على عوامل أخرى، كتوسيعها وتعميق روابطها بالمؤسسات الكبيرة[1].

1 – مقومات أساسية لنجاح الهند في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وتتمثل في:

- **توافر الهياكل التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند:**

لتقديم الدعم لكل ولاية فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يوجد في كل ولاية العديد من الأجهزة التي تشرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهم القنوات التنظيمية التي تتولى رعاية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

-مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حيث تقوم بتقديم الخدمات المختلفة، منها القيام بالدراسات والبحوث في مجالات الإنتاج والتسويق والتمويل، وتزويد أصحاب المؤسسات الصغيرة بالمعلومات والبيانات الخاصة بالأسواق العالمية.[2]

-معهد تدريبي لخبراء التنمية للمؤسسات الصغيرة، والذي أنشأته الحكومة عام 1960 للقيام بتدريب خبراء وتنمية المؤسسات الصغيرة، على مستوى الحكومة المركزية وحكومات المقاطعات.[3]

-منظمة المؤسسات الصغيرة القومية، والتي أنشئت في سنة 1955، وهي منظمة حكومية تقدم للمؤسسات الصغيرة الخدمات التالية: توفير الآلات بالشراء أو التأجير، توفير وتوزيع العمال الملاحظين في المؤسسات الصغيرة.

[1] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مرجع سابق، ص 164

[2] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مرجع سابق، ص 164- 165.

[3] سعد عبد الرسول محمد، مرجع سابق، ص 76.

- **إنشاء المجمعات الصناعية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

نفذت الحكومة برنامج المجمعات الصناعية في سنة 1957 حين وقع عبء إنشاء هذه المجمعات على الحكومة، ثم اتجه حديثا نحو الجهود الذاتية، وتحتوي هذه الأخيرة على كافة التسهيلات الأساسية للبدء في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والهدف منها، بالإضافة إلى تطوير هذه المؤسسات، الحد من تزايد البطالة، وتوطين الصناعات، وجعلها تساهم في إيجاد صناعات متكاملة.

- **البرامج والمساعدات في مجال التمويل:**

تضم هذه البرامج والمساعدات عددا من التسهيلات والمزايا كالآتي:[1]

- توفير التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق عدة جهات، مثل البنوك التجارية، وبنك الهند للتغطية الصناعية، والبنوك التعاونية والإقليمية، وجهاز تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- اتباع نظام لضمان القروض التي تقدم للمؤسسات، عن طريق وضع احتياطي بالبنك المركزي بالهند، لمواجهة الخسائر المحتملة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تقديم منح تمويلية بغرض شراء الآلات المحلية بنظام الشراء التأجيري، ومنح خاصة لبناء المصانع بالمدن الصناعية، وتقديم مساعدات متنوعة لهذه المدن لخدمة هذه المؤسسات، مثل مكاتب التلغراف، ومخازن المواد الخام، بالإضافة إلى تقديم منح خاصة بالحصص في برامج المشتريات من المخزون الحكومي.
- تمنح الحكومة إعفاءات ضريبية على الاستثمارات في التجهيزات والآلات في المؤسسات الصناعية الصغيرة.

[1] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ، مرجع سابق، ص 165.

- **البرامج والمساعدات في مجال التسويق:**

تقوم الحكومة المركزية بالهند بتقديم المساعد التسويقي المختلف، بما يحقق زيادة كفاءة الأسواق الداخلية والخارجية على الوجه التالي:

- السماح للمؤسسات الكبيرة بتصنيع السلع المخصصة للمؤسسات الصغيرة، بشرط تصدير 50% من منتجاتها للخارج، مما يساهم في تحسين موقع ميزان المدفوعات والميزان التجاري، وتوفير العملة الصعبة، والتواجد في الأسواق العالمية مثلما يحدث في صناعة البرمجيات.[1]

تعطي الحكومة الهندية علاوة سعرية عن مشترياتها لهذه المنتوجات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تزيد بـ 15% عن السعر الذي تباع به، كتشجيع لهذه المؤسسات.[2]

- تعطي الحكومة الهندية أولوية في مشترياتها لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إقامة الحكومة الهندية معارضة متنقلة لترويج البضائع، وشرح خواصها ومميزاتها للمستهلك المحلي.[3]
- إقامة مكاتب لتنمية الصادرات، تقوم بتحديد الطلبيات الخارجية حتى يكون المنظمون على علم بها.
- كما مكنت صغار المنظمين من إنشاء اتحاد عام يضمهم، عن طريق التغلب على الصعوبات التي تواجه صغار المصدرين، والمساعدة في تسويق صادراتهم.[4]
- تقديم تسهيلات ائتمانية بشروط ميسرة للصناعات والمؤسسات التصديرية، وتقديم مساعدات نقدية، كدعم أنواع معينة من الصادرات.

[1] حسن القمحاوي، "الصناعات الصغيرة والمتوسطة مفتاح التنمية في الهند"، إسلام أون لاين، 10 فيفري 2004.
[2] قويقح نادية ، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية ، مرجع سابق، ص 48.
[3] سعد عبد الرسول محمد، مرجع سابق، ص 70
[4] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مرجع سابق، ص 168.

2 – مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الهندي:

تتمثل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الهندي من خلال مساهمتها في عدد الوحدات الصناعية، فبعد أن كانت تمثل 592.000 وحدة عام 1977، أخذت تتزايد إلى أن وصلت إلى 1.647.812 وحدة في عام 1992. ويعكس هذا الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة في التقليل من نسبة البطالة، وزيادة الإنتاج والصادرات، ولقد سُجل من جهة أخرى انخفاض نسبة الفقر في الهند من 56,44% سنة 1973 - 1974 إلى 37,27% سنة 1993-1994، ويعود الفضل في ذلك إلى برامج مكافحة الفقر التي اعتمدت على دعم المشروعات الذاتية والمؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة، خاصة في المناطق الفقيرة، لقد ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استيعاب العمالة، حيث اتضح أن هناك زيادة في العمالة من 498 مليون عامل في سنة 1977 إلى 12.83 مليون عامل في سنة 1992، وهذا ما يعكس أهمية الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات في الهند من تخفيف حدة البطالة، واتضح كذلك أن هناك زيادة مستمرة في قيمة الصادرات من 2658 مليون روبية عام 1977 إلى 126.580 مليون روبية في عام 1991، ويعكس هذا الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة في المساهمة في الصادرات الهندية ومن ثم تقليل حدة العجز في الميزان التجاري الهندي،[1] ونخلص من ذلك أن تجربة اليابان كدولة متقدمة تعتبر بمثابة خبرة في مجال تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي يمكن الاقتداء بها حتى يمكن خلق كيان متكامل ومتناسق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما أننا نجد أن تجربة الهند من أوائل التجارب الهامة في هذا الإطار، والتي بدأتها منذ سنة 1954، وهي تعتبر من الدول النادرة جدا – في العالم الثالث– التي تمتلك نسيجا صناعيا متكونا من

[1] فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ، مرجع سابق، ص 168

مؤسسات مصغرة وصغيرة جد متطورة، ولو أن البعض أخذ على هذه التجربة بأن الجهات الحكومية في الهند بالغت كثيرا في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وانتقدت أيضا سياسة تخفيض أسعار الفائدة، في كونها لا تعكس التكلفة الحقيقية لرأس المال.[1]

[1] قويقح نادية، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية، مرجع سابق، ص 49

خلاصة :

لقد قمنا من خلال هذا الفصل بدراسة اهم الاسس النظرية المتعلقة بموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث بدأنا بتوضيح اختلاف الآراء حول تعريف هذه المؤسسات والمعاير التي تحكم هذا التعريف الاسباب التي يصعب من خلالها تحديد تعريف موحد لها وهذا راجع الى ظروف كل دولة تبعا للأهداف التي تصبوا اليها وحسب امكانياتها.

كما تطرقنا في هذا الفصل الى اشكال مؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا خصائصها من سهولة التأسيس ، ومرونتها الكبيرة التي تسمح لها بالتكيف مع متطلبات السوق.

الفصل الثاني

مدخل عام للتنمية الاقتصادية

تمهيد:

ان موضوع التنمية الاقتصادية ليس حديثا، بل هو حاضر منذ فترة طويلة من الزمن فبروزه كان مع نهاية الحرب العالمية الثانية، ولا يزال هذا الموضوع يحظى بأهمية كبيرة في الدراسات الاقتصادية و السياسية والاجتماعية.

ان عملية التنمية الاقتصادية ليست تلقائية وسهلة فهي تتطلب وقتا طويلا، والواقع انها لا تقوم على اسس مادية فقط، بل تتطلب كذلك تخطيطا واسع النطاق لحصر الموارد المتاحة علما ان المسؤول عن هذا التخطيط هو الانسان باعتباره صانع التنمية، لاكن هذا لا يعني ان نتجاهل دور الامكانات المادية في عملية التنمية لذلك نجد البلدان المتخلفة تسعى الى البحث عن تنمية مواردها الاقتصادية على اساس التخطيط الشامل الذي يتناول كافة قطاعات الاقتصاد الوطني ويضمن تحقيق التوازن في نمو هذه القطاعات، فاهتمام هذه الدول ينصب حول تنويع الموارد.

وسنتطرق في هذا الفصل الى:

المبحث الاول: عموميات حول التنمية الاقتصادية.

المبحث الثاني: مصادر تمويل التنمية الاقتصادية عقباتها وعوامل نجاحها.

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المبحث الاول: عموميات حول التنمية الاقتصادية

المطلب الاول: مفهوم التنمية الاقتصادية واهميتها

اولا :مفهوم التنمية الاقتصادية

لغة: من النماء وهو الزيادة والكثرة، وتنمية الشيء تعني احداث النماء فيه

اصطلاحا: لم يتفق المفكرون الاقتصاديون ورجال البحث العلمي على تعريف موحد للتنمية، لكن رغم ذلك سنحاول ادراج بعض التعاريف التي جاءوا بها محاولين ايجاد قسم مشترك لهذه التعاريف.

- عرف الاقتصاديون التنمية بانها: عملية زيادة الدخل القومي الحقيقي و استمرار هذه الزيادة خلال فترة زمنية طويلة، بحيث تكون هذه الزيادة اكبر من زيادة عدد السكان(أي معدل الزيادة في نمو الدخل اكبر من معدل زيادة عدد السكان) بحيث هناك تغير في هيكلة الاقتصاد في الدولة.[1]
- بينما عرفها اخرون بانها: الجهود المنضمة التي تبذل وفق تخطيط ورسوم للتنسيق بين الامكانيات البشرية والمادية المتاحة في وسط اجتماعي معين، قصد تحقيق مستويات اعلى للدخل القومي والدخول الفردية، ومستويات اعلى للمعيشة والحياة الاقتصادية ف
- ي نواحيها المختلفة كالتعليم و الصحة و من ثمة الوصول الى تحقيق اعلى مستوى ممكن من الرفاهية الاجتماعية.[2]
- وتعرف التنمية الاقتصادية على انها: عملية تفاعلية يزداد من خلالها الدخل القومي الحقيقي للدولة وكذلك دل الفرد المتوسط خلال فترة زمنية معينة[3] أي ان عملية التنمية هي عملية ارادية تهدف الى زيادة الدخل القومي الحقيقي العام والفردي لفترة زمنية طويلة.
- التنمية الاقتصادية هي الزيادة التي تطرا على ناتج القومي من سلع وخدمات في فترة معينة (اتفق عليها سنة واحدة) مع وجوب توافر تغيرات تكنولوجية وفنية وتنظيمية في المؤسسات الانتاجية القائمة فعلا او التي ينتظر انشائها فيما بعد.[4]

[1] مصطفى حسين ومحمد شفيق وامية بدران، ابعاد التنمية في الوطن العربي، دار المستقبل للنشر، عمان 1995،ص119

[2] مصطفى حسين ومحمد شفيق وامية بدران، ابعاد التنمية في الوطن العربي، نفس المرجع ص 120

[3] بوداقجي عبد الرحيم، التنمية الاقتصادية دمشق ، 1977، ص 09-10

[4] صلاح الدين نامق، نظرية التنمية الاقتصادية ، القاهرة 1969، ص 25

- التنمية الاقتصادية هي اجراءات وسياسات وتدابير معتمدة تتمثل في تغير بنيان وهيكل الاقتصاد القومي، وتهدف الى تحقيق زيادة سريعة ودائمة في متوسط دخل الفرد الحقيقي و عبر فترة ممتدة من الزمن بحيث يستفيد منها الغالبية العظمى من الافراد.
- التنمية الاقتصادية هي العملية التي يتم بمقتضاها الانتقال من حالة التخلف الى حالة التقدم، هذا الانتقال يقتضي احداث العديد من التغيرات الجذرية و الجوهرية في البنيان و الهيكل الاقتصادي. كما تعتبر العملية التي تتم بمقتضاها دخول الاقتصاد القومي مرحلة الانطلاق نحو النمو الذاتي.[1]
- ويعرف الاقتصادي **بول بران** التنمية الاقتصادية على انها: الزيادات على مر الزمن في انتاج السلع المادية بالنسبة للفرد.[2]
- يرى **جيرالد ماير** **GERALD MAIER** بان التنمية الاقتصادية هي عملية يرتفع بموجبها الدخل الوطني الحقيقي خلال فترة من الزمن.
- من خلال هذا التعريف ان **ماير** يضع ثلاث مؤشرات اساسية لإحداث التنمية هي:
  - ارتفاع الدخل القومي
  - استمرارية هذا الارتفاع
  - مواصلة هذا الارتفاع لفترة زمنية طويلة

وفي تعريف ثاني يعرف **ماير** التنمية فيقول: ان التنمية تعني ارتفاع الدخل الفردي لفترة زمنية طويلة، مصحوبة بانخفاض مستوى الفقر وعدم المساواة.

يحبذ **ماير** استخدام التعريف الاول على الثاني، ويرى بان القطاع الخاص هو اساس تحقيق التنمية الاقتصادية، وبذلك نقول ان ماير ذو نزعة برجوازية تنادي بضرورة تدعيم القطاع الخاص بإعطائه الحرية الاقتصادية بان الملكية الخاصة لوسائل الانتاج تلعب الدور الرئيسي في احداث دور الدولة ثانويا – حسب وجهة نضرهم.[3]

- يضيف **بلدوين** **BALDWIN** على تعريف ماير: ان تحقيق التنمية يتطلب توافر معدلات عالية في النمو بقطاعات اقتصادية وسياسية اخرى تكمل صورة التقدم.

[1] محمد عبد العزيز عجمية وإيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية(دراسة نظرية وتطبيقية) كلية التجارة، جامعة الاسكندرية،2003،ص 76

[2] بول بران: ترجمة احمد فؤاد بليح، الاقتصاد السياسي للتنمية، بيروت، 1971، ص 35

[3] المعهد العربي للثقافة العملية وبحوث العمل، دروس في التخطيط الاقتصادي والتنمية، الجزائر، 1979، ص 08

- كما يعرف **نوركس NURKSE** التنمية الاقتصادية كما يلي: التنمية الاقتصادية ترتبط الى حد كبير بالقدرات الانسانية و الاتجاهات الاجتماعية و الظروف السياسية و العوارض التاريخية[1].
- اما **واجل WAGEL** وهو اقتصادي امريكي يرى بان التنمية تتضمن معنى الموازنة بين احوال العيش الفعلية و الاحوال المرغوب فيها، او التي يمكن تحقيقها. وهي موازنة قد تكون ذات طابع وطني بين فترات زمنية او دولية، وتتعلق بنفس الفترة الزمنية الواحدة، كذلك قد تتضمن الموازنة بين النظم و الاشخاص بذلك لدينا اربع معايير اساسية يمكن تقدير التنمية الاقتصادية على اساسها.

اولا: النمو الذي يتم بين فترة واخرى، مما يدل على الارتفاع الزمني في متوسط الاستهلاك الفردي وينبغي ان يكون الارتفاع مستمرا او متصلا بما ترغب فيه الجماعة بصفتها الكلية.

ثانيا: التقييم المبني على الموازنة بين الشخاص، بحيث ينبغي على النمو الاقتصادي ان يودي الى تقليل الفوارق في الاستهلاك بين مختلف الجهات او الفئات داخل الجماعة.

ثالثا: المقارنة الدولية التي تحدث عموما في نفس الوقت فالتنمية يدل عليها تحول صعود في مستويات المعيشة على نحو يؤدي الى تقليل التفاوت بين الدول من ناحية متوسط استهلاك الفرد.

رابعا: التقييم على اساس الموازنة بين الأنظمة وفيه تكون التنمية متصلة بالطاقة الكاملة التي يمكن الوصول اليها عن طريق استخدام جميع ما يتوفر من المعرفة والتكنلوجيا استخداما تاما.

كذلك الاقتصاديون العرب اعطوا تعريفات عديدة و متنوعة لمصطلح التنمية الاقتصادية منها **صلاح الدين مامق** في كتابة نظرية التنمية الاقتصادية يعرفها كالتالي:

- هي عملية تطويرية تاريخية طويلة الامد يتطور خلالها الاقتصاد القومي من اقتصاد بدائي ساكن الى اقتصاد متحرك يزيد فيه الدخل القومي، و دخل الفرد في المتوسط. انها عملية تغير اقتصادي و اجتماعي و سياسي يؤدي في النهاية الى تغيرات كلية في المجتمع.[2]
- اما **عبد الحميد محمد القاضي** في كتابه **التنمية و التخطيط الاقتصادي** يحدد التنمية الاقتصادية بانها تنصرف في جوهرها الى زيادة الطاقة الانتاجية لاقتصاد[3].

[1] المعهد العربي للثقافة العملية وبحوث العمل المرجع السابق، ص 11

[2] بوداقجي عبد الرحيم، التنمية الاقتصادية ، مرجع سابق ، ص 12

[3] عبد الحميد محمد القاضي، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دون مكان النشر، ص 83

- كما نجد ان **فؤاد مرسي** في كتابه **المفهوم المادي للتنمية الاقتصادية** يعرف التنمية الاقتصادية في البلدان المتخلفة بانها: عملية النمو المعجل الذي يجري في إطار تاريخي محدد و التي تتمثل في التركيز على التصنيع و سيادة الانتاج السلعي وتكوين السوق الداخلية القومية.[1]
- وحدد **عبد الرحيم بوداقجي** مفهوم التنمية الاقتصادية في كتابه التنمية الاقتصادية بانها مجموعة الاجراءات و التدابير الهادفة الى بناء الية اقتصادية ذاتية تضمن زيادة حقيقية لدخل الفرد لفترة طويلة من الزمن.[2]
- كما جاء **مدحت محمد العقاد** بتعريف التنمية الاقتصادية حيث يقول: التنمية الاقتصادية هي الالية التي تستخدمها الدولة غير مستكملة النمو في استغلال مواردها الحقيقية بهدف زيادة الدخل القومي الحقيقي وبالتالي زيادة متوسط نصيب الفرد منه.[3]
- محمد زاكي الشافعي يؤكد على ان التنمية الاقتصادية عبارة عن عملية تحول من اوضاع اقتصادية واجتماعية قائمة وموروثة وغير مرغوب فيها الى اوضاع اخرى مستهدفة وافضل منها قبل حدوث التنمية.[4]

ومهما تنوعت واختلفت التعاريف فان جوهر التنمية الاقتصادية يبقى منصبا نحو تنمية وتطوير النشاط الاقتصادي و خاصة الانتاجي، وبذلك يمكننا حصر مفهوم التنمية الاقتصادية في التعريف الاتي والذي يكون بمثابة القاسم المشترك لجميع التعاريف السابقة.

- التنمية الاقتصادية هي مجموعة الاجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة الهادفة الى تغير وتطوير الهيكل الاقتصادي و الاجتماعي في الاقتصاد الوطني بما يحقق زيادة الانتاج السلعي و الخدماتي و الدخل الحقيقي للفرد ولفترة زمنية طويلة مع استفادة غالبية افراد المجتمع.[5]

لذلك فان عناصر التنمية الاقتصادية انطلاقا من هذا التعريف هي:

- مجموعة اجراءات وتدابير واعية وهادفة.

[1] فؤاد مرسي، المفهوم المادي للتنمية الاقتصادية، دون مكان للنشر ، بغداد، 1977،ص 70

[2] بوداقجي عبد الرحيم، التنمية الاقتصادية، مرجع سابق ، ص 14

[3] مدحت محمد العقاد، مقدمة في التنمية و التخطيط، دار النهضة العربية- بيروت، 1980، ص 19

[4] محمد زاكي شافعي، التنمية الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1970، ص 68

[5] محمح احمد الدوري، التخلف الاقتصادي، دوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1983، ص 55

- الدولة طرف اساسي في تخاذ تلك الاجراءات و التدابير.
- هدفها تغير وتطوير الهيكل الاقتصادي و الاجتماعي.
- تضمن زيادة حقيقية لدخل الفرد والدولة.
- استمرار الزيادة لفترة زمنية طويلة.
- الزيادة لفائدة غالبية افراد المجتمع.

ومن ثم فان التنمية الاقتصادية تشمل مجالات اجتماعية و هيكلية وتنظيمية، اذ انها تتضمن زيادات في الدخل القومي او الانتاج القومي الحقيقي وايضا نصيب الفرد وهذا التحسن في الدخل او الانتاج يساعد على زيادة الادخار مما يدعم التراكم الراس مالي و التقدم التكنلوجي في المجتمع، وتشتمل التنمية الاقتصادية ايضا تحسن كل من مهارة و كفاءة العامل للحصول على الدخل وتطوير وسائل النقل و المواصلات، زيادة معدل التحضر في المجتمع، تحسين مستويات الصحة و التعليم وغيرها من وسائل الحياة اليومية.

ثانيا: أهمية التنمية الاقتصادية

ان اهمية التنمية الاقتصادية تتجلى في العنصرين التالين:[1]

1-التنمية وسيلة لتقليص الفجوة الاقتصادية والتقنية بين الدول النامية والدول المتقدم

من اجل تقليص الفجوة الاقتصادية وتقنية الموجودة بين الدول المتقدمة والدول النامية، يجب على هذه الاخيرة تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للنهوض و السير بركب الدول المتقدمة في إطار لابد ان تشير الى مجموعة من العوامل التي تساعد على حدة هذه الفجوة حيث يمكن حصرها في المجموعتين الاتيتين:

أ- مجموعة العوامل الاقتصادية: تمس هذه العوامل الجانب الاقتصادي، وهي تتمثل في :

- التبعية الاقتصادية للخارج.
- ضعف البنيان الصناعي.
- ضعف البنيان الزراعي.

[1] زيروني مصطفى، النمو الاقتصادي واستراتيجيات التنمية حالة اقتصاديات دول شرق جنوب اسيا، اطروحة دكتور غير منشورة، جامعة الجزائر، 2000، ص 14

- سيادة نمط الانتاج الواحد.
- نقص رؤوس الاموال .
- انخفاض متوسط دخل الفرد ومستوى المعيشة.
- انتشار البطالة وخاصة البطالة المقنعة.
- سوء ادارة المنشئة وعدم كفاءة الجهاز الحكومي.
- استمرارية ازمة المديونية الخارجية.
- ضعف الجهاز الصرفي في تعبئة الادخار.

ب- مجموعة العوامل غير الاقتصادية: وتمس هذه العوامل الجانب الغير الاقتصادي، وهي بدورها تتمثل في:[1]

- الزيادة السكانية الهائلة.
- انخفاض المستوى الصحي.
- سوء التغذية.
- انخفاض مستوى التعليم.
- ارتفاع نسبة الامية.

وعليه يجب على البلدان النامية العمل على تجاوز هذه العوامل بنوعيها تدريجيا وذلك بتبني رؤيا واستراتيجية مدروسة وواضحة من اجل تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية حقيقية لتضيق الفجوة بينها وبين الدول المتقدمة.

2-التنمية اداة لاستقلال الاقتصادي:

ان التنمية الحقيقية لابد ان تقوم على الاستقلال الاقتصادي وليس على التبعية، فحصول البلدان النامية على الاستقلال السياسي لا يعني القضاء على حالة التبعية، خاصة في حالة ازدياد المشروعات التي تقيمها هذه الدول بعد الاستقلال والتي تحتاج فيها الى التعامل التكنولوجي و المالي مع الدول المتقدمة، الامر الذي يزيد ويعمر من روابط تبعية الدول النامية، و من اجل التخلص من هذه التبعية لابد من تغير الهيكل

[1] زيروني مصطفى، النمو الاقتصادي واستراتيجيات التنمية حالة اقتصاديات دول شرق جنوب اسيا، مرجع سابق، ص 14

الاقتصادي للدولة، وذلك بإحداث تنمية حقيقية تعتمد على الذات باستغلال الموارد المتاحة في الدول استغلالا صحيحا وكاملا.

المطلب الثاني: الفرق بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية

- يمكن التمييز بين النمو والتنمية من خلال التطرق لكلا المفهومين كما تم سابقا، حيث نجد أن النمو يعرف على أنه تحقيق زيادة في الدخل أو الناتج القومي الحقيقي عبر الزمن او أنه يشير إلى عملية الزيادة الثابتة أو المستمرة التي تحدث في جانب معين من جوانب الحياة، أما التنمية فهي عبارة عن تحقيق زيادة سريعة تراكمية ودائمة عبر فترة من الزمن، والنمو يحدث في الغالب عن طريق التطور البطيء والتحول التدريجي، أما التنمية فتحتاج إلى دفعة قوية ليخرج المجتمع من حالة الركود والتخلف إلى حالة التقدم والنمو، وبالتالي يمكن أن يكون هناك نموا دون أن تكون هناك تنمية، فالنمو هو زيادة في الدخل القومي والفردي،[1] والتنمية هي تغيرات هيكلية في المجتمع، ومع الاختلافات بين النمو والتنمية إلا أنهما يلتقيان في أنهما يهدفان في المقام الأول ويتفقان على الاتجاه، الغاية والهدف، فكلاهما يسير إلى الأمام وصولا إلى الارتقاء بالمجتمع أي أنهما يتفقان في الاتجاه الايجابي.[2]
- كما يعني النمو الاقتصادي مزيدا من الناتج، بينما تعني التنمية الاقتصادية زيادته وكذلك تنويعه، فضلا عن التغيرات الهيكلية الفنية التي يتهم بها الاصلاح، وإذا كان النمو يمكن أن يحدث عن طريق زيادة المدخلات التي تؤدي إلى زيادة الناتج أو إدخال تحسينات على مستوى الكفاية الانتاجية، فإن التنمية الاقتصادية تذهب إلى أبعد من ذلك، حيث تضمن تغيرات في مكونات الناتج نفسه وفي اسهامات القطاعات المولدة لهذا الناتج.

[1] محمد صالح تركي قريشي، علم اقتصاد تنمية، جامعة مئته–الاردن، ط1، 2010 ، ص42
[2] محمد صالح تركي قريشي، علم اقتصاد تنمية، جامعة مئته–الاردن، ط1، 2010 ، ص42

- فالتنمية تنطوي على العناصر التالية، فبالإضافة إلى ما يعنيه النمو لاقتصادي:
  - تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل.
  - أن تكون الزيادة حقيقية وليست نقدية.
  - أن تكون الزيادة على المدي البعيد.

هناك مميزات أخرى تنفرد بها التنمية الاقتصادية، وتتمثل في: [1]

- تغيرات في الهيكل والبنيان الاقتصادي، وذلك من خلال الاهتمام بقطاعات مختلفة كالصناعة والزراعة لزيادة الطاقة الانتاجية.
- تحقيق عدالة أكبر في توزيع الدخل، وذلك من خلال إعادة توزيع الدخل لصالح الفئات الفقيرة في المجتمع، وهذا ما لا يحققه النمو الاقتصادي وتسعى اليه التنمية.
- الاهتمام بنوعية السلع والخدمات المنتجة، حيث تعطي التنمية الاقتصادية أولوية للسلع والخدمات التي تحتاجها الطبقات الفقيرة كالسلع الغذائية الضرورية، والملابس والمساكن، والخدمات الأساسية والاجتماعية من تعليمية وصحية.

- فالتنمية إذا لا تركز فقط على التغير الكمي، وإنما تمتد لتشمل التغير النوعي والهيكلي، أي أن التنمية هي عملية تغير مقصود ومنهج وواعي للهياكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية في المجتمع، بلوغا لمستويات أعلى من حيث الكم والنوع لإشباع الحاجات الأساسية لغالبية أفراد المجتمع".[2]

فالتنمية إذن أوسع مضمونا من النمو، حيث يمكن وصف التنمية على أنها نمو مصحوب بتغيرات هيكلية، وهذه التغيرات يجب ان تشمل هيكل الاقتصاد الوطني وتسعى لتنويع مصادر الدخل.

[1] محمد صالح تركي قريشي، علم اقتصاد تنمية، جامعة مئته-الاردن، ط1، 2010 ، ص43

[2] – عبد القادر محمد عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الاسكندرية،2003، ص16.

- ويرى **بونيه** "أن النمو الاقتصادي ليس سوى عملية توسع اقتصادي تلقائي، تتم في ظل تنظيمات اجتماعية ثابتة ومحددة، وتقاس بحجم التغيرات الكمية الحادثة، في حين أن التنمية الاقتصادية تفرض تطويرا فعالا وواعيا، أي اجراء تغيرات في التنظيمات الاجتماعية للدولة".[1]
- أما **الدكتور محمد زكي شافعي** فيرى أن "النمو يراد به مجرد الزيادة في الدخل الحقيقي الفردي، أما التنمية فالراجح تعريفها بانها تحصل في الدخول في مرحلة النمو الاقتصادي السريع، بعبارة أخرى تحقيق زيادة سريعة تراكمية ودائمة في الدخل الفردي الحقيقي عبر فترة ممتدة من الزمن، وبما أن أي شيء ينمو لابد أن يتغير، فإن التنمية لا تتحقق دون تغير جذري في البنيان الاقتصادي والاجتماعي، ومن هنا كانت عناصر التنمية هي التغير البنياني والدفعة القوية والاستراتيجية الملائمة".[2]

فمثلا لو أخذنا الانسان، الذي ينمو من مرحلة الطفولة إلى الشباب، أي يزداد من حيث الوزن والطول وهذا معنى النمو، أما التنمية فتعني التغير في تصرفات الفرد نتيجة التجربة والخبرات المكتسبة.

- كما أن **الدكتور فليح حسين خلف** قال "أن النمو يتضمن بالأساس نمو الناتج القومي دون حصول تغيرات مهمة وملموسة في الجوانب الأخرى، بينما تعني التنمية إضافة إلى نمو الناتج القومي حصول تغيرات مهمة وواسعة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية وفي التشريعات والأنظمة التي تحكم هذه المجالات".[3]

[1] – محمد مدحت مصطفى، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مصر، 1999، ص39.
[2] – محمد البنا، التخطيط والتنمية الاقتصادية، جامعة المنوفية، 1992،ص20.
[3] – حسين فليح خلف(2006)، التنمية والتخطيط الاقتصادي، جدارا للكتاب العلمي، عمان، الأردن، ص178.

- **نقاط الاختلاف بين النمو والتنمية الاقتصادية:**

جدول 1.2 يوضح نقطة الاختلاف بين النمو والتنمية الاقتصادية

النمو الاقتصادي	التنمية الاقتصادية
النمو الاقتصادي يحدث بشكل تلقائي مع مرور الزمن نتيجة وجود تشكيلة من المجتمع تحرس على العيش الدائم.	التنمية الاقتصادية هي عبارة عن عملية مقصودة وخطط لها من قبل الدولة لتحقيق تطور فعال وواعي من خلال توجيه التشكيلات المجتمعية نحو المجالات الملائمة.
النمو يشير الى الزيادة في الناتج القومي الاجمالي لفترة طويلة من الزمن دون حدوث تغيرات مهمة وملموسة في الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية...الخ.	بينما تعني التنمية اضافتا الى نمو الناتج القومي الاجمالي حصول تغيرات هيكلية مهمة واسعة في المجالات الاقتصادية والسياسية والديمغرافية وفي التشريعات و الأنظمة .
مفهوم النمو يتصف بالضيق.	بينما مفهوم التنمية اوسع واعمق من النمو اذ انها تعني النمو زائد التغير.
النمو يشير الى البلدان المتقدمة المتميزة استغلال الكامل او شبه الكامل للموارد المتاحة.	غير ان التنمية تشير الى البلدان النامية لامتلاكها امكانيات التقدم دون استغلالها.
مفهوم النمو يهتم بالجانب الكمي اذ يمكن قياسه بعدة مؤشرات.	بينما التنمية تهتم بالكم و الكيف معا.
من الوارد ان يحصل النمو دون تحقيق التنمية حين ينحصر النمو الاقتصادي في قطاع معين دون باقي الاقتصاد القومي لما يتسرب الدخل المحقق من هذا القطاع الى الخارج او عندما يستحوذ فئة محدودة جدا من السكان على الدخل.	التنمية الاقتصادية ترمي الى توفير قدر كبير من العدالة الاجتماعية بإنصاف الطبقات الفقيرة والمحرومة .

المصدر: من اعداد الطالبان باعتماد على المراجع :

محمد مدحت مصطفى، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص39

حسين فليح خلف(2006)، التنمية والتخطيط الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص178.

المبحث الثاني: مصادر تمويل التنمية الاقتصادية عقباتها عوامل نجاحها

المطلب الاول: مصادر التمويل التنمية الاقتصادية

يعتبر تمويل المشاريع التنموية العامل الاساسي في عملية التنمية الاقتصادية، وذلك ان مفتاح التنمية في البلدان المختلفة اقتصاديا هو الاستثمار، وان ذلك يحتاج الى وجود ادخارات حقيقية اي عمال ومواد الخاصة بإنتاج، و التنويع يعتمد اساسا على مدخرات الوطنية والتي تساندها في ذلك المدخرات الاجنبية، نظرا لنقص راس المال، كما تتعرض عملية التنمية الاقتصادية في الدول المتخلفة العديد من العقبات التي تتداخل فيما بينها، ولعل من ابرزها هو افتقار الدول النامية للموارد الحقيقية الازمة لتكوين رؤوس الاموال، وطالما ان الدخول المنخفضة تكون نتيجة انخفاض القدرة على الانتاج فان القدرة على الادخار تكون كذلك منخفضة.

اولا: مصادر التمويل الداخلية للتنمية الاقتصادية

إن لتمويل التنمية الاقتصادية معنية هي:

معنى حقيقي ومعنى نقدي، فالمعنى الحقيقي للتمويل يقصد به توفير الموارد الحقيقية لأغراض التنمية وتخصيصها لأغراض التنمية ، ويقصد بالموارد الحقيقية تلك السلع والموارد والخدمات اللازمة لبناء طاقات إنتاجية أو تكوين رؤوس الأموال الحديدة، وتتضمن في جوهرها عن استهلاك هذه الموارد واستخدامها في مجال إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية.[1]

من أهم مصادر التمويل الداخلية نجد:

1-الادخارات

إن ضعف الادخار مع سواء استخدامه وارتفاع الميل الحدي للاستهلاك يسبب ضعف مستوى المعيشة ونقص درجة الإشباع الاستهلاكي، ومن هنا تبرز ضرورة إتباع سياسة رشيدة للادخار وذلك بتوزيع الفائض الاقتصادي بين الاستهلاك والاستثمار، وقد اختلفت المدارس الاقتصادية الفكرية في مواقفها من الادخار الاستثماري، فمنهم من يرى أن الادخار يتحول بشكل تلقائي إلى استثمار وآخرين يرون أن الاستثمار لا يتقدم بحجم الادخارات المتاحة وتوجد العديد من الادخارات ونجد منها :

[1] د.جمال الدين، لعويسات، العلاقات الدولية والتنمية ، دار هومة ، الجزائر ، ص 63-64.

أ- الادخار العائلي: في معادلة تعريفية يمكن القول بأن:

مدخرات القطاع العائلي= (الدخل المتاح للإنفاق العائلي – الاستهلاك الخاص)[1]

ب- ادخار قطاع الأعمال: ويوجد فيها نوعين:

- مدخرات قطاع الأعمال الخاص.
- مدخرات قطاع الأعمال العام.

ت- ادخار القطاع الحكومي: وهو الادخار الذي تتكفل به الدولة.

2- التمويل التضخمي

يعرف كذلك بالتمويل بالعجز وهو أسلوب تستخدمه الحكومة للحصول على تمويل إضافي عندما تعجز المصادر الاعتبارية للإيرادات العامة عن تمويل النفقات العامة، ويستخلص هذا الاعتبار على إصدار نقود جديدة أو الاقتراض من البنك المركزي و البنوك التجارية ويسمى بالتمويل التضخمي نتيجة لزيادة الإصدار النقدي لتمكين الوحدات الاقتصادية من الحصول على موارد إضافية عندما تعجز مواردها المستقلة في الإنتاج، ومن مساوئ هذا الأسلوب نجد[2].

- انخفاض القيمة الخارجية وتدهور قيمتها ومنه انخفاض المدخرات وارتفاع الاستهلاك.
- انخفاض القوة الشرائية للعملة المحلية وبالتالي ترتفع الأسعار، وهذا ما يدفع الأفراد لاكتناز العملة الأجنبية والسلع بدلا من العملة المحلية وهذا يقلل من عملية الاستثمار.
- تفاهم العجز في الموازنة العامة وفي ميزان المدفوعات؛
- إعادة توزيع الدخل والثروة بشكل متفاوت، وينجم عنه اضطرابات اجتماعية وسياسية.
- يعرقل عمليات التخطيط والتنفيذ مما يؤدي إلى استحالة حساب التكاليف الحقيقية للمشروع.

[1] محمد عبد العزيز عجمية وآخرون، التنمية والتخطيط ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1984،ص 11.

[2] عرفات الحسيني ، التمويل ، عمان ، المجدلاوي ، 1999 ، ص46-47.

3-الضرائب:

تمثل الضرائب نسبة كبيرة من موارد الدول وهي عملية يتم خلالها اقتطاع جزء من دخول الأفراد وأرباح الشركات وتخويله إلى الحكومة بغية تحقيق أغراض عديدة ومن أهمها عرض الاستثمار و الذي يلعب دورا كبيرا في عملية التنمية الاقتصادية.

إن السياسة الضريبية الناجمة والتي تساعد على دفع عملية التنمية الاقتصادية يجب أن تهدف إلى جملة أمور أهمها:[1]

- يجب أن تستهدف تعبئة الفائض الاقتصادي وتوجيه الأغراض التنمية.
- يجب أن تستهدف الحد من الاستهلاك وخاصة غير الضروري.
- يجب أن يكون الهيكل الضريبي مرن يستجيب للتغيرات الاقتصادية الجارية.
- يجب أن تستهدف أيضا تغير نمط الاستثمار وكذلك الحد من تفاوت مستويات الدخول ومستويات الاستهلاك المختلفة.

هناك قطاعات من شأنها أن تساهم في توفير مصادر لعملية التمويل الاقتصادي نذكر منها قطاع الزراعة، وذلك من خلال تحميله الجزء الأكبر من تكلفة التصنيع كما هو الحال في فرنسا، اليابان...الخ.

اما أن هذا القطاع في البلدان النامية يعاني من وجود ادخار كما يمكن أن يساهم في زيادة الاستثمار والناتج الكلي، وذلك إذا تم استخدام فائض العمل من الزراعة وتشغيله في مشروعات أخرى وبالتالي المساهمة في تمويل التنمية الاقتصادية.

إضافة إلى هذا القطاع نجد قطاع السياحة، هو الأخر له دور في توفير مصادر لتمويل التنمية الاقتصادية وذلك من خلال تطويره لتمويل إيرادات الدول.

ثانيا: المصادر الخارجية لتمويل التنمية الاقتصادية

في حالة عدم قدرة البلدان على توفير مصادر تمويل التنمية الداخلية فإنها تلجأ إلى توفير هذه الأخيرة من الخارج، وذلك للمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية ولكنها ليست ذات أهمية كبيرة مقارنة بالمصادر الداخلية.

تنقسم مصادرا التمويل الخارجي إلى قسمين: مصادر التمويل الخاصة ومصادر التمويل الرسمية.

1- مصادر التمويل الخاصة: وبدورها تنقسم إلى قسمين هما:

[1] مدحت قريشي، التنمية الاقتصادية ، مرجع سابق ذكره ، ص 193.

أ- **الاستثمار الأجنبي المباشر:** هو استثمار من قبل جهات غير مقيمة بالبلد في منشئات اقتصادية داخل البلد المضيف للاستثمار وينقسم إلى:

- ✓ **استثمارات أجنبية خاصة مباشرة:** هي تلك التي يملكها الأجانب ويديرونها سواء كانت الملكية كاملة أم كانت بالاشتراك بنصيب يكفل على إدارة المشروع.[1]
- ✓ **استثمارات الأجنبية المباشرة الثنائية:** لها أشكال وهي:
  - شركات مشتركة بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام
  - شركات مشتركة بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني الخام؛
  - شركات مشتركة بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني بنوعيه العام والخاص.

ب- **القروض التجارية:** تتكون من ثلاثة أنواع هي:

- ✓ **القروض المالية(قروض، السندات):** تتم في السوق الدولية للسندات بحيث تقوم الحكومات بالاقتراض طويل الأمد من خلال إصدار السندات ،والتي يقوم المستثمرين في البلدان المتقدمة بشرائها من خلال الوسطاء.
- ✓ **القروض المصرفية التجارية:** يعد من أحدث أنواع التمويل خاصة في سوق العملات الأوربية، حيث بلغ حجم هذا السوق سنة 1979 نحو 475 مليون دولار كما أن ظهور سوق العملات الأوربي كان ذا فائدة بالنسبة للدول النامية.
- ✓ **ائتمانيات التصدير:** معني ائتمانيات التصدير هو قيام الحكومة البريطانية على سبيل المثال بضمان الدفع عن الصادرات التي يقوم بها المصدر البريطاني، وذلك في حالة حدوث خسائر له من جراء استيراد للبضاعة مثل نقص المستورد عن الدفع أو قدرته على الدفع خلال الفترة المقررة....الخ.

2- **مصادر التمويل الرسمية** : تشمل نوعين من التدفقات :

أ- **التدفقات الثنائية الحكومية** : تتكون من العناصر التالية:

- ✓ **المنح** : هي عبارة عن التحويلات النقدية والعينية التي تقدمها بعض الدول لغيرها، سواء لاعتبارات اقتصادية أو إنسانية وهي تحويلات لا ترد؛[2]
- ✓ **القروض:** وهناك نوعين :قروض طويلة الأجل وقروض قصيرة الأجل، بالنسبة لقروض طويلة الأجل نجد قسمين:

[1] سمير محمد عبد العزيز ، تمويل التنمية الاقتصادية ، مؤسسة شباب الجامعية ،الإسكندرية ، 1988، ص 41.

[2] يونس أحمد البطريق السياسة الدولية في المالية العامة، الدار الجامعية، ط2، الإسكندرية مصر، ص 09

- ✓ الأول قروض مسيرة وذلك من ناحية فترة السداد، حيث تكون طويلة وبمعدل فائدة منخفض، والثاني يتمثل في القروض غير المسيرة تكون الفائدة فيها مرتفعة وفترة السداد تكون قصيرة.
- ✓ **الاستثمار الأجنبي الخاص المباشرة** : تتم من خلال استثمار الموارد الأجنبية الخاصة في اقتصاد البلدان النامية وامتلاكها بشكل تام أو جزئي، ويكون هذا النوع غالبا من قبل الشركات متعددة الجنسيات.

ب- تدفقات المساعدات متعددة الأطراف :

المصادر الرئيسية لتدفق المساعدات متعددة الأطراف تتمثل في:

- البنك الدولي للأعمار والتنمية.
- وكالة التنمية الدولية.
- وكالة التمويل الدولية.
- الأمم المتحدة والبنوك التنموية الإقليمية.

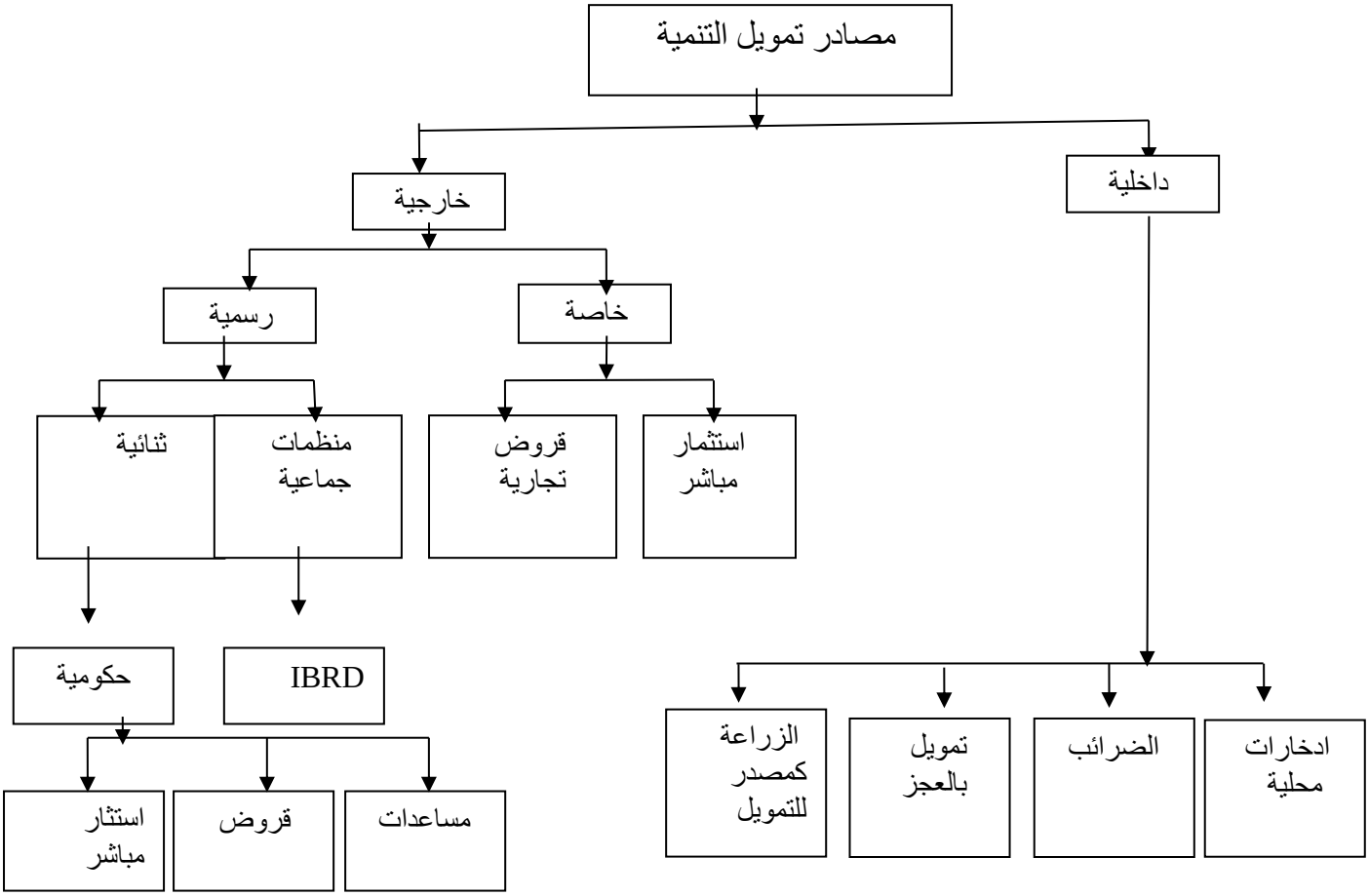
والجدول التالي يبين صافي التدفقات الموارد للبلدان النامية خلال الفترة 1987-1995 حسب الأنواع المختلفة من التدفقات الرسمية والخاصة.

جدول 2.2: والجدول الاتي يبين لنا أنواع التمويل للتنمية الاقتصادية.[1]

السنة	1987	1990	1995
تمويل التنمية الرسمية	56.7	69.8	69.4
مساعدات رسمية.	34.9	52.9	60.1
أخرى .	12.8	16.9	9.3
التدفقات الخاصة	30.7	51.8	158.9
استثمار مباشر	19.4	26.4	53.6
قروض مصرفية دولية	07	15	70
قروض سندات.	-1	0.9	19.3
الإجمالي	85.8	126.3	239.3

[1] مدحت قريشي لتنمية الاقتصادية، مرجع سابق ذكره ، ص 189

الشكل 1.2: يمثل مصادر التمويل التنمية الاقتصادية[1]



المطلب الثاني عقبات التنمية الاقتصادية وعوامل نجاحه

الفرع الاول: عقبات التنمية الاقتصادية

لا تتفق البلدان المختلفة في كافة ما يعترض سبيلها من العقبات التنمية الاقتصادية لكنها تشترك في مواجهة معينة من العقد وتتفاوت هذه العقبات في الاهمية النسبية من بلد الى اخر، كما تختلف الأهمية النسبية لما يواجه البلد الواحد من العقبات التنمية باختلاف مراحل النمو الاقتصادي الذي يصل اليه البلد[2].

[1] مدحت قريشي ،التنمية الاقتصادية ،مرجع سابق ذكره ،ص 190

[2] عادل احمد حشيش، محاضرات في التنمية الاقتصادية، جامعة الجزائر،2010،ص 36.

و من اهم العقبات المشتركة التي تعيق التنمية الاقتصادية في الدول المختلفة، عقبات داخلية وعقبات خارجية.

أولا: العقبات الداخلية

1-الحلقات المفرغة:

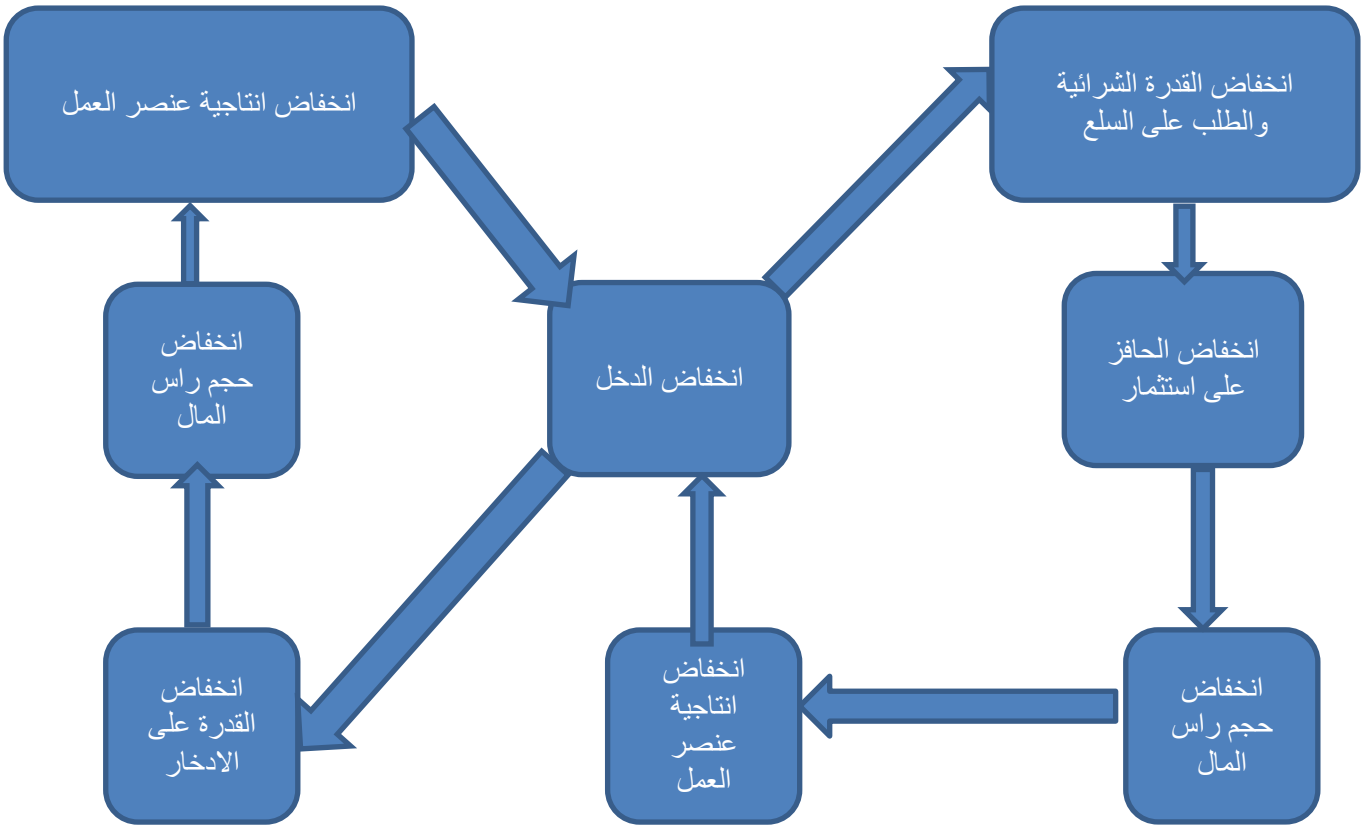
يقصد بحلقات المفرغة ان الدول المتخلفة لا تواجه العقبات المنعزلة بعضها عن البعض الاخر، بل انها تواجه عقبات تتبادل التأثير فيما بينها، اذ ان أي عقبة من العقبات تؤثر وتتأثر بالعقبات الاخرى، وكل عقبة هي سبب ونتيجة لباقي العقبات[1]، ويعود اصل هذه الفكرة الى ان الانتاجية الكلية في البلدان الفقيرة منخفضة وذلك بسبب انخفاض مستوى استثمار الناجم عن انخفاض مستوى الدخل.

اضافة الى عدم كمال السوق بسبب الحالة التخلف الاقتصادي[2]، وهذا ما يجعلنا ندور في حلقة تعرف بحلقة الفقر المفرغة وتعمل هذه الحلقة من جانبين جانب الطلب(ضعف الحافز الاستثماري)، وجانب العرض(قصور المدخرات) ويمكن تمثيل هذه الحلقة كما يلي:

[1] فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، التنمية و التخطيط الاقتصادي ط1 ، جدار للكتاب العالمي، الاردن، 2006، ص 204.

[2] مدحت قريشي، التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، مرجع سابق ،ص 151.

الشكل 2.2 حلقات الفقر المفرغة في الدول النامية



-جانب الطلب - -جانب العرض-

المصدر: محمد عبد العزيز عجمية . ايمان عطية ناصف. علي عبد الوهاب نجا، التنمية الاقتصادية، ص 52

وتصور الحلقة المفرغة على جانب العرض في الدول النامية، يؤدي الى انخفاض حجم راس المال مما يؤدي بدوره الى انخفاض انتاجية عنصر العمل ، وما يترتب عليه ذلك من انخفاض مستوى الدخل، كما تصور هذه الحلقة من جانب العرض الذي يؤدي الى انخفاض مستوى الدخل الى انخفاض القدرة الشرائية لدى الافراد وبالتالي انخفاض الطلب الكلي على السلعة والخدمات، مما يؤدي الحافز على الاستثمار، وبدوره يودي الى انخفاض حجم راس المال المتراكم الرأسمالي، بالتالي انخفاض انتاجية عنصر العمل، وينتج عن ذلك في النهاية الى انخفاض مستوى الدخل حتى تكتمل الحلقة[1].

[1] محمد عبد العزيز عجمية . ايمان عطية ناصف. علي عبد الوهاب نجا، مرجع سبق ذكره، ص 53

وبإضافة الى حلقة الفقر المفرغة التي رأيناها، تواجه الدول المتخلفة حلقات مفرغة اخرى مثل الحلقة المفرغة للتعليم، ان انخفاض المستوى التعليمي يؤدي الى انخفاض وعي الافراد وثقافتهم ومستوى تأهيلهم، مما يؤدي الى انخفاض الانتاجية وانخفاض الدخل وبالتالي انخفاض القدرة على توفير الامكانيات والحافز المطلوب للتعليم[1]، وتوجد ايضا حلقة مفرغة للصحة وتتمثل في ان المستوى الصحي المنخفض السائد يؤدي الى الاصابة بأمراض ومن ثم انخفاض انتاجية الفرد وبالتالي انخفاض الدخل و الادخار و الاستثمار، وهذا ما يؤدي الى انخفاض متطلبات رفع المستوى الصحي مما ينجم عنه الابقاء على المستويات الصحية المنخفضة.
وتجدر الاشارة الى ان فكرة الحلقات المفرغة ذاتها يمكن ان تساعد على التخلص من العقبات التي تشكلها وهذا يكسر اهم عقبة في الحلقة، مما يؤدي الى التأثير المتبادل بين العقبات الاخرى وتغير اتجاه التأثير من تأثير سلبي نحو تأثير ايجابي.

2-نواقص السوق المحلية:

تعتبر نواقص السوق من ابرز العقبات التي تعترض عملية التنمية في الدول المتخلفة، حيث لا تنطبق على اسواقها صفات نموذج المنافسة التامة او الكاملة، فجمود عناصر الانتاج وتجمد الاسعار وعدم مرونتها والجهل بأحوال السوق، وثبات التركيب الاجتماعي وقلة التخصص هذه كلها عوامل الاعاقة التي تمنح تحقيق التوزيع الافضل للموارد فتبقى كفاءة الانتاج على مستوى منخفض، وتظل الموارد دون المستوي التشغيل الكامل ونتيجة العمالة اتجاهات خاطئة[2] وبشكل لا يؤدي الى الاسهام بشكل فعال في تحقيق التنمية.

كما يلاحظ انه من ابرز نواقص السوق في الدول المتخلفة، هو ضيق السوق الذي يعرض عملية التوسع و التطوير الاقتصادي، ويتأثر حجم السوق بعوامل عديدة اهمها مستوى الدخل الفردي، حجم السكان ودرجة الاكتفاء الذاتي، وكفاية طرق ووسائل النقل و المواصلات وتكلفة ذلك وغيرها من الاجراءات التي تؤثر على السوق[3]

ويرى البعض ان بإمكان الدول النامية التغلب على مشكلة ضيق السوق المحلية بانتهاج سياسة تنمية موجهة الى الخارج، والاستفادة من ضمانات منضمة التجارة العالمية الخاصة بالتحرير التجاري.[4]

---

[1] فليح حسن خلف، التنمية و التخطيط الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص، 206

[2] عادل احمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 38

[3] فليح حسن، التنمية والتخطيط الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص 213

[4] موسى سعداوي، دور الخوصة في التنمية الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر ،اطروحة دكتوره، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر،2007، ص08

3-نقص الادخار

ان الادخار هو ذلك الجزء من الدخل الذي ينفق على الاستهلاك، وبما ان الدخل القومي في الدول المتخلفة منخفض، فان هذا يترتب عليه انخفاض متوسط الدخل الذي يحصل عليه الفرد في هذه الدول، وبالتالي فان ذلك يؤدي الى ارتفاع الميل الى الاستهلاك وانخفاض الميل الى الادخار وما يقود اليه ذلك من انخفاض المدخرات المتاحة في البلدان المتخلفة[1] وما يلاحظ في هذه الدول انها تعاني انخفاض كبير في الادخارات رغم عدم تكافئ توزيع الدخل وارتفاع حصة اصحاب الدخول الملكية فيها، ويعود السبب في ذلك الى انخفاض الميل الحدي للادخار لدى هذه الفئات واتجاهها الى الاستهلاك المبالغ فيه.

4-محدودية الموارد البشرية

يعتبر عدم كفاية الموارد البشرية وكذلك عدم ملائمتها عقبة امام عملية التنمية الاقتصادية في البلدان النامية، حيث ينعكس في عدم تحقق معدلات النمو المرتفعة وكذلك في انخفاض مستوى الانتاجية وضعف حركة عوامل الانتاج، فالندرة النسبية في المهارات و التخصصات المهنية المختلفة تقف عائقا بوجه تحقيق التنمية وتوسيع الانتاج وتنويعه[2] اضافة الى ذلك فان القيم التقليدية البالية و للمؤسسات الاجتماعية التقليدية قد تضعف من حوافز المطلوبة لدفع عملية التنمية.

وتسبب المشكلات المتعلقة بندرة المهارات و المعرفة الفنية، فان البلدان النامية لا تستطيع استغلال راس المال بالمستوى الكفء و المطلوب لهذا فان محدودية الموارد البشرية كما ونوعا تمثل قيدا على التنمية الاقتصادية.

ثانيا: العقبات الخارجية

بالإضافة الى العقبات الداخلية التي تعاني منها الدول النامية في سبيل تحقيق التنمية الاقتصادية، توجد عقبات اخرى مرتبطة بعوامل خارجية حيث تعتمد البلدان المتخلفة في كثير من جوانب العمل من اجل تحقيق التنمية على البلدان المتقدمة سواء تمثل ذلك براس مال او التكنلوجيا اضافتا الى المنافسة القوية التي تمثلها منتجات الدول المتقدمة امام منتجات الدول المتخلفة[3]، سواء في السوق الدولية او حتى على مستوى السوق المحلية في كثير من الحالات مما يؤدي الى عدم تطور الانتاج فيها.

[1] قليح حسن خاف، التنمية و التخطيط الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص 215

[2] عادل احمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 38

[3] قليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي ، مرجع سابق ذكره، ص233.

نضيف الى ذلك العوائق التي تفرضها الدول المتقدمة في مجال التجارة الخارجية استيراد وتصديرا من خلال سيطرتها الاحتكارية او شبه الاحتكارية على هذا المجال، حيث تضع القيود على صادرات البلدان المتخلفة، وتفرض الاسعار المنخفضة عليها كما تمنع توفير السلع وادوات و التكنلوجيا التي يمكن ان تساهم بشكل جدي وحقيقي

في تطوير هذه البلدان وتفرض اسعار تتصاعد باستمرار على ما تستورده البلدان المتخلفة منها، اضافة الى الشروط و الاعباء التي ترافق عقد القروض تقديم المساعدات الفنية والتي تؤدي في النهاية الى خدمة البلدان المتقدمة وعدم اسهامها بشكل جدي في تحقيق التطور في البلدان المتخلفة[1]

الفرع الثاني: عوامل نجاح التنمية الاقتصادية

مما سبق عرفنا بأن التنمية الاقتصادية هي وسيلة للوصول إلى أهداف محددة ومعلومة ،أربع نقاط وهي:[2]

- تغطية جميع المرافق الاقتصادية التي تحتاجها الأمة.
- تحقيق الحيات الكريمة لكل إنسان في المجتمع.
- بناء قوة الأمة الاقتصادية، بحيث تكون قادرة على وجه التحديات.
- تأمين فرص العمل لكل قادر عليه.

التي يمكن للدولة المتخلفة الوصول بعملية التنمية الأهداف المسطرة لها وجب عليها اختيار استراتيجية سليمة لتلك التنمية ،ويقصد بالاستراتيجية التنمية ذلك الأسلوب الذي تنتهجه الدولة في رسم السياسة النهائية والانتقال بالمجتمع من حال الركود الاجتماعي إلى مرحلة النمو الاقتصادي الذاتي ،وهذا الأسلوب يختلف من دولة إلى أخرى باختلاف الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية وكذا الدور الذي تقوم به الدولة في تسيير مجرى النشاط الاقتصادي والأهداف المرجوة من عملية التنمية.[3]

أولا : عوامل النمو غير المتوازن للتنمية :

إذا العامل يعتمد على توجيه الاستثمارات نحو عدد محدد من القطاعات الاقتصادية أو الصناعات التي تتميز بالأهمية التنموية ،تمنح هذه القطاعات المحددة تفوق استثماري وبعد ذلك يتم التحول نحو تطور

[1] قليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي ، مرجع سابق ذكره، ص 223-224.

[2] ناوي فاطمة الزهراء ، دور الجباية في تحقيق التنمية الاقتصادية، مذكرة نيل شهادة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر ، 2011 ، ص 31.

[3] حسين درويش، التنمية الاقتصادية ، دار النهضة العربية ، ،بيروت ، 1979 ، ص63.

القطاعات والصناعات الأخرى ، وتتحقق هذه المراحل المتعاقبة نتيجة لحدوث وفرات خارجية تولدت عن الاستثمارات السابقة في القطاعات السائدة.[1]

وفي هذا الصدد فان نظرية النمو غير المتوازن تفرق بين نوعين من أثارها الدفع مثل:

- صناعات ذات الدفع للخلف : صناعة الحديد والصلب تتطلب صناعة استخراج الخام وصناعة الفحم.
- –صناعة ذات الدفع الهام: صناعة البترول تؤدى إلى صناعة التكرير، وكذلك صناعة البتروكيمياويات.

ثانيا : عامل النمو المتوازن للتنمية:

إن تطبيق أسلوب النمو المتوازن للتنمية والمبني على أساس الدفعة القوية يرتكز على دفع معدلات النمو إلى اعلي في جهة تحريضية من القطاعات الاقتصاد الوطني وذلك لكسر دائرة التخلف الاقتصادي حيث تأسس الداعمة القوية بصفة عامة على أمرين :

- يتمثل الأمر الأول في : ضرورة أن يكون الطلب على العديد من المنتجات الكبيرة لدرجة يمكن معها تحقيق أدنى تكاليف ممكنة الإنتاج وذلك لجني وفرات كبيرة الحجم في العديد من المجالات الإنتاجية.
- يتمثل الأمر الثاني في : انه لرفع الطلب على أي سلعة بعينها من الضروري أن ترفع مستويات الدخول لمعدل كبير في ربوع الاقتصاد الوطني كله و يمكن تحقيق ذلك في ظل برنامج شامل ضخم للاستثمار فقط.[2]

ثالثا : عامل النمو المخطط :

[1] ناوي فاطمة الزهراء، دور الجباية في تحقيق التنمية الاقتصادية، مذكرة نيل شهادة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر ، 2011 ، ص 31.

[2] ناوي فاطمة الزهراء ، دور الجباية في تحقيق التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره ص 32.

عمد هذا العامل على المخطط الاقتصادي و الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج وقيام الدولة بتوفير وتوجيه الاستثمارات ويعرف التخطيط انه مجموعة من التنظيمات والترتيبات المحددة اتفق عليها من الوصول إلى أهداف معينة ومحددة.

ما يعرف التخطيط أيضا أنه توجيه الواعي أو استخدام الواعي لموارد المجتمع لتحقيق الأهداف الاجتماعية و المقصود بالتوجيه الواعي هنا، التوجيه الإداري المصحوب بالمعرفة المسبقة لوسائل هذا التوجيه وقد يكون عامل نمو المخطط في صورة النمو المتوازن كما تتسم هذه الاستراتيجيات بالمميزات التالية :

- الوفاء لاحتياجات الشعب الأساسية وخاصة للطبقات المنتجة منها:[1]
  - قيامه على أساس الاستثمار الأمثل للموارد.
  - استخدام تكنولوجيا الملائمة.

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

تعطي كثيرا من الدول المتقدمة اهتماما كبيرا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها احد الدعامات الأساسية للاقتصاد القومي، حيث تشير الدراسات والإحصائيات أن أكثر من 90% من المشروعات الأمريكية تصنف من المشروعات الصغيرة، وتساهم هذه المشروعات الصغيرة بحوالي 43% من الناتج القومي الأمريكي[2].

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحظى بأهمية كبيرة في الدول المتقدمة، لذلك يجب أن تكون أكثر أهمية بالنسبة للدول النامية، فبجانب مساهمتها الكبيرة في الناتج القومي فهي تعتبر السلاح الرئيسي والفعال لمواجهة مشكلات البطالة وما ينتج عنها من أثار سلبية اقتصادية واجتماعية.

لذلك فإن المؤسسة التي تعتبرها اليوم صغيرة قد تشق طريقها لتصبح مؤسسة كبيرة في الغد لهذا

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد مفاتيح التنمية الاقتصادية المستمرة، وسنحاول فيما يلي أن نبين

مدى أهميتها وفاعليتها من التاجيتين الاقتصادية والاجتماعية.

[1] عمر محي الدين ، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1976، ص 251-252.

[2] توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، مرجع سبق ذكره، 2002 ص12

المطلب الاول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة داخل نسيج الاقتصاديات المعاصرة لما لها من أهمية جوهرية في تنشيط الاقتصاد القوي وتحقيق التطور الهيكلي والتقدم ورعاية الابتكارات التكنولوجية

اولا: مساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما تحققه من نتائج في تدعيم:

1- المتغيرات الكلية:

من حيث مساهمتها في الناتج القومي الإجمالي، فإنها تساهم بـ40% من الناتج القومي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية وتبلغ حصة القطاع الخاص 50%.

أما من حيث مساهمتها في رقم الأعمال فتبلغ حصتها 65% من مجموع رقم أعمال المشروعات في الاتحاد الأوربي، فمثلا في فرنسا حققت هذه المؤسسات رقم أعمال قدر بـ 850 مليار فرنك عام 1994م كما تساهم المؤسسات التي تستخدم اقل من 100 عامل بنحو 25 % من حجم البيوع الأمريكية منذ أواسط الثمانينات.[1]

2- تدعيم الكيانات الاقتصادية الكبرى:

فاعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة اكبر على البحث والتطوير، وتركزها في القطاعات فائقة التطور، جعل منها مصدرا أساسيا لتقديم خدمات كبيرة، وغير عادية للكيانات الاقتصادية العملاقة، خاصة بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في إنتاج السلع المعمرة كالسيارات والأجهزة المنزلية أو التي تقوم بإنتاج المعدات الأساسية كالآلات الصناعية والزراعية...)، فهي تعتمد أكثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزويدها بالقطع والمكونات التي تدخل في المنتج النهائي، وغياب هذه المؤسسات يؤثر سلبا

[1] عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر و دورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص18.

على المكاسب التي تحققها الكيانات الكبرى، لذا تسعى هذه الأخيرة إلى جذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانبها.[1]

3- تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا:

بين الريف والمدن ومساهمتها في إعادة التوزيع السكاني، وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص.[2]

4- تساهم في تنمية الصادرات وتقليص الواردات:

مما يؤثر إيجابا على ميزان المدفوعات للدول النامية، ففي بلدان شرق آسيا تقدر صادراتها 40% من مجموع الصادرات، وهو ما يمثل ضعف نسبة صادرات هذه المشروعات في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE). كما تساهم في إنتاج القيمة المضافة وتزايد حصتها في إجمالي الناتج الوطني الخام.[3]

5- القدرة على الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار:

وتسير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (ادخار أفراد، العائلات التعاونيات الهيئات غير الحكومية) وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للاستهلاك الفردي غير المنتج.[4]

---

[1] عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر و دورها في تمويل المشروعات الناشئة ، مرجع سابق، ص22.

[2] عبد المجيد قدي، عبد المجيد قدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، مجمع الاعمال، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 8-9 افريل 2002، ص143.

[3] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، عبد الرحمان بن عنتر، مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واساليب تطوير قدرتها التنافسية، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.ص4 .

[4] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص3.

6- تنويع الهيكل الصناعي:

تضيف الصناعات الصغيرة والمتوسطة قدرا كبيرا من المرونة والتنوع الى الهيكل الصناعي، وذلك من خلال دخولها في مجالات تتميز بها عن الصناعات الكبيرة الحجم، فحيث يكون الطلب محدودا على بعض المنتجات يصبح من الضروري الانتاج على نطاق صغير، وذلك بدلا من الاستيراد، ومن ثم تقوم الصناعات الصغيرة والمتوسطة بهذه الوظيفة، كذلك قد يصبح من الضروري انتاج بعض الاجزاء والمكونات بكميات قليلة لصالح الصناعات الكبيرة، ومن ثم تصبح الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي السبيل لتحقيق ذلك.
وابرز مثال على ذلك صناعة السيارات حيث تؤدي الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجانب الابرز من المكونات والاجزاء التي تحتاجها الصناعات الكبيرة في تجميع وصناعة السيارات، ويلاحظ ان هذا النوع من التطور والنمو للصناعات الصغيرة والمتوسطة من شانه ان يسهم في تطور الصناعات الصغيرة والكبيرة على حد سواء[1]

7- رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي

تبدو المؤسسات الصناعية الكبيرة هي الاقدر على رفع الكفاءة الانتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي، نظرا الى ارتفاع انتاجية العامل فيها بالمقارنة بمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة لما تتمتع به من وفورات الحجم، فضلا عن تطبيق الاساليب الادارية الحديثة وتنظيم العمل، وجميع المزايا التي يحققها كبر الحجم، وهي تساهم في رفع الكفاءة الانتاجية، ومن ثم تحقيق فوائض اقتصادية كبيرة، الا ان مثل هذا الاعتقاد غير صحيح، وذلك لأنه يتجاهل امرا مهما وهو العلاقة بين راس المال المستثمر للعامل والفائض الاقتصادي الذي يحققه، ومن ثم الفائض الاقتصادي الذي يتحقق للمجتمع ككل باستثمار مبلغ معين من راس المال، ومع التسليم بان الفائض الاقتصادي الذي يحققه العامل يتزايد مع كبر حجم المؤسسة، الا انه اذا تم الربط بين راس المال المستثمر والفائض الاقتصادي الذي يحققه بحسب احجام المؤسسات المختلفة، ومن ثم ما يتحقق للمجتمع من فائض اقتصادي على اساس استثمار مبلغ معين من راس المال، يتضح لنا ان مؤسسات الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي الاقدر على تعظيم الفائض الاقتصادي للمجتمع[2]

[1] محمد محروس اسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، 1997، الاسكندرية، ص 214
[2] - صفوت عبد السلام، اقتصاديات الصناعات الصغيرة، مرجع سبق ذكره ص.40

ثانيا: مكانة المؤسسات الاقتصادية في الاقتصاد الجزائري

يبين الجدول رقم 04 مدى تطور نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر من سنة إلى أخرى، وهذا راجع إلى تطبيق برامج التنمية التي شرعت فيها الدولة لصالح هذا القطاع في إطار استراتيجية الوصول إلى إنشاء 600 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وتشغيل 6 ملايين أجير إلى غاية 2010. أما فيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية فهي تعرف استقرارا نسبيا وارتفاعا في سنة 2005 نتيجة هيكلة بعض المؤسسات العمومية وإنشاء العديد من المؤسسات التابعة لها تتمتع بالاستقلالية التامة وهي قابلة للخوصصة والشراكة، أما الانخفاض المسجل في السنتين الأخيرتين يعود ذلك إلى الخوصصة بعض مؤسسات القطاع العام وتغيير طبيعة ملكيتها.

جدول 4.2 تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2001-2008)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
مؤسسات ص. م خاصة	179893	189552	207949	225449	245842	269806	293946	321000
مؤسسات ص. م عمومية	778	778	778	778	874	739	666	937

المصدر: نشريه المعلومات الاقتصادية (الجزائر) عدد 2006/10، وعدد 12/ 2007، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وعلى غرار التوسع الذي حصل في إنشاء المؤسسات عرف التشغيل تطورا في مناصب العمل كما يبينه الجدول الآتي:

جدول 5.2 : تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2003-2007)

	*2003	*2004	** 2005	*** 2006	*** 2007
مؤسسات ص. م خاصة (الأجراء أرباب العمل)	550386	592758	888829	977942	1064983
المؤسسات العمومية	/	71826	76283	61661	57146

المصدر:* نشرية المعلومات الاقتصادية العدد: 9 سنة 2005

** نشرية، عدد 10، سنة 2006.

*** نشرية المعلومات الاقتصادية العدد: 12 سنة 2007 وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما فيما يخص التصدير خارج قطاع المحروقات فان الجزائر قامت برسم استراتيجية شاملة لتنمية صادراتها تستهدف رفع نسبة الصادرات الوطنية خارج النفط، هذا من خلال تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنها المصغرة خصوصاً والمؤسسات الوطنية ككل، بما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، حيث بدأ طرح عدد من الإجراءات بمراحل تصب جلها في بناء اقتصاد خارج النفط.

إن حصيلة التصدير خارج المحروقات تطورت خلال السنوات الأخيرة، وهذا راجع إلى عدة أسباب من أهمها مخرجات الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة، والجدول الآتي يبين هذا التطور خلال السنوات 2004 إلى2007 :

الجدول 6.2: حصيلة التصدير خارج المحروقات ما بين السنوات2004-2007[1]

الوحدة :مليون دولار أمريكي.

السنة	2004	2005	2006	2007
قيمة صادرات السلع والخدمات خارج المحروقات	781	907	1184	1312

المصدر: منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرة المعلومات الاقتصادية رقم 12 ، مؤشرات عام، 2007 ، ص 46 ، ومؤشرات عام 2006 ، ص 35 : ، ومؤشرات عام 2005 ،35.

الملاحظ من الجدول أن الصادرات خارج قطاع المحروقات في تطور مستمر ليصل في سنة 2007إلى 1312مليون دولار أمريكي، إ ذ يسهم في التصدير بصفة أساسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، هذا ما يجعلنا نجزم بضرورة تدعيم هذا القطاع وترقيته في ظل الإصلاحات الاقتصادية الجارية كرهان أساسي لتنويع مبيعات الجزائر للخارج، ومن ثم زيادة حصيلة البلد من العملة الأجنبية، ومن ثم المساهمة في التنمية الاقتصادية للبلد ككل.

المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاجتماعية

تشير الإحصاءات أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة ساهمت في خلق 53.7% من إجمالي عدد الوظائف الجديدة والتي تمثل 99,7% من إجمالي المؤسسات، تقرر الدراسات التي أجريت على وضع العمالة في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤمن نحو 65% من التشغيل[2].

[1] منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرة المعلومات الاقتصادية رقم 12 ، مؤشرات عام، 2007 ، ص 46 ، ومؤشرات عام 2006 ، ص : 35، ومؤشرات عام 2005 ،35.

[2] طيبابية ملكية، مصطفاوي سمية، دور م.ص.م في التنمية الاقتصادية والإنعاش الاقتصادي، ص 139-141

كل هذا أدى بالحكومات إلى تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما تمثله من أهمية جوهرية في مكافحة البطالة، وهو اتجاه قوي من الفعالية الاجتماعية ويتمثل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاجتماعية فيما يلي :

1-تكوين الإطارات الإدارية:

إذ أنها تعتبر بمثابة مراكز تدريبية بالنسبة للأفراد للتعلم وحل مشاكل الإدارة والإنتاج، وخاصة أن معاهد الإدارة ومراكز التدريب محدودة الخبرة وضعيف الإمكانيات.

2-خلق فرص عمل جديدة:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إتاحة فرص عمل كثيرة في الوقت الذي تعاني معظم دول العالم ولاسيما النامية منها من مشكلة البطالة، وتتمثل أهم الأسباب التي جعلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر استقطابا لليد العاملة في أنها مشروعات كثيفة العمالة[1] حيث تتميز بصغر رأس المال المتاح مما يجعلها تعتمد على استخدام فنون إنتاجية كثيفة العمل، هذا فضلا عن نقص الخبرة الإدارية والتنظيمية والمهارة الفنية لدى مستخدميها مما يجعلها تتجنب زيادة الكثافة الرأسمالية، كما أنها تقبل توظيف الأشخاص الذين لم يتلقوا التكوين والتدريب الذي يؤهلهم للعمل في المؤسسات الكبيرة، حيث أن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشغلون الأقارب والأصدقاء دون اشتراط مؤهلات إدارية وعلمية معينة.

هناك إحصائيات تؤكد مدى أهمية المؤسسات الصغيرة في توفير فرص العمل وهي كما يلي:[2]

- في كندا تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 33 % من فرص العمل
- في اليابان تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 55.7 % من فرص العمل.
- في غانا تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 85 % من فرص العمل.
- في الهند تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 78 % من فرص العمل.
- في اندونيسيا تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 88 % من فرص العمل.
- في الفلبين تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 74% من فرص العمل.

[1] ناجي رزق حنا، المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية –الواقع والتحديات وإمكانيات التعاون، ورقة عمل مقدمة في مؤتمر المشروعات الصغيرة وآفاق التنمية المستدامة في الوطن العربي، القاهرة، 18-20 أفريل2000، ص8.

[2] توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق ص15-16.

- في نيجيريا تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 74 % من فرص العمل.
- في تنزانيا تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 63 % من فرص العمل.
- في كوريا تساهم المؤسسات الصغيرة في توفير 35 % من فرص العمل.

جدول 7.2: توزيع المؤسسات الاقتصادية حسب الحجم في عدد من البلدان

عدد العمال / المجموعات	9-1	499 -10	500 ≤
الولايات المتحدة الأمريكية	%74.6	%25.0	%0.4
اليابان	%77.3	%28.0	%0.7
المجموعة الأوروبية	%81.85	%17.95	%0.2

المصدر: ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة الجزائر، 1998، ص10

نلاحظ من خلال الجدول أن الاقتصاد الرأسمالي يكاد يكون مكون من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة في أوروبا إلا أن هذا ليس دقيقا ما دامت هذه المؤسسات لا تستعمل اليد العاملة بنفس نسبة عددها من مجموع اليد العاملة الكلية، ويظهر هذا جليا من خلال الجدول التالي الذي يبين توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد لنفس البلدان في الجدول السابق.

3-تلبية الطلب على السلع الاستهلاكية:

تحقق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنوع في النشاط الاقتصادي وتلبية الحاجات على السلع الاستهلاكية، وتغطية جزء من السوق المحلي، والعمل على تحقيق الاكتفاء الذاتي في بعض المواد الاستهلاكية.

4-تنمية المناطق الريفية:

مقارنة بالمؤسسات الكبيرة تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمرونة أكبر في اختيار أماكن توطنها لأنها تحتاج إلى قدر ضئيل من خدمات البنية التحتية[1]. بالتالي إمكانية إقامتها في المناطق الريفية وهذا ما يساعد على توفير فرص عمل لسكان هذه المناطق وتحسين مستوى معيشتهم والتقليل من الهجرة إلى المناطق الحضرية. ولا أحد يستطيع أن يتجاهل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حل كثير من المشاكل التي تواجه المجتمع في المناطق النائية والريفية من خلال توفير الاحتياجات الضرورية لهم في كل وقت.

[1] توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص.23

خلاصة:

الحقيقة التي أثبتتها مختلف التجارب والدراسات الاقتصادية في مجال الاستثمار والمؤسسات والتنمية، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم محركات التنمية الشاملة، الاقتصادية والاجتماعية، وأحد الدعامات الرئيسية لقيام النهضة الاقتصادية في جميع الاقتصاديات على اختلاف أنواعها نامية أو على طريق النمو، ومخططة أو تتبع آليات السوق الحرة.

من ناحية أخرى فإن هذا القطاع على أهميته وما يتميز به من سمات خاصة، يعاني العديد من المشاكل التي قد ينفرد بها دون المنشآت الكبيرة في معظم الأحوال.

الفصل الثالث

دراسة ميدانية للمؤسسة الجزائرية للسباكة تيارت –ALFET–

تمهيد:

سنتطرق في هذا الفصل الى دراسة حالة ولاية تيارت باعتبارها من أهم الولايات عبر الوطن نظرا لما تمتلكه من إمكانيات طبيعية هائلة وطاقات بشرية معتبرة ، هذا الى جانب الموقع الاستراتيجي الذي تحتله كونها تتوسط ولايات شمال الوطن ، فهذه المؤهلات اكسبتها مكانة هامة على مستوى الوطني.

لذا يمكن من خلالها دعم التنمية المحلية ، من تجسيد هذه التنمية سعت الدولة الى وضع عدة برامج وهيئات مساعدة لها مثل : مديرية الصناعة والمناجم لأداء عملها مكان علينا ابراز مدى نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الاستثمار وتحقيق التنمية المحلية لولاية تيارت، فتطرقنا لدراسة عينة من هذه المؤسسات ألا وهي مؤسسة الجزائرية للسباكة -ALFET- ، حيث تعتبر مؤسسة بارزة من حيث الرواج الذي تعرفه منتجاتها من جهة ومن جهة اخرى تعد مورد مهم لمختلف مؤسسات المحلية والوطنية وحاولنا تقسيم هذا الفصل الى ثلاث مباحث.

المبحث الاول : نظرة عامة حول مؤسسة الجزائرية للسباك- تيارت -ALFET-

المبحث الثاني: فروع وحدة -ALFET-

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد المحلي

المبحث الاول : نظرة عامة حول المؤسسة الجزائرية للسباكة – تيارت –

تلعب المؤسسات الاقتصادية الجزائرية دورا في تنمية القطاع الاقتصادي، فالمؤسسة الجزائرية للسباكة شركة ذات قطاع اقتصادي هام يهدف لتحقيق مكانة في السوق والمنافسة من اجل تحقيق تنمية اقتصادية.

المطلب الاول: لمحة تاريخية عن المؤسسة والتطور

نبذة تاريخية حول المؤسسة الأم « ALFET»:

تأسست المؤسسة الاقتصادية العمومية **"المؤسسة الوطنية للسباكة"** ENF " عام 1983 بعد إعادة الهيكلة العضوية للشركة الوطنية للحديد " SN.META" وشركة السوناكوم"sonacme" تحولت إلى مؤسسة ذات أسهم مستقلة "SPA"يديرها مجلس إدارة وذلك في سبتمبر 1995 وطبقا لمسار و إعادة الهيكلة الصناعية الذي أقرته الشركة القابضة العمومية للميكانيك Holding-mécanique انتظمت المؤسسة في شكل مجموعة صناعية "group Fondal" ابتداء من ديسمبر 1998 بعد عملية تفريع مواقعها الثلاث للإنتاج:

- الجزائرية للسباكة بالحراش ALFEL.
- الجزائرية للسباكة بوهران ALFON.
- الجزائرية للسباكة تيارت ALFET.

الجزائرية للسباكة بتيارت، شركة ذات أسهم رأس مالها 1.200.000.000 دج، فرع من فروع المجمع الصناعي فوندال ، تقع في الجنوب الشرقي الجزائري، تبعد عن الجزائر العاصمة بحوالي 280 كلم، و 10 كلم عن مطار عبد الحميد بوصوف بعين بوشقيف بتيارت، مقرها الرئيسي في المنطقة الصناعية زعرورة، و تتفرع الى مديرية عامة و ثلاث وحدات للإنتاج، تتمثل في: وحدة سباكة الفولاذ وحدة سباكة الزهر، وحدة السباكة الجديدة.

هذه الأخيرة توقفت عن العمل لأسباب تقنية، و لم تتمكن من معاودة نشاطها الى ببعض الأعمال في الورشة و تتعلق بتوفير الوسائل المشتركة من ماء و كهرباء و غاز ....

من جهة أخرى، فإن الجزائرية للسباكة بتيارت تتربع على مساحة تقدر بحوالي: 38م، ودلك بعد بيع ما يقدر ب: 17م لصالح جامعة الولاية.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي

إذا كان من السهل التحكم والسيطرة على الجانب المادي والمالي فانه من الصعب السيطرة على الجانب السيكولوجي وتحديد بدقة العلاقات الإنسانية داخل المؤسسة لأنه يتعرض لتقلبات سريعة ومفاجئة.

يعتبر الهيكل أداة لتطبيق وتنفيذ الاستراتيجية وهو لا ينتهي عند وضع المخطط البياني Organigram أو توضيح نظري لتقييم المسؤوليات ولكنه يحدد حدود التخصص لمراكز المسؤولية ونمط التنسيق بينها ويوضح كيفية فصل وتجميع المهام في مركز القرارات حسب معايير مرتبطة بالأهداف والأنشطة والعمليات.

- **الهياكل التنظيمية لـ (ALFET).**

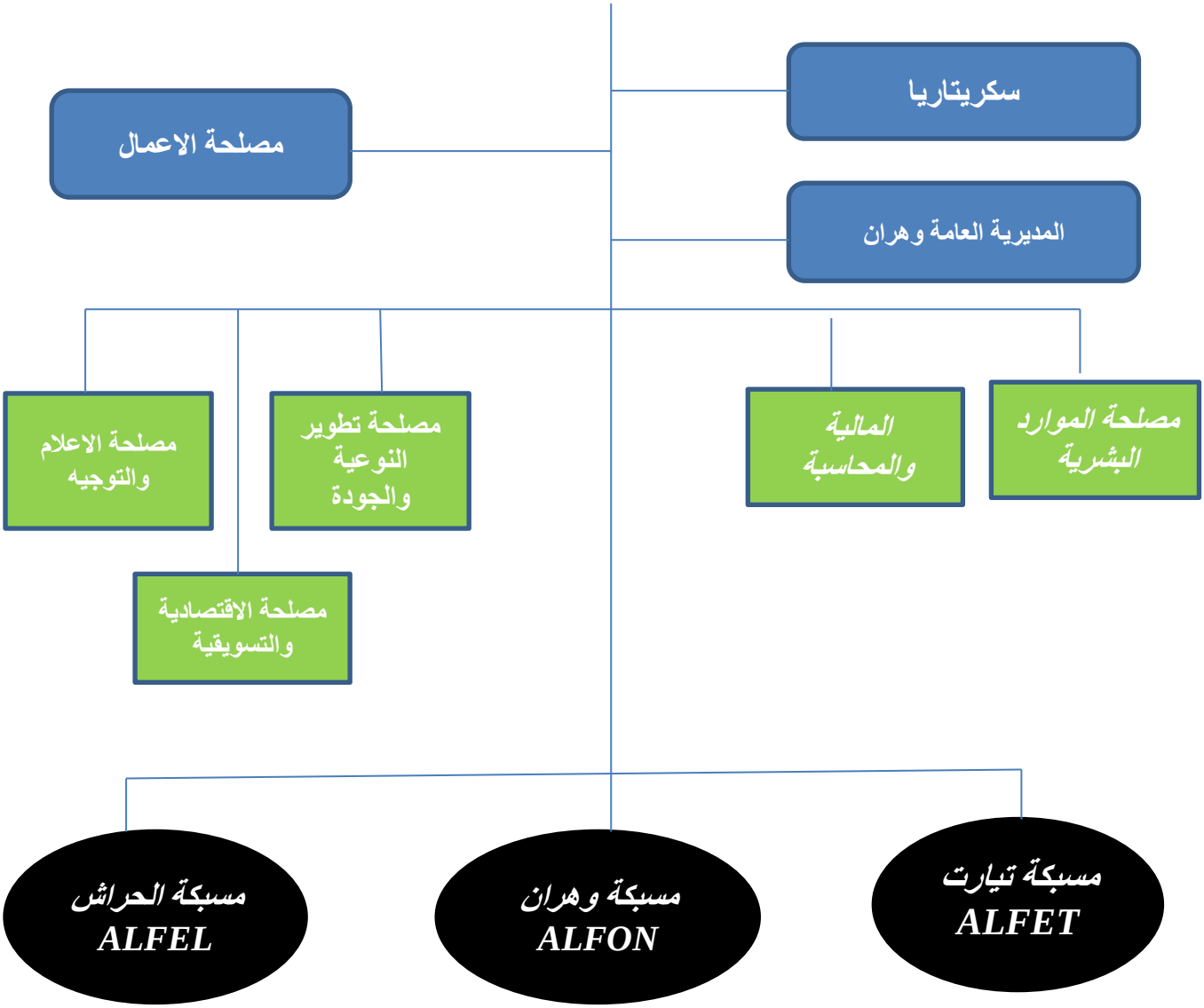
يتدرج الهيكل التنظيمي حسب الوظائف من أعلى الهرم إلى المستويات الدنيا، إذ أن تصميمه يرتبط ارتباطا وثيقا بتحقيق الأهداف الاستراتيجية للوحدة، و يحدد العلاقة بين مراكز المعلومات و مراكز اتخاذ القرارات و مراكز تنفيذها، و يتناول تصميم الهيكل التنظيمي للوحدة جوانب متعددة أهمها:

- **تحديد المسئوليات و المهام:** و ذلك بتقسيم الأنشطة و تمثيلها في وحدات إدارية، تعكس الواجبات المسندة للأفراد، و تعطى الأهمية للأنشطة الأساسية؛
- **– تحديد السلطات:** و ذلك بإقرار نوع السلطة إن كانت تنفيذية أو استشارية أو وظيفية. بالإضافة، فإن الوحدة تتكون من مسبكتين (الفولاذ و الزهر)، تستقل كل واحدة منها بمصالح تابعة لها و أخرى مشتركة، مع العلم أن هيكلها التنظيمي عرف خلال السنوات الاخيرة تعديلا بسبب حذف المسبكة الثالثة المسبكة الجديدة FNT).

بحيث تتكون الجزائرية للسباكة بتيارت من مسبكتين و خمس مديريات، ممثلة في هيكلها التنظيمي، كلها موضوعة تحت مسئولية المدير العام، و هي على التوالي: مديرية إدارة المستخدمين، مديرية التسويق، مديرية المراقبة، مديرية المالية و المحاسبة، مديرية النوعية، مديرية التخطيط و المراقبة التنظيمية .

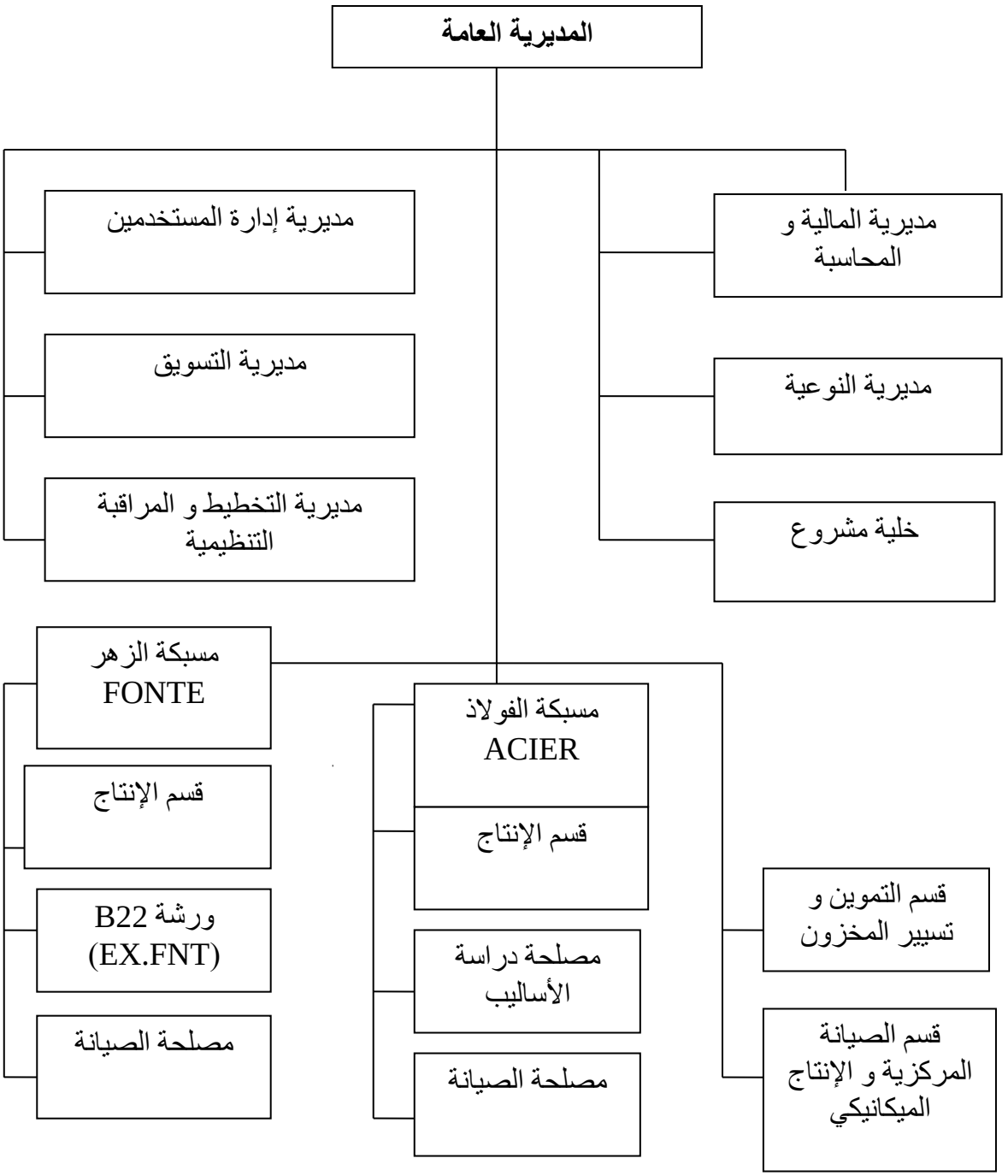
هذا و تتفرع ALFET إلى مسبكتين هما، مسبكة الفولاذ (ACIER)، و مسبكة الزهر (FONTE)، تقعان تحت المسئولية المباشرة للمدير العام للوحدة، و تحوي كل منهما مصالح و أقسام خاصة بها، كما أن المهام و المسئوليات المنوطة بالأفراد تظهر كما في الهيكل التنظيمي حسب تسلسلها الوظيفي كما يلي:

الشكل 1.3: الهيكل التنظيمي العام لـ ALFE



المصدر: من اعداد الطالبين باعتماد على الوثائق الرسمية للوحدة.

الشكل 2.3: الهيكل التنظيمي العام لـ -ALFET -TIARET-



المصدر: من اعداد الطالبين باعتماد على الوثائق الرسمية للوحدة.

المبحث الثاني: فروع وحدة –ALFET–

المطلب الاول: تقسيمات وحدة ALFET

اولا: المدير العام للفرع

يقوم بتنظيم و تسيير و كذا مراقبة مختلف نشاطات الوحدة، كما تسند إليه و في إطار البرنامج المتفق عليه من طرف مجموع المساهمين سياسات و إجراءات لمراقبة أنشطة و مهام الجزائرية للسباكة، و التي يمكن أن تلخص في:

– يقوم بتحديد السياسة العامة و البرنامج التشغيلي للفرع، و كذا مراقبة و ربط الأنشطة بمختلف الهياكل.

– تعيين الوسائل و أهم الطرق الكفيلة للوصول إلى أهداف البرنامج.

– وضع كيفيات لتقدير الأعمال في كل المستويات التنظيمية وتشجيع الحوار مع الشركاء الاجتماعيين المؤهلين ، و يتولى المدير العام الإشراف على مسبكتي الزهر و الفولاذ اللتان يترأسهما مديران، أحدهما يتولى مهام مسبكة الزهر و الآخر مسبكة الفولاذ، أما مهامهما، كل على حده، فتتلخص فيما يلي:

1– مدير مسبكة الفولاذ: يتولى تنفيذ المهام التي تملى عليه من المدير العام للفرع، مع توزيع السلطات على مختلف هياكل المسبكة بتطبيق تام للخطط من أجل التقسيم الجيد للوظائف بالإضافة إلى توليه مختلف المهام التالية:

– عرض الاقتراحات المتفق عليها، حسب قوانين التسيير الإدارية للمسبكة، و التي تطبق بعد المصادقة عليها.

– تحقيق الأهداف الكمية و النوعية للمنتجات الخاصة بمسبكة الفولاذ، و اتخاذ جميع القرارات و المقاييس المخططة.

- ضمان السير الحسن للوحدة، مما يساعد على زيادة مردودية الوظائف.

- تحديد و وضع برامج عملية تناط بكل المستويات الإدارية بهدف تحقيق أهداف المسبكة.

- تجسيد سياسات و قرارات المدير العام للفرع، بتطبيق أهداف المسبكة بما يتماشى و استراتيجية الفرع.

2- مدير مسبكة الزهر: يقوم بتنفيذ المهام و المسئوليات المسندة إليه من طرف المدير العام للفرع، بالإضافة إلى الإشراف على مختلف أنشطة المسبكة، كما أنه وفي إطار البرنامج المسطر و وفق السياسات و الإجراءات المخططة من طرف المديرية العامة، يتولى مدير مسبكة الزهر تنفيذ المهام التالية:

- تحقيق الأهداف الكمية و النوعية لمنتوجات الزهر، باتخاذ كل القرارات و المقاييس حسب ما تم تخطيطه.
- ضمان السير الحسن للمسبكة، بما يساعد على تحقيق المردودية المرغوبة للوظائف.
- تحديد البرامج الوظيفية و العملية لكل الهياكل لتحقيق أهداف مسبكة الزهر.

ثانيا: مديرية إدارة المستخدمين:

يوجد بالوحدة مديرية لتسيير إدارة المستخدمين تسهر على التطبيق الجيد للقوانين و المراسيم التي تملى عليها من طرف المديرية العامة الموجودة تحت إشرافها المباشر، كما أنها مسئولة على تطبيق السياسة العمالية للوحدة، هذا بالإضافة إلى مهام أخرى:

- السهر على تطبيق قوانين العمل و النظام العام.
- وضع إجراءات لتسيير المستخدمين في إطار التنظيمات المعمول بها.

- إعداد برامج للتدريب، و ذلك باختيار مدربين من الداخل أو من الخارج و ذلك بالتعاون مع مديريات مركزية أخرى من أجل التدريبات الخاصة كتلك المتعلقة بالنوعية و الصيانة و غيرها، مع الأخذ بعين الاعتبار الأهداف المسطرة، و تعد المديرية أيضا ميزانية خاصة بالتدريب.
- مراجعة أجور العمال الذين تتولى شئونهم و تدافع عن حقوقهم نقابة عمالية.

ثالثا: مديرية مراقبة النوعية

وضعت ألفات هدفا رئيسا و أولا يتمثل في رضاء العميل و اعتبرته شريكا، له الحق في المعرفة المعمقة بقدراتها، و تستطيع أن تلبي رغباته، و من أجل الفعالية في تحقيق أهداف النوعية، يوجد بالجزائرية للسباكة إدارة للنوعية يترأسها مدير وحدة يهتم بكل المقاييس الضرورية للنوعية بهدف الاستمرار الدائم في تقديم أفضل نوعيات المنتوج، هذا و تتلخص المهام و الوظائف الرئيسية لهذه المديرية فيما يلي:

- اهتمام المدير العام بإدارة النوعية الكاملة، و هو ما تثبته شهادة الأيزو 2000-9001 المحصل عليها.
- تفعيل نشاط الوحدات بإجراء دورات تدريبية للعاملين.
- ضمان تحسين و استمرار كفاءة المصانع (الوحدتين الإنتاجيتين) باستعمال التقنيات و التكنولوجيا من أجل الحصول على منتوج أحسن، و أيضا من أجل تقديم أحسن الخدمات للعميل.
- محاولة التقليل من شكاوى العملاء بتحسين نوعيات الإنتاج و وضع نظام مراقبة دائم لنوعية المنتوج، بتحليل النتائج الأولية و اختبار العينات المنتجة. بالإضافة إلى المهام السابقة، تسعى المديرية إلى وضع برامج للتحسين باستعمال تقنيات حديثة و برامج جديدة، للحصول على منتوج يتوافق مع المقاييس العالمية للجودة.

رابعا: مديرية تخطيط و مراقبة تنظيمية

كباقي المديريات، تضطلع مديرية التخطيط و المراقبة التنظيمية بعدة مهام، نوجزها فيما يلي:

1- وضع تقديرات للميزانية المستقبلية و ذلك بتقدير القيم التالية:

- رقم الأعمال الذي تحدده المديرية تبعا لاتجاهات السوق أو حسب الطلبيات الجارية، و كذا حسب القدرة.
- الإنتاجية للوحدة، و أيضا حسب ما تمليه الاستراتيجية العامة للمجمع
- كمية الإنتاج المتوقعة، و التنبؤ بحالة الخزينة.
- كل ما يخص عمليات الشراء و التخزين أي التموين اللازم.
- عدد العمال متوقع إضافته أو تخفيضه.

2- متابعة و مراقبة ما تم تحقيقه خلال السنة المالية، و ذلك عن طريق إعداد تقارير شهرية و أخرى كل ثلاثة أشهر، و من ثم تقرير سنوي عن ما تم إنجازه، و أخيرا وضع ميزانية حسابية تضم كل العمليات.

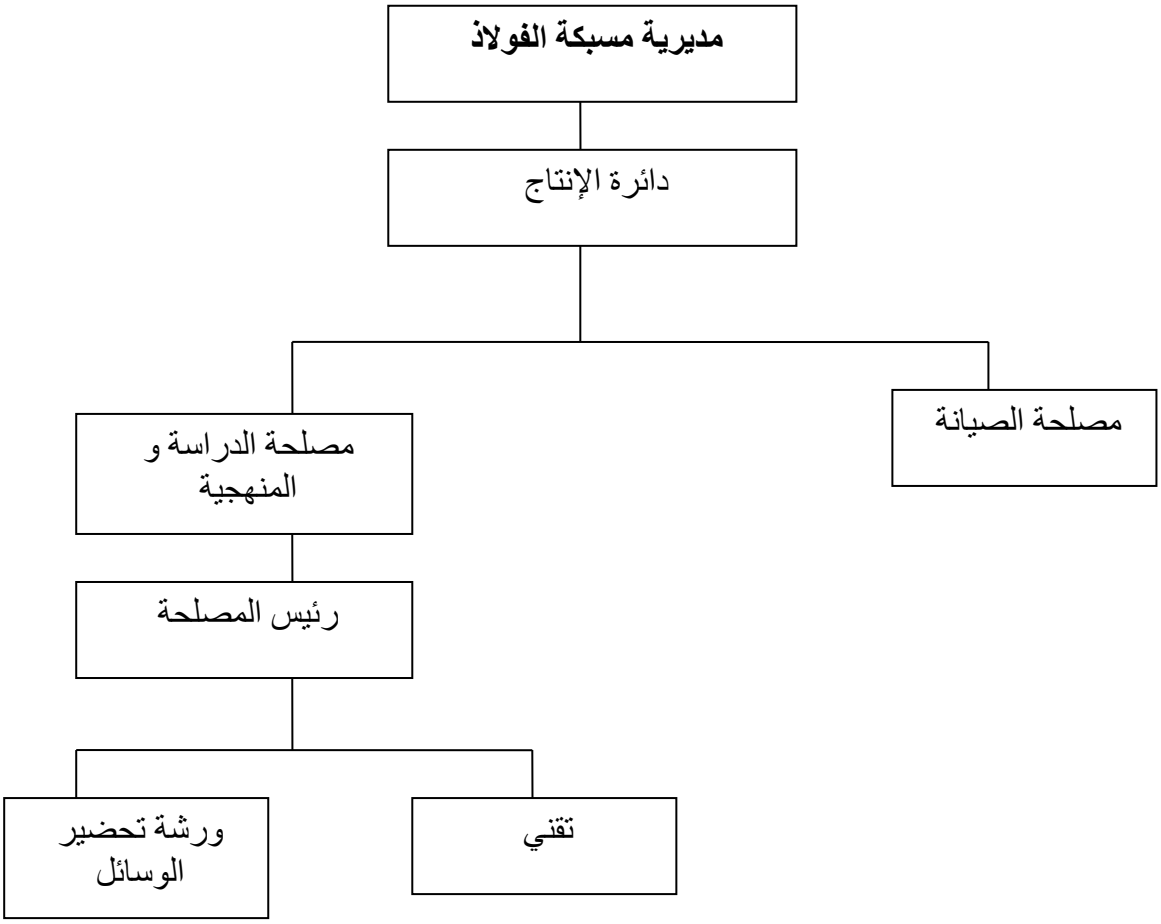
خامسا: مديرية الإنتاج بالوحدة

يوجد بالوحدة دائرتين للإنتاج، الأولى تقع تحت مسئولية مدير مسبكة الفولاذ، و الثانية تحت مسئولية مدير مسبكة الزهر، و تتولى كل دائرة المهام المنوطة بها.

1- مسبكة الفولاذ: تتخصص هذه الوحدة في إنتاج قطع مقولبة و مصنوعة من مادة الفولاذ بكل أنواعها الصغيرة و المتوسطة و الكبيرة، سنتطرق فيما يلي إلى أهم مكوناتها و هيكلها التنظيمي و أسواقها و عملائها.

الهيكل التنظيمي: يتسلسل هيكلها التنظيمي حسب المسئوليات كما يلي

الشكل 3.3: الهيكل التنظيمي لمسبكة الفولاذ



المصدر: من اعداد الطالبين باعتماد على الوثائق الرسمية للوحدة

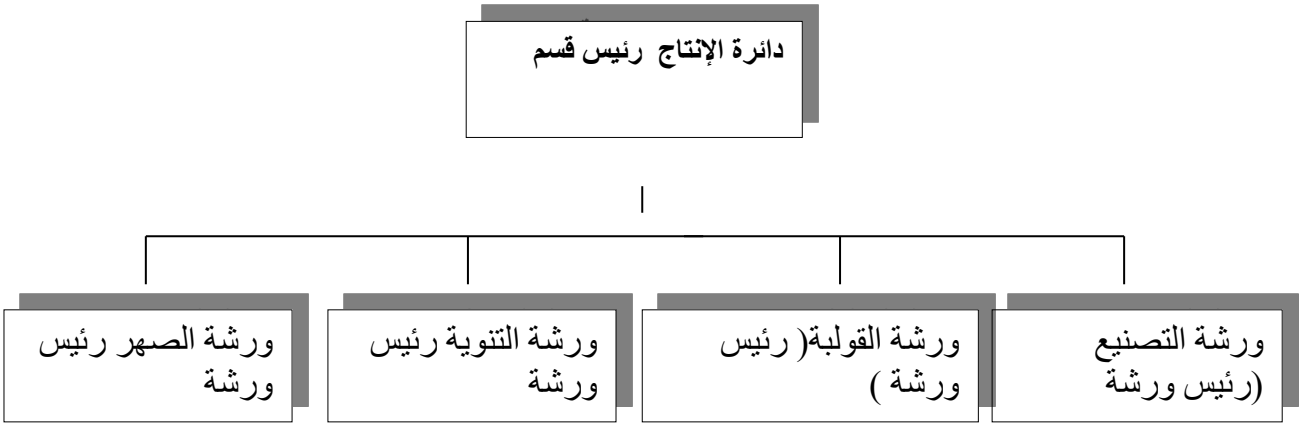
- **المستخدمون:** مكونة من حوالي 94 عاملا، ينقسمون إلى، 69 للإنتاج، 13 للصيانة، 09 للمنهجية.
- **قدرات و أنواع الإنتاج في المسبكة:** تتوفر المسبكة على ثلاث ورشات، وحدة لإنتاج القطع الضخمة التي يتراوح وزنها ما بين 100 كغ إلى 17 طنا، و ورشتين ميكانيكيتين متخصصة في إنتاج الطلبيات ذات الكميات كبيرة العدد، كالقطع الكروية الشكل المحاطة بالإسمنت (BOULETS)، بقدرة إنتاجية تبلغ حوالي 400 طن سنويا.

- **أسواق المسبكة**: تتعامل المسبكة بشكل أساسي مع مصانع إنتاج آلات الأشغال العمومية بنسبة 18 %، يليها قطاع الحديد و الصلب بنسبة 22 %، و الإسمنت بنسبة 60 %.
- **رقم الأعمال**: تحقق مسبكة الفولاذ رقم أعمال مرتفع بالمقارنة مع مسبكة الزهر و هو يقارب الهدف المسطر.

أ- دائرة الإنتاج لمسبكة الفولاذ (ACIER): يترأسها رئيس مصلحة، يتولى مهمة تنظيم و مراقبة الأنشطة في مختلف ورشات المسبكة، بالإضافة إلى تقسيم الوظائف بين رؤساء الورشات، و كذا المتابعة و المراقبة الدائمة للإنتاج في الوقت المناسب و بالنوعية و الكمية المطلوبة، و مراقبة تقارير الإنتاج قبل إرسالها إلى مصلحة الدفع والعمل بالتعاون مع المصالح الأخرى مثل، مصلحة البيع، المراقبة، تسيير المخزون و الصيانة....

الهيكل التنظيمي لدائرة الإنتاج بمسبكة الفولاذ

الشكل (4.3) : الهيكل التنظيمي لدائرة الإنتاج بمسبكة الفولاذ



المصدر: من اعداد الطالبين باعتماد على الوثائق الرسمية للوحدة

الهيكل التنظيمي لدائرة الإنتاج بمسبكة الفولاذ يصور لنا مختلف الوظائف المتعلقة بعملية الإنتاج، حيث يضم أربع ورشات للعمل، لكل منها وظيفتها الخاصة كما يلي:

- **ورشة صهر الفولاذ (FUSION)**: يوجد بها فرنان، سعة كل واحد منهما 06 طن، و فيها تتم العمليات التالية:

  - تعبئة الفرن بالتدرج، مع احترام مقياس درجة الحرارة، و أخذ الملاحظات حول عملية الصهر في سجل خاص.
  - أخذ عينات من الفولاذ و عرضها على المخبر للتحليل من أجل تصحيح الأخطاء لتتطابق مع أهداف النوعية؛
  - مراقبة الوقت حتى غليان الفولاذ و تجهيزه للإنتاج.

- **ورشة قولبة الفولاذ (MOULAGE)**: تحوي مشغلا ميكانيكيا بحجم 500× 600× 220× 200، و آخر بحجم 800× 1200× 350× 350، و مشغل آخر يدوي بطاقة 20 م^3 / سا .

  و يقوم رئيس الورشة بالوظائف التالية:

  - تموين الورشة بالمواد و الوسائل اللازمة حسب احتياجات دورة الإنتاج.
  - ضمان متابعة التكنولوجيات فيما يخص العمليات (القولبة، تحضير الرمل...)
  - العمل بالتعاون مع المصالح الأخرى و خاصة مصلحة المراقبة.

- **ورشة التنويه (NOYAUTAGE)**: يترأسها رئيس ورشة و يتولى مهمة تنظيم و مراقبة مختلف أنشطة الورشة الخاصة بالتنويه (NOYAUTAGE)، و ذلك لتحقيق أهداف الإنتاج المنتظرة، كما يهتم أيضا بـ:

  - تنظيم و تقسيم الوظائف و المهام.
  - مراقبة تقارير الإنتاج الشهرية و التأكد من سلامة المنتوج و كذا عيوبه المحتملة، و الوقت الضائع.

- حل مشاكل التشوهات التقنية بمحاولة تخفيض الإنتاج المعيب لضمان النوعية الجيدة.
- التسيير وفق المخطط التقني المسطر و توجيه العامل البشري إلى الأحسن باستعمال دورات تدريبية.

➢ – **ورشة التصنيع (USINAGE)**: تتم بها ثلاث عمليات هي على التوالي: التثقيب (PERÇAGE)، الخراطة (TOURNAGE)، و التفريز (FRAISAGE). و كباقي الورشات السابقة ورشة التصنيع تقع تحت مسئولية رئيس للورشة، يتولى المهام الموكلة له من طرف رئيس دائرة الإنتاج، بالإضافة إلى النشاطات التالية:

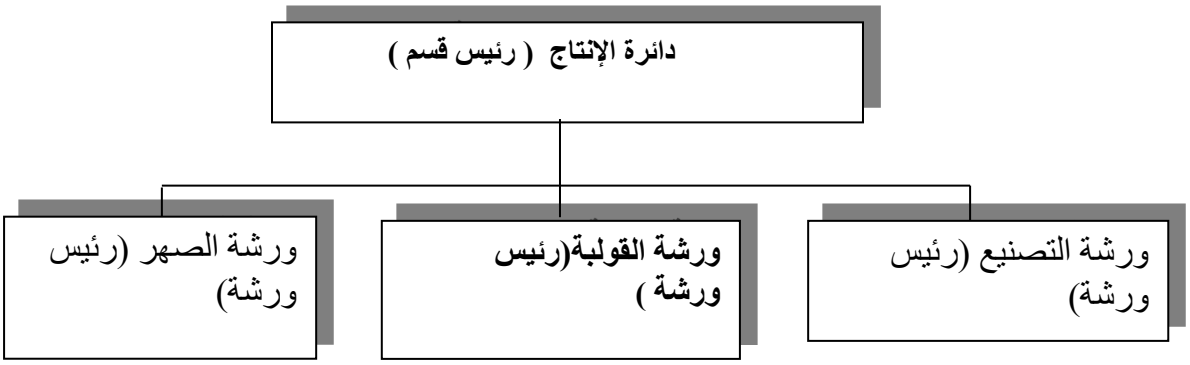
- تنظيم و تقسيم الوظائف و الأنشطة بين الأفراد العاملين في الورشة و تموينها بالمواد و الوسائل اللازمة للتصنيع ودراسة و اقتراح التحسينات المطلوبة للإنتاج الجيد كما و كيفا.
- مراقبة العمليات الإنتاجية من أجل الحصول على الكميات المطلوبة في الوقت المحدد.

ب– دائرة الإنتاج لمسبكة الزهر (FONTE): يتولى رئيس المصلحة المسبكة الإشراف على ثلاث ورشات هي، ورشة الصهر (FUSION)، ورشة القولبة (MOULAGE)، ورشة التهيئة و الإنهاء (EBARBAGE).

كل واحدة من هذه الورشات تقع تحت مسئولية رئيس يتولى تنظيم و متابعة عمليات الإنتاج المختلفة.

الهيكل التنظيمي لدائرة الإنتاج بمسبكة الزهر:

الشكل 5.3 : الهيكل التنظيمي لدائرة الإنتاج بمسبكة الزهر



المصدر من اعداد الطالبين باعتماد على الوثائق الرسمية للوحدة

سادسا: دائرة التموين و تسيير المخزون

يهدف قسم التموين إلى إيجاد سياسة فعالة و ناجعة تسمح للوحدة بالإنتاج في أحسن الظروف، و لن يتأتى ذلك إلا بالتسيير الجيد لعملية الشراء و كذا التخزين، فتوفر عملية الشراء المواد الضرورية لتحقيق الأهداف.

الكمية و النوعية للإنتاج، أما التخزين فتتجنب به الوحدة الإنتاجية توقفات الإنتاج الاضطرارية الناتجة عن نفاذ مواد و لوازم الإنتاج، أما عن مهام و مسئوليات القسم فتتجلى في النقاط التالية:

- وضع ميزانية مستقبلية باحتياجات الدورة من مواد و لوازم.
- المتابعة الشهرية للأسعار في السوق، و القيام بعمليات الجرد الدائم لتحديد المخزون الباقي خلال الدورة.
- تبادل المعلومات بين مصلحتي الشراء و تسيير المخزون لتحديد أهم المستلزمات.

سابعا: دائرة الصيانة المركزية و التصنيع الميكانيك

يوجد بالجزائرية للسباكة بتيارت ALFET، مصلحتين للصيانة، الأولى تابعة لقسم الإنتاج في مسبكة الزهر، و الأخرى تابعة لمسبكة الفولاذ حسب التدرج الهرمي للهيكل التنظيمي لـ ALFET، أما عن دور هاتين المصلحتين فيتمثل في المهام التالية:

- حل المشاكل المتعلقة بوسائل الإنتاج لمنع أو على الأقل تخفيض عدد حالات التوقف عن الإنتاج.

- تشمل الصيانة جميع التجهيزات و الآلات حسب الحاجة، و عن نظام الصيانة المعتمد من طرف وحدات الإنتاج نجد الصيانة الدورية و التي تتم بعد التوقف الذي يطرأ على الآلة، كما يستعمل نظام الصيانة الوقائي للتقليل من حالات التوقف، و ذلك في شهر أوت بالتحديد.

- هناك حالات تتطلب شراء الآلة، إذ أن الصيانة يصبح لها أثر سلبي على كفاءة أداء الآلة بصفة خاصة، و الوحدة بصفة عامة و تنعكس سلبا على أداء العمال ،كما تتوفر الوحدة على مخطط للصيانة توكل له مهمة تحديد مدى احتياج الآلة للصيانة في المستقبل.

ثامنا: مصلحة دراسة:

تهتم بالدراسات التقنية للمنتوجات و الوسائل الضرورية للحصول على الجودة و النوعية المناسبة، كما تعنى بمجموعة من الأنشطة و الوظائف كما يأتي:

- تحضير التقرير الشهري للمصلحة وإجراء الدراسات و تطبيق اقتراحات التحسين للنوعية و التكنولوجيا المستعملة.
- تحديد الوسائل التي تساعد على التحسين الدائم للنوعية و كذا النتائج المحصل عليه.
- ترقيم الوحدات المنتجة حسب النظام المعمول به.

- تحديد وسائل الإنتاج بشكل تام و كامل، و وضع معايير نوعية الإنتاج.

المطلب الثاني: الامدادات الداخلية و الخارجية للمؤسسة ALFET

سوف نتعرف على كيفية الحصول المؤسسة على الإمدادات الداخلية و الخارجية.

أولا : الإمدادات الداخلية و مراحل الإنتاج :

بالنسبة لهذه الإمدادات تتمثل في جلب المواد الأولية من الحديد الزهر الصلب و الفولاذ، والتموين هنا يكون محليا عن طريق الاستيراد بحسب احتياجات المؤسسة .

أما بالنسبة إلى الإنتاج، فإن الأمر يختلف حسب طبيعة المنتج، بحيث تقوم المؤسسة بمعالجة المواد لصناعتها و تحويلها إلى منتجات عبر المراحل التالية:

1- **تصميم القطعة** : يقوم مكتب الدراسات بوضع التفاصيل حول مقاسات القطعة وشكلها وحجمها ووزنها والمواد الداخلة في تركيبها وتحديد مكان الثقوب والانحناءات غيرها من الأجزاء الدقيقة في وثيقة (fiche technique) ثم يرسل التصميم إلى ورشة العمل .

2- **مرحلة القولبة (MOULAGE)** : تقوم هذه المرحلة إلى اعداد القالب الذي يتم بواسطته اعداد القطعة حيث يتم افراغ الرمل في القالب الحديدي ثم تسويته واعطائه شكل القطعة المراد انتاجها مع العلم ان كل قالب يتكون من جزء علوي واخر سفلي بعدما يترك الرمل حتى يجف .

3- **مرحلة التفريغ (COULER)** : يتم في هذه المرحلة اذابة الحديد او الفولاذ في درجة حرارة عالية جدا ثم يفرغ في القوالب الرملية المحضرة سابقا وذلك عبر نظام التشكيلي الخارجي ثم يترك ليبرد حتى يأخذ شكل القطعة .

4- **مرحلة التنظيف او نزع الرمل:(DESSABLAGE)** : تنقل القطعة إلى ورشة اخرى لتنزع من القالب وتصفى من الرمل وكذلك تنزع من القطع الزائدة (aux-coupage).

5- **مرحلة المعالجة الحرارية:** تسخن القطعة جيدا ثم يعاد تبريده من اجل المتانة والصلابة.

6- **مرحلة المراقبة (CONTROLE)**: تنقل القطعة لقسم المراقبة اين يعاين الخبراء والتقنين حجمه ومقاسها ويصححون الأخطاء.

7- مراقبة نوعية المنتجات:

- قبل الانتاج (تحليل الرمل، المياه).
- اثناء الانتاج (تحليل خاص بالحمولة).
- مراقبة المنتجات النهائية (اختيار ميكانيكي، تحليل الصلابة).
- و كافة منتجات المؤسسة مصممة وفقا لمواصفات فنية حديثة وهي تمتاز بجودتها العالية.

المنتج الاصلي او الرئيسي للمؤسسة :

فضلا عن سياسة الطلبية التي تتبعها المؤسسة وهذا لطبيعة سلعها الصناعية ، فأنها متخصصة في انتاج قنوات الصرف (LES VOIRIES) وكريات السحق (LES BOULET) في قطاع الاسمنت حيث تغطي نسبة كبيرة جدا من الأسواق الوطنية بهاذين المنتجين اضافة إلى القوالب التي يستعملها مركب الحجار في الانتاج الحديد.

ثانيا: الإمدادات الخارجية التسويق و المبيعات المؤسسة (ALFET):

بالنسبة للإمدادات الخارجية أين يتم تجميع و تخزين المنتجات التامة الصنع ، أو الإجراءات التكميلية بين مصلحة الإنتاج و مصلحة التسويق و مصلحة التجارية، مع الأخذ بعين الاعتبار للإمكانيات المتوفرة.

إما بالنسبة للنشاط التسويقي، فإن المؤسسة تهتم به من خلال مزيجها التسويقي و استراتيجيتها المتبعة للغرض من آجله.

المبحث الثالث دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد المحلي

المطلب الاول : دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية تيارت

اولا: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية تيارت:

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على مستوى ولاية تيارت اهتماما كبيرا من قبل السلطات المحلة، ويتجلى ذلك في إنشاء مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية على مستوى الولاية سنة 2005 ،التي تهدف إلى دراسة التدابير المتعلقة بدعم وتشجع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في إنجاز خريطة مكان تواجدها ، بالإضافة إلى تأطير التظاهرات الاقتصادية، وكذا جمع المعلومات والمعطيات الاقتصادية المتعلقة بها.

ثانيا: تشكيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية والصناعة التقليدية أو النشاطات الحرفية.

توزيع المؤسسات الصغرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني لولاية تيارت لسنة 2015

الجدول1.3: يبين توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني سنة 2015

الشكل القانوني	عدد المشاريع	حجم العمالة	النسبة المئوية
مؤسسات عمومية	9	1329	%0.04
مؤسسات الخاصة	19838	50228	%96.88
الصناعة التقليدية	630	630	%3.08
المجموع	20477	52187	%100

المصدر: من إعداد الطالبين استنادا إلى معطيات مديرية م ص م لولاية تيارت.

من خلال الشكل نلاحظ أن توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا للمعيار القانوني، يظهر أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المصرح بها لدى الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية قد بلغ 20477 مؤسسة نهاية سنة 2015 ،وتندرج نشاطات المؤسسات الخاصة والبالغ عددها 19838 مؤسسة أي ما يعادل نسبة 96.88%من إجمالي عدد المؤسسات، وبالتالي فهو القطاع الأكثر إنشاء لهذه المؤسسات، وهذا بطبعة الحال تتوافق مع منطق الإصلاحات الاقتصادية، في إطار التوجه نحو اقتصاد السوق، وتتشجع الأنشطة ذات الكثافة العمالية الكبيرة، بإعطائها جملة من الامتيازات الجبائي والشبه جبابة، أما فيما تخص المؤسسات ذات الطابع التقليدي، فهي تحتل المرتبة الثانية من حيث عددها والثالثة من حيث حجم العمالة المستخدمة فيها، وهي في الغالب يديرها شخص واحد وقد قدر عددها ب630 مؤسسة بنسبة مساهمة 3.08% من إجمالي عدد المؤسسات، في حين قدر عدد المؤسسات القطاع العام المصرح بها ب9 مؤسسات أي بنسبة تقدر ب 0.04%.

الجدول 2.3:تطور عدد المؤسسات ومناصب الشغل لسنتي (2015-2016)لولاية تيارت

القطاع	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		عدد العمال	
	2015	2016	2015	2016
الخدمات	17241	18/08	41268	43016
البناء والاشغال العمومية	935	942	3740	3768
الفلاحة	725	742	2175	2226
الحديد والصلب	158	156	474	468
النجارة	313	326	626	652
النسيج والجلد	97	93	291	279
كيمياء بلاستيك المطاط	88	95	352	380
المحاجر والمناجم	89	91	543	546
مواد البناء	192	200	768	800
المجموع	19838	20753	50228	52135

المصدر: مديرية الصناعة والمناجم لولاية تيارت

من خلال الجدول نلاحظ ان نسبة عدد المؤسسات المتواجدة على مستوى ولاية تيارت في حالة تزايد مستمر أي حوالي 915 مؤسسة بين سنتي (2015-2016 (وهو ما ساعد في ارتفاع عدد مناصب الشغل التي استحدثت ولاية تيارت فقد تم تسجيل نسبة زيادة مقدرة بحوالي 1907 منصب شغل جديد

جدول3.3 :النسبة المئوية لعدد المؤسسات ومناصب الشغل المنشأة الى غاية 2016/09/30

القطاع	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة%	العمال%
الخدمات	87.25	82.51
البناء والاشغال العمومية	4.54	7.23
الفلاحة	3.58	4.27
الحديد والصلب	0.75	0.90
النجارة	1.57	1.25
النسيج والجلد	0.45	0.54
كيمياء بلاستيك المطاط	0.46	0.73
المحاجر والمناجم	0.44	1.05
مواد البناء	0.96	1.53
المجموع	100	100

المصدر: مديرية الصناعة والمناجم لولاية تيارت

من خلال الجدول نلاحظ ان اغلب النشاطات التي يمارسها أصحاب هذه المؤسسات فهي : الخدمات والبناء والأشغال العمومية والفلاحة وحتى عدد مناصب الشغل مرتفعة في هذه القطاعات مقارنة بالنشاطات الأخرى.

الجدول 4.3: تطور عدد مناصب الشغل للفترة (2013-2016 -لولاية تيارت-

السنوات	2013	2014	2015	2016
المؤسسات	12606	16583	19838	20753
عدد مناصب الشغل	42412	46220	50228	52135

المصدر: مديرية الصناعة والمناجم لولاية تيارت

من خلال الجدول نلاحظ ان عدد المؤسسات في تزايد مستمر حيث قدر نسبيا بين سنتي 2013 2016 بحوالي 9723 منصب شغل جديد في مختلف المؤسسات والأنشطة وهذا نظرا لتشجيع الدولة وتحفيز هذه المؤسسات للنهوض بالتنمية.

بعد عرضنا للنتائج الايجابية التي احرزتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية يمكن ان يبرز لنا الدور الفعلي لهذه المؤسسات لإحداث تنمية محلية فعلية والمتمثلة في :

- **الدور الاقتصادي:**

يتجلى هذا في تنوع مجالات عمل المؤسسات ولو بنسبة متفاوتة الا أنه يساعد على توفير ما يلزم السكان خاصة المتطلبات الضرورية كما ان تواجد هذا العدد الهائل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحقق توزيع الصناعات الجديدة على مختلف دوائر وبلديات الولاية فهذا يساعد المواطن التيارتي في تجسيد افكاره دون الحاجة الى الهجرة فيفيد ويستفيد بمشاركة في التوسيع الاقتصادي مع المؤسسات الاخرى

هذا كله يساعد على رفع الاجور المواطنين وتحسين من ظروفه المعيشية واذا اجتمعت وتحققت كل هذه النتائج الايجابية تكون قد حققنا تنمية محلية فعلية وهو المطلوب.

- **ثانيا: الدور الاجتماعي والتكنولوجي**

اول ما يتضح لنا من خلال الدراسة التحليلية السابقة هو تمكن هذه المؤسسات من توظيف عدد كبير من مناصب عمل وهو ما يشير بإمكانية القضاء على البطالة او التخفيف من نسبها على الأقل ، بالضافة الى مساعدة هؤلاء وتطوير قدراتهم الانتاجية، التسيرية التسويقية وهذا ما يساعد على رفع حس المنافسة لدى اصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسيع مجالات عملهم واسهمهم في ادخال التكنولوجية الى الولاية عن طريق انفتاحهم على السوق الخارجية والاحتكاك بها خاصة الصناعات المتعلقة بالبيئة المحلية

المطلب الثاني: أهمية مؤسسة ALFET اقتصاديا واجتماعيا

تكتسي هذه المؤسسة أهمية بالغة سواء من الناحية الاقتصادية أو الاجتماعية فهي تلعب دورا هاما على مستوى الاقتصاد الوطني إذ تلبي جزءا كبيرا من احتياجات المؤسسات وكذا المواطنين لهذا فإن المؤسسة تغطي جزء كبير من الاحتياجات الوسط والغرب، ولها الدور اجتماعي هام إذ أنها تساهم في التقليل من ظاهرة البطالة وكذا العمل على الرفع من المستوى المعيشي خاصة في ظل نقص المشاريع في المنطقة.

جدول5.3: تطور عدد مناصب الشغل للفترة (2015-2017 لمؤسسة ALFET

السنوات	2015	2016	2017
عدد العمال	298	302	316

- المصدر من إعداد الطالبين باعتماد على وثائق الوحدة

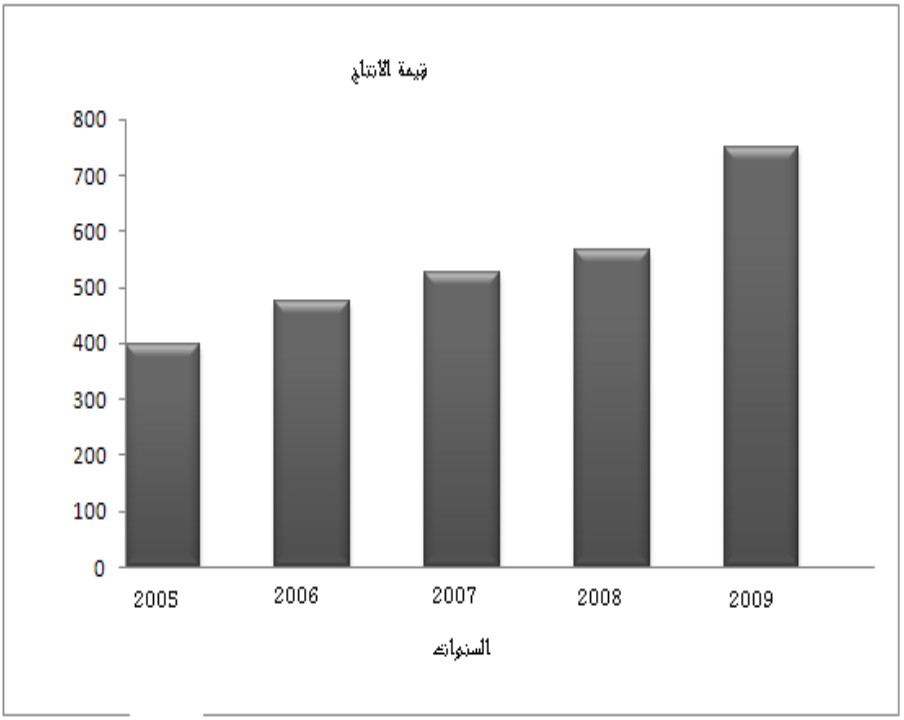
من خلال الجدول نلاحظ ان عدد مناصب الشغل في تزايد مستمر حيث قدر نسبيا بين سنتي – 2015- 2017 بحوالي 18 منصب شغل جديد في مختلف المؤسسات والأنشطة وهذا نظرا لتشجيع الدولة وتحفيز هذه المؤسسة للنهوض بالتنمية في ولاية تيارت.

جدول 6.3: كمية المبيعات لسنة(2005-2009)

السنوات	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
كمية المبيعات	**417**	**483**	**526**	**547**	**661**

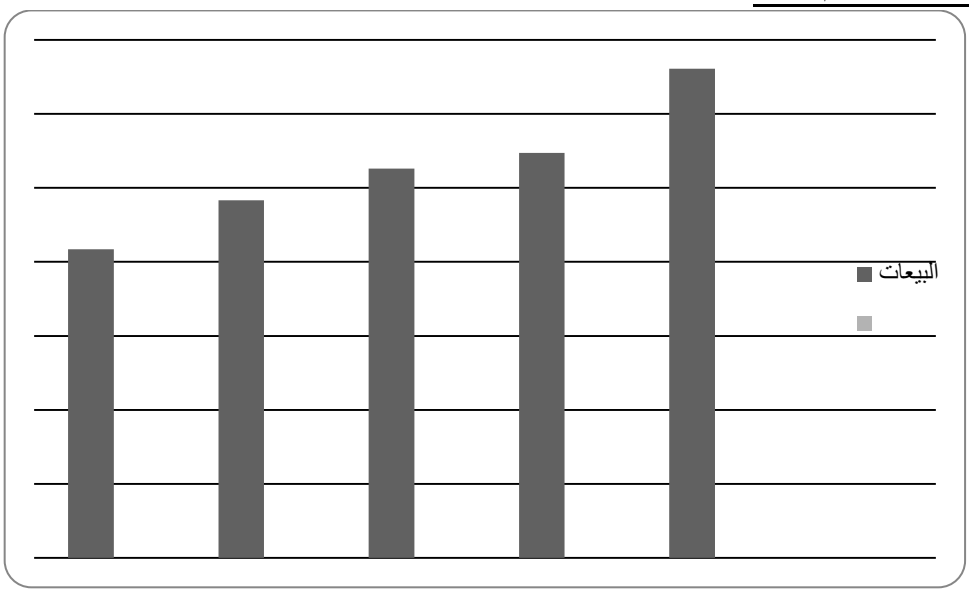
المصدر: دائرة المحاسبة المالية

الشكل رقم6.3 :قيمة الإنتاج لسنوات (2005-2009)



المصدر: من إعداد الطالبين باعتماد على وثائق الوحدة

الشكل رقم 7.3: المبيعات لسنوات(2005-2009)



المصدر : من إعداد الطالبين باعتماد على وثائق الوحدة

– صافي المبيعات:

نرى كذلك زيادة في قيمة المبعات مع مرور السنوات بنسب متفاوتة حيث بلغت نسبة الزيادة من 2005الى 2006 حوالي 15.82 وبين سنة2006و 2007 حوالي 8.90 وبين سنة2007و2008 كانت حوالي 3.99 اما في سنة2008و 2009 وصلت حوالي 20.84.

وبما أن المنتوج جيد مطابق لتعليمات1994- ISO 2000 للجودة العالمية إذ تغطي المؤسسة 26% من احتياجات السوق الوطني والمؤسسة تنتهج سياسة السوق الحرة أي الكمية المنتجة تتحكم فيها من خلال قدرتها الإنتاجية، فمن خلال هذا يتبين لنا أن العوامل الخارجية لا تأثير لها على النسبة الإنتاج مادام الاحتياج الوطني دائما في ارتفاع مستمر

خلاصة :

لقد قمنا في هذا الفصل بمحاولة إسقاط ما جاء في الدراسة النظرية حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية بولاية تيارت، فوجدنا أن الولاية تتوفر جملة من الإمكانيات والتي تأهلها لتكون قطب استثماري محفز ومشجع خاصة للأفراد المحليين من خلال إقامة مشروعاتهم وعنصر فعال في تحقيق متطلبات التنمية الاقتصادية على الصعيد الوطني .

كما تطرقنا في هذا الفصل الى واقع التنمية المحلية لولاية تيارت وجميع الموارد المتاحة بها و التعرف على مؤسسة الجزائرية للسباكة –ALFET– والاستراتيجيات المستقبلية لها وكيف تساهم في التنمية المحلية لولايتنا، وكان علينا ابراز مدى نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الاستثمار وتحقيق التنمية المحلية لولاية تيارت.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة :

لقد كانت دراستنا محاولة حل الإشكالية المطروحة والمتمثلة في ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية ؟ لقد قدمنا في هذا البحث محاولة للتعرف على إعطاء توضيحات من بعض الدول والهيئات التي تهتم بهذا الموضوع و محاولة التطرق ايضا الى معرفة الخصائص والمميزات ومختلف أشكال هذه المؤسسات ويعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القطاعات الأكثر ديناميكية، حيث أضحى رقما أساسيا في الكثير من اقتصاديات الدول وهذا نظرا للدور الذي تلعبه في التنمية والإنعاش الاقتصادي، حيث تساهم في امتصاص البطالة وتشغيل أكبر نسبة من اليد العاملة الموجودة، ورغم هذه الأهمية تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف البلدان الكثير من المشكلات والمعوقات التي تحد من قدرتها على النمو والتطور.

كما قدمنا مختلف الجوانب النظرية المتعلقة بالتنمية الاقتصادية على أساس أنها صارت حديث العام والخاص حيث يعتبر الإنسان العنصر الأساسي في التنمية وفي نفس الوقت هي تحد الإنسان وتحوله من الأسوأ إلى الأحسن وترقيته وتطوره وفي نفس مجرى التحليل توصلنا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بعدة خصائص هذه الخصائص والمميزات التي تضفي على هذا النوع من المؤسسات طابعه الخاص وتتمثل في سهولة تأسيس هذا النوع من المؤسسات ، دقة الإنتاج وسرعة الاستجابة لحاجات السوق، سرعة الإعلام وسهولة انتشار المعلومة، وسيلة من وسائل خلق العمالة، محدودية الانتشار الجغرافي، محدودية رأس المال المستثمر، اختلاط أنماط الملكية والاعتماد على تكنولوجيا بسيطة.

فيما قمنا بإسقاط ما تم دراسته من الجانب النظري على الواقع العملي على اعتبار ولاية تيارت كنموذج لدراسة الحالة التي قمنا فيه بتناول مختلف الإمكانيات التي تمتلكها ولاية تيارت والتي يمكن أن تؤهلها إلى استقطاب مجال استثماري خصب.

ليأتي إبراز تطور حصيلة التنمية المحلية بالولاية وذلك بالتعرف على مختلف الهياكل ووضع عينة من هذه المؤسسات ألا وهي مؤسسة الجزائرية للسباكة-ALFET-

كنا حاولنا الوقوف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولاية وتقييم مدى مساهمتها في توفير مناصب العمل و استغلال امكانياتها الصناعية يعود بالإيرادات على الولاية، وأيضا إلى عراقيل وسبل تفعيل دور هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية.

أولا النتائج:

الفرضية الاولى هناك تعريف واضح و خاص للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المرتبط بأسس و معايير لتحديدها و ذلك يختلف من دولة لأخرى متقدمة أو نامية

الفرضية الثانية: تدرس فكرة أنه لا يمكن اعتبار التنمية المحلية لولاية تيارت بالممتازة ولكنها مقبولة وخاصة على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي من خلال مساهمتها في تحسين الظروف المعيشية للمواطن للمجهودات المبذولة في الانتقال من حالة الى حالة احسن منها.

كما تمتلك ولاية تيارت مجموعة من الإمكانيات التي تجعلها محطة أنظار وتؤهلها لاستقطاب مجال استثماري مستدام إلا أن هذه الإمكانيات الطبيعية والبشرية التي توفر للولاية الموارد المطلوبة والتي تعتبر من أهم مداخلات الارتقاء بالتنمية المحلية وحسب دراستنا وجدنا أن ولاية تيارت تعمل ساعية على توفير الجو الملائم للاستغلال الأمثل لهذه الإمكانيات وتحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه في مجال التنمية المحلية من توفير مناصب العمل والعوائد المالية والتي سترفع من القيمة المضافة وزيادة الناتج الداخلي وتقليل العبء على المؤسسات الكبيرة لتحقيق أهدافها.

وتطرقنا في دراستنا التطبيقية على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الا وهي مؤسسة الجزائرية للسباكة تيارت-ALFET- والدور الكبير الذي تساهم فيه عملية التنمية المحلية من خلال توفير مناصب عمل وتحقيق الاكتفاء الذاتي للولاية وهذا ما يساهم في زيادة القيمة المضافة والناتج الداخلي الذي يرجع بالإيجاب لهذه الولاية.

ثانيا التوصيات:

- ضرورة الاهتمام بتكييف التشريعات الاقتصادية والتحولات التي يعرفها الاقتصاد العالمي من أجل حفز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الزيادة من مقدراتها التنافسية.
- الاستفادة من التجارب الدولية والعربية والرائدة في مجال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتبني أفضل الوسائل والأدوات التي أثبتت فاعليتها وبالأخص في دول نامية ذات هيكل اقتصادي شبيه بهيكل الاقتصاد الجزائري.

- تشجيع التشاور بين الهيئات الحكومية من جهة والجمعيات أو المنظمات المهنية، في إعداد كل سياسة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة كعامل للتنمية ورفع مستوى التشغيل و تحقيق الاستقرار للاقتصاد الوطني
- الإكثار من الندوات والمحاضرات والمعارض الوطنية والدولية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإتاحة الفرصة أمام أصحاب هذه المؤسسات للاحتكاك وتبادل التجارب.

ثالثا أفاق البحث:

بعد الانتهاء من معالجة إشكالية بحثنا ودراسة مختلف الجوانب التي ترتبط بواقع ومكانة لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ظهر لنا جوانب وإشكاليات أخرى جديرة بالبحث الدراسة نسرد بعض منها:

- إشكالية تطور المؤسسات الصغيرة في الفكر الاقتصادي
- أثر الشراكة الأوربية على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان المغاربية.
- كيف يمكن أن نصل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مستوى احترافي.

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

أولا الكتب:

1- محمد عبد العزيز عجمية، التنمية الاقتصادية (مفهومها، نظرياتها، سياساتها)، الدار الجامعية، مصر، 1998

2- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، الطبعة الأولى، 1998

3- عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة و مشكلات تمويلها، الدار الجامعية، مصر، 1996

4- كاسر نصر المنصور و شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار حامد، عمان، 2000،

5- توفيق عبد الرحيم يوسف حسن، إدارة المشروعات التجارية الصغيرة، دار صفاء، عمان، ط1، 2002

6- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001

7- د. علي حسين علي وآخرون، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال ، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، ط 1._1999

8- كليفورد، م بومباك، تحرير وتدقيق الدكتور رائد السمرة، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، مركز الكتب الأردني، 1989

9- حاف سيترهل، ترجمة د.مليب بطرس، منشئات الأعمال الصغيرة اتجاه في الاقتصاد الكلي ،الدار ة الدولية للنشر والتوزيع مصر 1989

10- صليب بطرس منشآت الأعمال الصغيرة اتجاهات الاقتصاد الكلي الدار الدولية للنشر والتوزيع 1998،

11- سعاد نائف برنوطي، ادارة الاعمال الصغيرة أبعاد للريادة دار وائل للنشر و التوزيع ،عمان ،الاردن،2005

12- جالن سبنسر هل: منشئات الاعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي،ترجمة:صليب بطرس، الدار الدولية للنشر و التوزيع،القاهرة،1989

13- فتحي السيد عبده ابوسيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية ، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2005

14- وفاء الميمبرك تركي الشمري: تأسيس المشروعات الصغيرة وادارتها، لجنة النشر للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت، 2006

15- عبد الرحمن يسري أحمد: تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية الإسكندرية، 1996

16- علي السلمي، المفاهيم العصرية لإدارة المنشأة الصغيرة، دار غريب للنشر و التوزيع، عمان الأردن، 1999

17- طاهر محسن منصور الغالي: إدارة واستراتيجية منضمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمال الأردن،2009

18- سيد كاسب، جمال كمال الدين: المشروعات الصغيرة الفرص و التحديات، مركز تطوير الدراسات والبحوث، جامعة القاهرة، مصر

19- هالة محمد لبب عنبه، ادارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنضمة العربية للتنمية الادارية، القاهرة،2004،

20- مصطفى حسين ومحمد شفيق وامية بدران، ابعاد التنمية في الوطن العربي، دار المستقبل للنشر، عمان-الاردن 1995

21- بوداقجي عبد الرحيم، التنمية الاقتصادية دمشق سوريا، 1977

22- صلاح الدين نامق، نظرية التنمية الاقتصادية ، القاهرة 1969

23- محمد عبد العزيز عجمية وايمان عطبة ناصف، التنمية الاقتصادية(دراسة نظرية وتطبيقية) كلية التجارة، جامعة الاسكندرية،2003

24- بول بران: ترجمة احمد فؤاد بليح، الاقتصاد السياسي للتنمية، بيروت، 1971،

25- عبد الحميد محمد القاضي، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دون مكان النشر

26- فؤاد مرسي، المفهوم المادي للتنمية الاقتصادية، دون مكان للنشر ، بغداد، 1977

27- مدحت محمد العقاد، مقدمة في التنمية و التخطيط، دار النهضة العربية- بيروت، 1980

28- محمد زاكي شافعي، التنمية الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1970

29- محمح احمد الدوري، التخلف الاقتصادي، دوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1983

30- محمد صالح تركي قريشي، علم اقتصاد تنمية، جامعة مئته-الاردن، ط1، 2010

31- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الاسكندرية،2003

32- محمد مدحت مصطفى، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مصر، 1999

33- محمد البنا، التخطيط والتنمية الاقتصادية، جامعة المنوفية، 1992

34- حسين فليح خلف(2006)، التنمية والتخطيط الاقتصادي، جدارا للكتاب العلمي، عمان، الأردن

35- د.جمال الدين، لعويسات، العلاقات الدولية والتنمية ، دار هومة ، الجزائر

36- محمد عبد العزيز عجمية وآخرون، التنمية والتخطيط ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1984

37- عرفات الحسيني ، التمويل ، عمان ، المجدلاوي ، 1999

38- سمير محمد عبد العزيز ، تمويل التنمية الاقتصادية ، مؤسسة شباب الجامعية ،الإسكندرية ، 1988،

39- يونس أحمد البطريق السياسة الدولية في المالية العامة، الدار الجامعية، ط2، الإسكندرية،مصر

40- محمد عبد العزيز عجمية . ايمان عطية ناصف. علي عبد الوهاب نجا، التنمية الاقتصادية

41- حسين درويش، التنمية الاقتصادية ، دار النهضة العربية ، ،بيروت ، 1979

42- عمر محي الدين ، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1976

43- عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر و دورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001

44- محمد محروس اسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، 1997، الاسكندرية

45- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، بدون تاريخ

ثانيا المذكرات:

1- الطيف عبد الكريم واقع و آفاق تطور المؤسسة ص م في ظل سياسات الإصلاحات، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر

2- يخلف عثمان، دور و مكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، 1995

3- بلحمدي سيد علي , المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة للتنمية الاقتصادية في ظل العولمة حالة الجزائر, رسالة ماجستير في علوم التسيير فرع إدارة أعمال, جامعة البليدة 2005

4- رامي زيدان تفعيل دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية: دراسة حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سوريا ، اطروحة دكتورا في الاقتصاد و التخطيط، جامعة دمشق،2005

5- حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التشغيل، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر،2001-2002

6- قويقح نادية، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية: حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2001،

7- زيروني مصطفى، النمو الاقتصادي واستراتيجيات التنمية حالة اقتصاديات دول شرق جنوب اسيا، اطروحة دكتور غير منشورة، جامعة الجزائر، 2000

8- موسى سعداوي، دور الخوصة في التنمية الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر ،اطروحة دكتوره، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر،2007

9- ناوي فاطمة الزهراء، دور الجباية في تحقيق التنمية الاقتصادية، مذكرة نيل شهادة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر ، 2011

10- طيبابية ملكية، مصطفاوي سمية، دور م.ص.م في التنمية الاقتصادية والإنعاش الاقتصادي.

ثالثا الملتقيات:

1- محمد فتحي صقر: واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة واهميتها الاقتصادية ،ندوة المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الوطن العربي الاشكاليات وآفاق التنمية،القاهرة،19-22-جانفي،2004

2- عماد ابو رضوان: التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة ورقة محلية ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة شلف، يومي 17-18 أبريل 2006

3- حسن القمحاوي، "الصناعات الصغيرة والمتوسطة مفتاح التنمية في الهند"، إسلام أون لاين، 10 فيفري 2004

4- عبد المجيد قدي، عبد المجيد قدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، مجمع الاعمال، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 8-9 افريل 2002

5- عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، عبد الرحمان بن عنتر، مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واساليب تطوير قدرتها التنافسية، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي

6- ناجي رزق حنا، المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية -الواقع والتحديات وإمكانيات التعاون، ورقة عمل مقدمة في مؤتمر المشروعات الصغيرة وآفاق التنمية المستدامة في الوطن العربي، القاهرة، 18-20 أفريل2000

رابعا المطبوعات والمقالات:

1- المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، لجنة آفاق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، مشروع تقرير: من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغرى و المتوسطة في الجزائر، جوان 2002،

2- مؤسسة التمويل الدولية :دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغير والمتوسطة، البنك الدولي ،واشنطن ، 2009

البنك الدولي : تقرير ممارسة أنشطة الاعمال 2010 ، مؤسسة التمويل الدولية والبنك الدولي، واشنطن، 2009

3- المعهد العربي للثقافة العملية وبحوث العمل، دروس في التخطيط الاقتصادي والتنمية، الجزائر، 1979

4- نشرية المعلومات الاقتصادية العدد: 12 سنة 2007 وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5- نشرية، عدد 10، سنة 2006.

6- نشرية المعلومات الاقتصادية العدد: 9 سنة 2005

7- نشريه المعلومات الاقتصادية (الجزائر) عدد 2006/10، وعدد 12/ 2007، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

8- منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرة المعلومات الاقتصادية رقم 12، مؤشرات عام، 2007 ، ص 46 : ، ومؤشرات عام 2006 ، ص 35 : ، ومؤشرات عام2005

9- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية –العدد 2 12 ربيع الثاني 1438هـ، الموافق 11-01-2017م مادة 5 من قانون 17-02 التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

10- منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرة المعلومات الاقتصادية رقم 12، مؤشرات عام، 2007

خامسا مصادر بالفرنسية:

1- Ammar SELAMI، petite et moyenne industrie et développement économique، ENAL، Alger، 1985

2- Organisation de coopération et de développement économiques, perspectives de l'OCDE sur les PME, Édition de OCDE, Paris, 2000, p173.

سادسا مواقع الانترنيت:

1- http://arabic doingbusiness.oorg/-/media/WBG/Doing Business/ Documents/ Annual-Reports/Foreign/DB10-Fullreport .pdf(10/03/2014)

الملاحق

21, Rue Guellab Larbi
Tiaret, 122
Algérie
Téléphone: 046 20 25 33 / 046 20 24 87
Fax: 046 20 16 50
Nature de l'entreprise: Producteur
Effectif: 315
Filiales et groupe: Filiale du groupe Fondal
Registre de commerce: RCS/ 05-0422310B00
Date de début d'activité: 1983
Forme juridique: SPA
Régime: EPE
NIF: 16042231052
Article d'imposition: 14016110055
Certification: ISO 9001
Date de mise à jour: 2018-11-15
Nom/Prénom: Khenfer Amar
- Civilité: Homme
- Fonction: Directeur Général
- Tél.: 046 20 25 33 / 046 20 24 87 / fax : 046 20 16 50
- ***Email:*** ***secretariat_dg_alfet@hotmail.fr***

IMPRIME DESTINE A L'ADMINISTRATION | N.I.F 0 9 8 3 1 4 0 1 0 0 1 0 9 4 4

Désignation de l'entreprise: **ALFET SPA**

Activité: **PRODUCTION PRODUITS DE FONDERIE**

Adresse: **21 RUE GUELLAB LARBI TIARET**

Exercice clos le 2018/12/31

BILAN (ACTIF)

ACTIF	2018		2017	
	Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
ACTIFS NON COURANTS				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles	301 247 000	337 950	300 909 050	300 779 166
Immobilisations corporelles				
Terrains	878 145 650		878 145 650	878 145 650
Bâtiments	3 173 252 189	405 846 516	2 767 405 673	2 820 465 015
Autres immobilisations corporelles	4 171 599 935	3 887 572 695	284 027 239	282 760 322
Immobilisations en concession				
Immobilisations encours				
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants	2 521 105		2 521 105	1 173 535
Impôts différés actif	16 460 984		16 460 984	15 800 148
TOTAL ACTIF NON COURANT	8 543 226 864	4 293 757 161	4 249 469 703	4 299 123 838
ACTIF COURANT				

../.. la suite sur la page suivante

IMPRIME DESTINE A L'ADMINISTRATION N.I.F 098140100109444

Désignation de l'entreprise: **ALFET SPA**

Activité: **PRODUCTION PRODUITS DE FONDERIE**

Adresse: **21 RUE GUELLAB LARBI TIARET**

Exercice clos le 31/12/2018

BILAN (PASSIF)

	2018	2017
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	1 200 000 000	1 200 000 000
Autres Fonds propres		
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidés (1)	54 549 556	
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net du groupe (1)	25 671 413	83 465 658
Autres capitaux propores - Report à nouveau	(-187 914 341)	(-187 914 341)
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL I	1 092 306 628	1 095 551 316
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières	1 204 415 132	844 000 000
Impôts (différés et provisionnés)	810 000	
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance	79 514 668	74 060 904
TOTAL II	1 284 739 801	918 060 904
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés	206 210 497	289 879 044
Impôts	135 171 065	395 440 440

../.. la suite sur la page suivante

IMPRIME DESTINE A L'ADMINISTRATION N.I.F 098140100110944

Désignation de l'entreprise: ALFET SPA

Activité: PRODUCTION PRODUITS DE FONDERIE

Adresse: 21 RUE GUELLAB LARBI TIARET

Exercice clos le 31/12/2018

BILAN (PASSIF)

	2018	2017
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis	1 200 000 000	1 200 000 000
Autres Fonds propres		
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidés (1)	54 549 556	
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net du groupe (1)	25 671 413	83 465 658
Autres capitaux propores - Report à nouveau	(-187 914 341)	(-187 914 341)
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL I	1 092 306 628	1 095 551 316
PASSIFS NON-COURANTS		
Emprunts et dettes financières	1 204 415 132	844 000 000
Impôts (différés et provisionnés)	810 000	
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance	79 514 668	74 060 904
TOTAL II	1 284 739 801	918 060 904
PASSIFS COURANTS:		
Fournisseurs et comptes rattachés	206 210 497	289 879 044
Impôts	135 171 065	395 440 440

../.. la suite sur la page suivante

ALFET SPA

21 RUE GUELLAB LARBI TIARET

N° D'IDENTIFICATION:098314010010944

EDITION_DU

EXERCICE: 01/01/2018-31/12/2018

COMPTE DE RESULTAT/NATURE (...suite) -copie provisoire

	NOTE	2018	2017
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)			
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)			
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE			
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		**25 671 413,83**	**83 465 658,11**

ALGERIENNE DES FONDERIES DE TIARET
ALFET FILIALE GROUPE FONDAL (ex ENF)
Société par action au capital : 1 200 000 000 DA
Direction Marketing

TIARET, LE 28 SEPTEMBRE

/REF : 031 /DM/

BORDEREAU D'ENVOI

Objet : Remise de Chèque.
Nous vous transmettons ci-joint N°

Facture	Code	CLIENTS	Montant	N° du chèque	Observation
AVANCE SUR COMMANDE	26.14.92	TCE AISSAT BAHRIA	13 488,00	CHQ BDL N° 8190045	SUR VENT
296240	13.14.95	LEX LE FEU	447 525,00	CHQ BNA N° 3571560	SUR CREAN
296468	14.14.07	BETTAHAR SOFIANE	127 300,90	CHQ BDL N° 8818142	SUR VENT
AVANCE SUR COMMANDE		HADDOU KHALED	106 879,50	VIREMENT	SUR VEN
296470	22.10.14	MODELAGE MOSTAKBEL	98 280,00	VIREMENT	SUR VENT
296413	10.25.05	CIMENTERIE HAMMA BOUZIANE	6 069 351,61	CHQ BEA N° 8691971	SUR CREAN
296473	14.46.02	EURL NASRI ETP	395 366,40	CHQ BNA N° 0626768	SUR VEN
296474	23.04.07	EURL CARRIERE YATHRIB	654 825,60	CHQ BDL N° 1101508	SUR VEN
296042-296095-296114-296183-296203-296252-296254-296284-296363	10.21.01	CIMENTERIE HIDJAR SOUD	21 186 263,41	VIREMENT	SUR CREA
AVANCE SUR COMMANDE		ENG AIN TEMOUCHENT	110 080,00	VIREMENT	SUR VEN (mois de J
AVANCE SUR COMMANDE		SARL BNK	456 300,00	VIREMENT	SUR VEN

DIRECTION FINANCES

SERVICE RECOUVREMENT

ALGERIENNE DES FONDERIES DE TIARET
DIRECTION DES FINANCES ET DE LA COMPTABILITE
SERVICE COMPTABILITE GENERALE

DATE: 10-03-2019

AVIS D'ECRITURE

JOURNAL: AC CODE: 1 N° ECRIT:

FACT/FR/BP/AP 13-2019

LIBELLE: ETS A-BOUKERMA TIARET .....

..... ACHAT IMPRIMENTE SX 125

CHQ/OV N° ..... PCR N° ..... PCD N° .....

COMPTES		LIBELLE	MONTANTS	
DEBIT	CREDIT		DEBIT	CREDIT
.....	.....	.....	6 000,00	.....
320100	.....	.....	1 020,00	.....
445110	.....	.....	50,00	.....
645620	.....	.....	.....	7 070,00
.....	401983	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
TOTAUX :				

VERIFIE PAR

IMPUTE PAR

ALFET
Z.I Zaaroura BP 212 Tiaret

Tél : (045) 41.93.67 / 41.65.94
Fax : (046) 41.69.70 / 41.93.67
RC N° : 14/00 - 0423330 B 13
NIF N° 001314042333031
NIS : 0999 14011477225
Article d'Imposition : 14016110055
BNA Agence de TIARET : 001006400300301262 - 73

الجزائر للسباكات بتيارت
ALGERIENNE DES FONDERIES DE TIARET
Filiale du groupe Fondal

Code Client : 102506
S.C.H.B Ciment hamma bouziane
NOM :
Raison Sociale :
Adresse : Hamma bouziane CONSTANTINE
35567247
RC N° : 25020196171
Article Imposition : 099825020161534
Identification Fiscale : N° NIS:

B.L.F N° 296413 **du :** 22/11/2018

(BON DE LIVRAISON & FACTURE)
Bon de sortie

montant avance

Bon de Commande N° : 292LOC15
Mode de Livraison : ALFET

Référence Commande Client : 16A174
Mode de Paiement : A terme
Justificatif :

Code	Désignation	Poids Unitaire	Prix Unitaire	Quantité	Montant
015057	5 Batteur ag farine DIS modele 990 ADT rev4	PIECE	216 140,00	24,000	5 187 360,00

Total HT	Taux TVA	TVA	Timbre	Montant TTC
5 187 360,00	17%	881 851,21	0,00	6 069 351,21

Arrêtée la présente facture à la somme de : Six Millions Soixante-Neuf Mille Trois Cent Cinquante-Un DINARS Soixante-Un CENTIMES

Enlèvement effectué par :

Matricule Véhicule :

Visa :

Visa du Facturier

Visa Responsable Commercial

Facture en 05 exemplaires

(Voir au verso les conditions de livraison)

A. OMARI

ISO 9001

ALFET
Z.I Zaaroura BP 212 Tiaret

Tél. (046) 41.93.57 / 41.65.94
Fax : (046) 41.69.70 / 41.93.57
RC N° : 14/00 - 0423330 B 13
NIF N° 001314042333031
NIS : 0999 14011477225
Article d'Imposition : 14016110055
BNA Agence de TIARET : 00100540030030126 2 - 73

الجزائر للسباكات بتيارت
ALGERIENNE DES FONDERIES DE TIARET
Filiale du groupe Fondal

Code Client : 260512
NOM : SPA E.A.S.K KEIF
Raison Sociale :
Adresse : KNIF BAGHAY SAINA
RC N° : 99B4BZ115
Article Imposition : 4004026B624
Identification Fiscale : 099840049058800
N° NIS.

B.L.F N° 296069
(BON DE LIVRAISON & FACTURE)
bon de sortie

du : 03/12/2018
montant avance

Bon de Commande N° : VENTE DIRECTE
Mode de Livraison : CLIENT

Référence Commande Client : 184044
Mode de Paiement : Chèque
Justificatif : 2534131

Code	Désignation	Poids Unitaire	Prix Unitaire	Quantité	Montant
003597	1 MARTEAU EN U AC 214	PIECE	4 980,00	29,000	144 420,00

Total HT	Taux TVA	TVA	Timbre	Montant TTC
144 420,00	17%	24551,40	0,00	168 971,40

Arrêtée la présente facture à la somme de : Cent Soixante-Huit Mille Neuf Cent Soixante-Onze DINARS Quarante CENTIMES

Enlèvement effectué par :

Matricule Véhicule :

Visa :

Visa du Facturier

Visa Responsable Commercial

Facture en 03 exemplaires

(Voir au verso les conditions de livraison)

VADA

البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Société par Actions au Capital de 14 600 000.000 D.A.

SIEGE SOCIAL ALGER R.C. ALGER [illegible]

Agence S'HO — في ..., le 24 02 15

Nom et Adresse du Bénéficiaire — اسم وعنوان المستفيد

ALFET SPA
TIARET

تسليم الصك للخصم
Remise de chèques à l'escompte

- Sur Place (1) — محلي
- Hors Place — غير محلي

Avis de Crédit — إشعار عن الخصم

Date de valeur	Indice	Cpte Général	N° de Compte	Clé
	001	00400 300	301262	73

يقيد المبلغ المذكور في الجانب الأيسر لحسابكم مع شرط التحصيل.

Le montant ci-contre est porté au crédit du compte du bénéficiaire sous réserve d'encaissement.

المحارف ومكان الدفع Bq et lieu de paiement	اسم الساحب Nom du Tireur	تاريخ الاصدار Emis le	رقم الحساب N° de Compte	رقم الصك N° de Chèque	المبلغ Montant
CPA BAB EZZOUAR	SPA MEDITREM	18.02.15		2082725	1190 199,00
BDL BATNA	SPA EASKNIFSA	22.02.15		2534131	1100 000,00

(1) Rayer la mention inutile — أشطب العبارة غير المناسبة — مجموع الإضافة TOTAL DE LA REMISE

Veuillez agréer nos salutations distinguées. — تقبلوا تحياتنا الفائقة 09

BANQUE NATIONALE ... 15 FEV 2015 ... AP. TIARET ... PORTEFEUILLE

PP. 50 - ...

ALGERIENNE DES FONDERIES –Tiaret- ALFET

FILIALE GROUPE FONDAL

SOCIETE PAR ACTIONS AU CAPITAL

DE 1.200.000.000.DA

BP DA 3 942 578.25

TIARET le 25 MARS 2018

Au : 23 MAI 2018

Veuillez payer contre cette lettre de change stipulée sans frais

A l'ordre de : ORFEE FILIALE B.C.R BORDJ MENAIEL

La somme de TROIS MILLIONS NEUF CENT QUARANTE-DEUX MILLE

CINQ CENT SOIXANTE-DIX-HUIT DINARS ET VINGT-CINQ CENTIMES

ACCEPTATION

ALGERIENNE DES FONDERIE DE TIARET

..... Domiciliation.....

BNA Tiaret agence 540

Compte N°001 005 10 0500 301 262573

N° 001/2018

IMPRIME DESTINE A L'ADMINISTRATION N.I.F 0 9 8 3 1 4 0 1 0 0 1 0 9 4 4

Désignation de l'entreprise: **ALFET SPA**

Activité:

Adresse: **21 RUE GUELLAB LARBI TIARET**

Exercice du 0101/2018 au 31/12/2018

9/ Tableau de détermination du résultat fiscal:

I. Résultat net de l'exercice (*Compte de résultat*)	Bénéfice	**83 465 658**
	Perte	
II. Réintégrations		
Charges des immeubles non affectées directement à l'exploitation		
Quote-part des cadeaux publicitaires non déductibles		
Quote- part du sponsoring et parrainage non déductibles		
Frais de réception non déductibles		
Cotisations et dons non déductibles		
Impôts et taxes non déductibles		
Provisions non déductibles		**8 480 915**
Amortissements non déductibles		
Quote - part des frais de recherche développement non déductibles		
Amortissements non déductibles liés aux opérations de crédit bail (Preneur) (cf.art 27 de LFC 2010)		
Loyers hors produits financiers (bailleur) (cf.art 27 de LFC2010)		
Impôts sur les bénéfices des sociétés	Impôts exigible sur résultat	**1 703 715**
	Impôts différé (variation)	**655 566**
Pertes de valeurs non déductibles		
Amendes et pénalités		**2 195 069**
Autres réintégrations *		
	Total des réintégrations	**13 035 266**
III. *Déductions*		
Plus values sur cession d'éléments d'actif immobilisés (cf.art 173 du CIDTA)		
Les produits et les plus valus de cession des actions et titre assimilés ainsi que *ceux des actions ou part d'OPCVM cotées en bourse.*		
Les revenus provenant de la distribution des bénéfices ayant été soumis à l'impôt sur les bénéfices des sociétés ou expressément exonérés (cf.art 147 bis du CIDTA)		
Amortissement liés aux opérations de crédit bail (Bailleur) (cf.art 27 de LFC		
Loyers hors charges financières (Preneur) (cf.art 27 de LFC		
Complément d'amortissements		
Autres déductions *		
	Total des déductions	
IV. *Déficits antérieurs (à déduire) (cf.art 147 du CIDITA)*		
Déficite de l'année		**36 243 683**
Déficite de l'année		**51 290 319**
Déficite de l'année		
Déficite de l'année		
	Total des déficits à déduire	**87 534 002**
Résultat fiscal (I+II-III-IV)	Bénéfice	**8 966 922**
	Déficit	

(*) *A détailler sur état annexe à joindre*

الجزائرية للسيارك تيارت
ALFET