



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

تخصص: إدارة الأعمال

الموضوع

انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة والآثار المحتملة

على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير

تحت إشراف: الأستاذ الدكتور

عبود زرقين

من إعداد: الطالب

توايتية الطاهر

لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة أم البواقي	أستاذ التعليم العالي	أ.د محمدود جهام
مقرر	جامعة أم البواقي	أستاذ التعليم العالي	أ.د عبود زرقين
مناقشا	جامعة قسنطينة 2	أستاذ التعليم العالي	أ.د عبد الباقي روابح
مناقشا	جامعة عنابة	أستاذ التعليم العالي	أ.د علي بن ثابت
مناقشا	جامعة أم البواقي	أستاذ محاضر - أ.	د. عبد الحميد مدفوني
مناقشا	جامعة سطيف	أستاذ محاضر - أ.	د. حسان خبابة

السنة الجامعية: 2015/2014

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وتقدير

الحمد لله ربي العالمي الذي أكرمني وأتم
نعمة علي ورعاني بعونه وتوفيقه لإنجاز
هذه الأطروحة، وألف شكر وتقدير لأستاذي الفاضل
الأستاذ الدكتور "عبود زرقين" الذي تكرم
بالإشراف علي وتعهديني طيلة مدة تأطير هذه الدراسة
بتوجيهاته القيمة وتشجيعه لي علي إتمام هذه الدراسة.
وجزى الله عني خير الجزاء أعزائي كل أساتذة
جامعة أم البواقي بصفة عامة وأساتذة كلية العلوم
الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
بصفة خاصة، والشكر موصول أيضا إلى
كل من ساهم من قريب
أو بعيد في مساعدتي لإتمام هذا العمل ؛
كما أشكر أعضاء لجنة المناقشة
على تفضلهم بإثراء هذا العمل.

الاهداء

إلى روح أمي رحمها الله

إلى والدي حفظه الله

إلى الزوجة الكريمة

إلى ابنتي لمار

إلى كل عائلتي ...

إلى كل الأهل والأصدقاء والأقارب ...

إلى كل باحث وطالب علم

أهدي هذا العمل



فهرس المحتويات

9	ثالثا: الانضمام والانسحاب من الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجـارة
9	المطلب الثالث: الجولات السبعة الأولى التي عقدتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة:
10	أولاً: الجولات الخمسة الأولى للاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة
11	ثانياً: عرض وتقييم جولة كينيدي (1964-1967)
12	ثالثاً: عرض وتقييم جولة طوكيو (1973 - 1979)
13	المطلب الرابع: عرض وتقييم جولة الأورجواي (1986-1993)
13	أولاً: الدواعي المبررة لعقد جولة الأورجواي
14	ثانياً: الاتفاقيات المتوصل إليها خلال جولة الأورجواي
16	ثالثاً: بؤادر ومعالم ظهور المنظمة العالمية للتجارة
18	المبحث الثاني: النظام التجاري العالمي الجديد في إطار قواعد المنظمة العالمية للتجارة
18	المطلب الأول: الميكانيزمات التي تقوم عليها المنظمة العالمية للتجارة
18	أولاً: التعريف الخاص بالمنظمة العالمية للتجارة
19	ثانياً: مهام وأهداف المنظمة العالمية للتجارة
21	ثالثاً: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة
24	المطلب الثاني: المركز القانوني في المنظمة العالمية للتجارة
24	أولاً: شروط الانضمام والانسحاب من المنظمة العالمية للتجارة
26	ثانياً: التنظيم المالي للمنظمة العالمية للتجارة
27	المطلب الثالث: المبادئ الأساسية للمنظمة العالمية للتجارة
27	أولاً: المبادئ المشتركة للمنظمة العالمية للتجارة
29	ثانياً: المبادئ الخاصة التي تقوم عليها اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة
30	المبحث الثالث: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة
30	المطلب الأول: أهم الاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع
31	أولاً: الاتفاق بشأن الزراعة
34	ثانياً: الاتفاق بشأن المنتجات الصناعية
36	المطلب الثاني: الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS)
37	أولاً: الخلفية النظرية للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

37	ثانيا: طبيعة التجارة في الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات
38	ثالثا: الالتزامات الخاصة بتحرير تجارة الخدمات
39	رابعا: أنواع تجارة الخدمات التي شملتها الاتفاقية
40	المطلب الثالث: اتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية (TRIPS)
41	أولا: الإطار النظري لاتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية
42	ثانيا: دور أحكام الاتفاقية في توفير الحماية لحقوق الملكية الفكرية
44	ثالثا: مدى تأثير الاتفاقية على تحرير التبادل السدوي
45	المطلب الرابع: اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة (TRIMS)
45	أولا: الخلفية النظرية لاتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة
46	ثانيا: التعريف بإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة
46	ثالثا: خصائص اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة
47	رابعا: تقييم اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة
48	المطلب الخامس: الاتفاقات غير القطاعية الخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة
49	أولا: اتفاق التدابير الصحية والحواجز الفنية للتجارة
51	ثانيا: اتفاقيات حماية الإنتاج الوطني
54	ثالثا: الاتفاقات المتعلقة بالتجارة الواردات
56	الخلاصة
57	الفصل الثاني: المحاور الرئيسية لدمج الاقتصاد الجزائري في النظام التجاري العالمي الجديد
58	تمهيد
59	المبحث الأول: إجراءات الحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة
59	المطلب الأول: مراحل وخطوات طلب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة
59	أولا: مرحلة تقديم طلب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة
59	ثانيا: مرحلة جمع المعلومات
60	ثالثا: مرحلة المفاوضات حول شروط الانضمام
60	رابعا: مرحلة إعداد الوثيقة الشاملة المتعلقة بالانضمام للمنظمة
61	المطلب الثاني: محددات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

61	أولاً: تعليمات نظرية التجارة اارة الدولية
62	ثانياً: الاعترافات المؤسسة
63	ثالثاً: القيام بالإصلاحات الاقتصادية
63	المطلب الثالث: حقوق واجبات ومعوقات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة
63	أولاً: حقوق الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة
64	ثانياً: التزامات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة
65	ثالثاً: الإيقاف، الانسحاب، والفصل من عضوية المنظمة العالمية للتجارة
67	المبحث الثاني: مراحل وخطوات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
67	المطلب الأول: دوافع وحتمية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
67	أولاً: الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التأييد و المعارضة
68	ثانياً: موقف الأطراف الفاعلة من الانضمام للمنظمة
71	ثالثاً: دوافع وأهداف الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة
73	المطلب الثاني: خطوات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
74	أولاً: مرحلة تقديم طلب العضوية (1987-1995)
75	ثانياً: مرحلة جمع المعلومات (1996-2003)
83	ثالثاً: مرحلة المفاوضات حول شروط الانضمام (2004-2014)
88	المطلب الثالث: الأسئلة المطروحة على الوفد الجزائري في إطار مفاوضات المنظمة
88	أولاً: الأسئلة والأجوبة حول الأسعار، السياسات الاقتصادية، وسياسات التجارة الخارجية
89	ثانياً: الأسئلة والأجوبة حول القيمة لدى الجمارك، الملكية الفكرية والقيود الكمية عند التصدير
90	المطلب الرابع: عوائق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
91	أولاً: عوائق متعلقة بشروط الانضمام الخاصة بالدول النامية
92	ثانياً: العوائق المتعلقة بنوعية الاقتصاد الوطني
92	ثالثاً: العوائق المتعلقة بالمفاوضات
93	المبحث الثالث: خصائص الاقتصاد الجزائري على ضوء اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة
93	المطلب الأول: وصف الاقتصاد الجزائري في إطار مفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة
94	أولاً: اقتصاد ريعي

94	ثانيا: اقتصـاد تطـورت فيـه آليات الفسـاد
94	ثالثا: اقتصاد تطـورت فيـه عدة مؤشرات اقتصادية
98	المطلب الثاني : الإصلاحات الاقتصادية على ضوء اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة
98	أولا: فشل الجزائر في القيام بإصلاحات الجيل الثاني
98	ثانيا: التحوف من الجانب الدولي للإصلاحات
99	ثالثا: عدم دقة البرامج والمعطيات المقدمة
99	رابعا: تفضيل الانفتاح الحاح المحدود
101	المطلب الثالث: الملفات الحساسة المتعلقة بانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية
101	أولا: إستراتيجية النفاذ إلى السوق الداخلي والحاجز التجاري
102	ثانيا: التسعير مرة المزدوجة
105	ثالثا: تأثير إلغاء التسعير المزدوجة للغاز على الجزائر
105	رابعا: الشكليات المترتبة بممارسة التجارة الخارجية
106	خامسا: آفاق السياسة التعريفية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
107	المبحث الرابع: انضمام الجزائر إلى الاتفاقيات الإقليمية الدولية
108	المطلب الأول: اتفاق الجزائر مع دول الإتحاد المغرب العربي الكبير
108	أولا: ميكانزمات الوحدة الجمركية المغربية
110	ثانيا: الاتفاقيات التجارية لدول المغرب العربي الكبير
111	المطلب الثاني: اتفاق الجزائر مع دول العربية
111	أولا: انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)
112	ثانيا: التوافق والاختلاف بين منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والمنظمة العالمية للتجارة
115	المطلب الثالث: اتفاقيات الشراكة الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي
115	أولا: مفهوم الشراكة
115	ثانيا: علاقة الجزائر بالمجموعة الاقتصادية الأوروبية
120	ثالثا: الجزائر ومنطقة التجارة الحرة الأورو متوسطية
121	الخلاصة

122	الفصل الثالث: تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
123	تمهيد
124	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
124	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغية و المتوسطة
124	أولاً: إشكالية تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
126	ثانياً: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
128	ثالثاً: التجارب الدولية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
132	المبحث الثاني: خصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
133	المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
133	أولاً: الخصائص المنبثقة من داخل المؤسسة
134	ثانياً: الخصائص المنبثقة من محيط المؤسسة
136	المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
136	أولاً: تصنيف المؤسسات الصغية و المتوسطة على أساس توجهاها
137	ثانياً: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب الشكل القانوني
143	ثالثاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل
143	رابعاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس طبيعة الإنتاج
144	المبحث الثالث: العوائق التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
145	المطلب الأول: عوائق تنظيمية وإدارية
145	أولاً: مشكل والهندسة المدنية والعمل الممران
146	ثانياً: مشكل كل الإيج راءات الإدارية
147	المطلب الثاني: عوائق تمويلية وتسويقية
147	أولاً: العوائق التمويلية والجباية
151	ثانياً: عوائق أخرى
154	المبحث الرابع: الإطار العام لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
154	المطلب الأول: الخلفية النظرية لظهور التنافسية ومؤشرات قياسها
154	أولاً: مفهوم التنافسية ومؤشرات قياسها
160	ثانياً: تحليل قوى التنافس في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة


162	المطلب الثاني: الميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
162	أولاً: تعريف وخصائص الميزة التنافسية
165	ثانياً: معايير الحكم على جودة الميزة التنافسية
165	ثالثاً: بناء المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
168	رابعاً: عوامل نجاح بناء الميزة التنافسية
170	المطلب الثالث: استراتيجيات التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
170	أولاً: الإستراتيجية على مستوى المؤسسة ككل
172	ثانياً: إستراتيجية التنوع
172	ثالثاً: إستراتيجية المشروقات المشتركة
174	رابعاً: إستراتيجية الاستقراء
176	خامساً: إستراتيجية الانكماش
178	سادساً: إستراتيجية وحدات الأعمال (النشاط)
180	الخلاصة
181	الفصل الرابع: تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة
182	تمهيد:
183	المبحث الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري
183	المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (1962-1979)
183	أولاً: مرحلة التسيير الذاتي (1962-1964)
184	ثانياً: مرحلة الشركة الوطنية (1965-1970)
185	ثالثاً: مرحلة التسيير الاشتراكي (1971-1979)
186	المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (1980-1989)
186	أولاً: إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات
189	ثانياً: القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21/08/1982 والمتعلق بالاستثمار
189	ثالثاً: استقلالية المؤسسات الاقتصادية العمومية
190	المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (1990-1999)
190	أولاً: القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990 والمتعلق بالنقد والقروض

191	ثانيا: إنشاء وزارة منتدبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
192	ثالثا: المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05/10/1993 والمتعلق بالاستثمار
193	رابعا: برنامج التعديل الهيكلي وعلاقته بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (1994-1999)
195	المطلب الرابع : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مرحلة الإنعاش الاقتصادي للفترة (2001- 2014)
195	أولا: برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001- 2004)
199	ثانيا: البرنامج التكميلي الأول لدعم الإنعاش الاقتصادي (2005-2009)
201	ثالثا: البرنامج التكميلي الثاني لدعم الإنعاش الاقتصادي (2010-2014)
203	المبحث الثاني: واقع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
203	المطلب الأول: التوزيع الجغرافي والتطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
203	أولا: التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
205	ثانيا: توزيع المؤسسات الصغية والمتوسطة والمتوسطة الخاصة حسب النشاطات الاقتصادية للفترة (2004-2012)
208	ثالثا: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
211	المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغية والمتوسطة في الاقتصاد
211	أولا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغية والمتوسطة في التشغيل
213	ثانيا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة (VA)
214	ثالثا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام (PIB)
215	المبحث الثالث: ترقية وتأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
215	المطلب الأول: هيآت وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
215	أولا: هيآت دعم المؤسسات الصغية والمتوسطة في الجزائر
226	ثانيا: هيآت الاستثمار الداعمة للمؤسسات الصغية والمتوسطة في الجزائر
229	ثالثا: صناديق دعم المؤسسات الصغية والمتوسطة في الجزائر
231	المطلب الثاني: التأهيل وسياسات تطبيقه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
231	أولا: مفاهيم نظرية حول التأهيل وسياسات تطبيقه
232	ثانيا: مراحل وأهداف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
236	المطلب الثالث: مجالات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
236	أولا: ترقية المحيطة بالمالية والإدارية

238	ثانيا: الترقية على مستوى التكنولوجيات
238	ثالثا: الترقية على مستوى ويات أخرى
240	المبحث الرابع: الاتفاقيات الدولية وأثارها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
241	المطلب الأول: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأوروبية
241	أولا: الشراكة الأوروبية وأثارها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
243	ثانيا: برنامج ميدا الأول لتنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (MEDA.1)
244	ثالثا: برنامج ميدا الثاني لتنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية (MEDA.2)
249	المطلب الثاني: التعاون الجزائري الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
249	أولا، التعاون مع بعض الهيئات والمؤسسات
250	ثانيا: التعاون الدولي الثنائي
252	الخلاصة
253	الفصل الخامس: السيناريوهات المتوقعة لآثار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
254	تمهيد:
255	المبحث الأول: تقييم السيناريو الاستمراري لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
255	المطلب الأول: تقييم الوضعية الحالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
255	أولا: تقييم البيئة المحيطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
258	ثانيا: تقييم سياسات وبرامج تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
259	ثالثا: تقييم برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية
261	المطلب الثاني: تقييم مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
261	أولا: التكلفة
263	ثانيا: الكفاءات البشرية
265	ثالثا: حاضنات الأعمال
266	رابعا: الإبداع التكنولوجي

268	خامسا: الجـودة
270	المطلب الثالث: عوائق إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
271	أولا: تعقيد الإحـراءات الإدارية المعتمـدة في إنشاء المؤسسات
272	ثانيا: ملف الوكالة الوطنية لدعم وترقيـة و متابعة الاستثمارات (APSI)
273	ثالثا: ملف لجنة مساعـدة وتنشيط وترقية الاستثمارات (C.A.L.P.I)
274	رابعا: ملف البنـك
276	المبحث الثاني: سيناريو الآثار السلبية المحتملة لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
276	المطلب الأول: الآثار السلبية لاتفاقيات القطاعية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسط
277	أولا: الآثار السلبية لاتفاقية الزراعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
278	ثانيا: الآثار السلبية لاتفاقية الصناعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
279	ثالثا: الآثار السلبية لاتفاقية الخدمات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
280	المطلب الثاني: الآثار السلبية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والاستثمارات المرتبطة بالتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
280	أولا: الآثار السلبية لاتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية
284	ثانيا: الآثار السلبية لاتفاقيـة الاستثمارات المرتبطة بالتجـارة
285	المبحث الثالث: سيناريو الآثار الإيجابية المحتملة لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
286	المطلب الأول: الآثار الإيجابية لاتفاقيات القطاعية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
286	أولا: الآثار الإيجابية لاتفاقية الزراعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
287	ثانيا: الآثار الإيجابية لاتفاقية الصناعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
289	ثالثا: الآثار الإيجابية لاتفاقية الخدمات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
292	المطلب الثاني: الآثار الإيجابية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والاستثمارات المرتبطة بالتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
292	أولا: الآثار الإيجابية لاتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية
294	ثانيا: الآثار الإيجابية لاتفاقيـة الاستثمارات المرتبطة بالتجـارة

296	الخلاصة
297	الخاتمة
301	أولاً: نتائج الدراسة
303	ثانياً: اختبار الفرضيات
306	ثالثاً: التوصيات
308	رابعاً: آفاق البحث:
309	قائمة المراجع
	الملخص باللغة العربية
	الملخص باللغة الانجليزية



فهرس الجداول

فهرس الجداول

الصفحة	الجدول	الرقم	الفصل
36	آلية إلغاء اتفاقية الألياف المتعددة ودمج منتجات المبروجات والملايس	01	الأول
128	أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في الاتحــاد الأوروبي	02	الثالث
129	أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في الولايات المتحدة الأمريكية	03	
130	أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في اليابان	04	
130	أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في الصين	05	
132	أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التشريع الجزائري	06	
204	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لفترة (1991-2003)	07	
205	تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التشغيل لفترة (2004-2012)	08	
207	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصــــــــــــــــة حسب النشاطات الاقتصادية لفترة (2004-2012)	09	
209	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الولايات لفترة (2004-2012)	10	
210	تمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الولايات	11	
213	مساهمة القطاعين العام والخاص في إجمـــــــــــــــــالي القيمة المضافة خـــــــــــــــــلال الفترة (2000-2012)	12	
214	تطور الناتج المحلي الخام (PIB) خارج قطاع المحروقات لفترة (2000-2012)	13	

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

الصفحة	الشكل	الرقم	الفصل
8	الهيكل التنظيمي لاتفاقية العامة للتعريفه الجمركية والتجارة " الجات "	01	الأول
21	الهيكل التنظيمي للمنظمة التجارة العالمية	02	
138	الأصناف القانونية للمؤسسات	03	الثالث
163	دورة حياة الميزة التنافسية	04	
166	أسس بناء المزايا التنافسية في المؤسسات	05	
168	تأثير الكفاءة، الجودة، الاستجابة للعملاء والتجديد على تكلفة الوحدة والسعر	06	
234	مسار برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	07	الرابع



الإطار العام للدراسة

المقدمة:

لقد شهد العالم منذ أكثر من نصف قرن تطورات كثيرة في الساحة الاقتصادية الدولية لاسيما التجارية منها، فبعد إنشاء المؤسستين التوأم صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء والتعمير المنبثقتين عن مؤتمر "بريتون وودز"، أصبح العالم بحاجة إلى من ينظم العمليات التجارية العالمية، ومن ثم جاءت فكرة إنشاء منظمة التجارة الدولية، إلا أن هذه المبادرة لم تلق استحسانا ولا تأييدا من طرف الولايات المتحدة الأمريكية، ومن ثم باءت هذه المحاولة لتنظيم التجارة العالمية بالفشل، لتحل محلها سنة 1947 الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "الجات"، التي مرت بثمانية جولات تفاوض، حيث انصب الاهتمام في الجولات السبعة الأولى على خفض التعريفات الجمركية، أما الجولة الثامنة فذهبت إلى أبعد من ذلك، وحاولت معالجة الحواجز غير الجمركية، والتي تمخضت عن نتائج هذه الجولة إنشاء "المنظمة العالمية للتجارة"، والتي تعتبر أوسع نطاقا وأكثر إلزامية للدول الأعضاء وأكثر شمولية وتشرف على المواضيع المرتبطة بالتجارة، ولاستمرارية هذه المنظمة، فإنها تعقد مؤتمرات وزارية دورية تعتبر بمثابة المحطات التي تزود منها، حيث كانت تعالج في كل مؤتمر أهم المستجدات العالمية، التي لها تأثير مباشر على المنظومة التجارية العالمية، وتم عقد (9) تسعة مؤتمرات وزارية منذ إنشائها إلى غاية حد الآن.

وبمجرد ظهور المنظمة العالمية للتجارة سارعت مختلف الدول بتقديم طلبات الانضمام إليها خاصة الدول النامية، والتي كانت مهمشة في الاقتصاد العالمي، ولم يبق مفر لهذه الدول سوى الهرولة نحو اقتصاد السوق، وتبنى قواعده سواء إراديا أو بضغط خارجي.

وبما أن الجزائر واحدة من هذه الدول فلقد كانت معتمدة في تسيير اقتصادها على التوجه الاشتراكي، كاختيار إيديولوجي من شأنه ضمان انطلاقة سريعة للاقتصاد الوطني، والمساهمة في عملية التنمية، وتجسد ذلك من خلال إنشاء مجموعة من المؤسسات العمومية الضخمة لتنفيذ برامج المخططات التنموية كخطوة رئيسية لتكريس دور الدولة في الحياة الاقتصادية، وتدخلها في جميع الميادين خاصة القطاع الصناعي، حيث سارت وتيرة التنمية بخطى متسارعة في السبعينات، وهذا توفر الإرادة السياسية الواضحة في تلك الفترة، والطاقة التمويلية الكبيرة لتمويل المشاريع الاستثمارية الضخمة للمخططات التنموية، وهذا من خلال الاعتماد على موارد المحروقات من العملة الصعبة خاصة بعد تأميمها، والتي لم تعرف

أسعارها استقرار في الأسواق العالمية خاصة في منتصف الثمانينات، وهذا ما أدى إلى هيكلة العديد من المؤسسات العمومية، ولهذا قررت الجزائر إعادة تقييم النتائج المحققة من الاستثمارات الضخمة التي أنجزتها في السبعينات ، والتي لم تكن في مستوى الطموحات المنتظرة، لأنها لم تتمكن من التقليل من حدة الأزمة، وأن أقل ما يمكن أن يقال عنها أنها كانت غير مدروسة وذات نتائج سلبية على الاقتصاد الوطني، لأنها تميزت بالاستيراد المكثف للسلع ذات الاستهلاك النهائي على حساب الاستثمارات والتشغيل ، مما أدى إلى ركود بعض السلع وإفلاس العديد من المؤسسات العمومية ، وانخفاض معدل الاستثمار وتراجع النمو الاقتصادي ، بالإضافة إلى تفاقم أزمة المديونية الخارجية واستمرار مشاكل التسيير البيروقراطي، واستفحال ظاهرة الرشوة والمركزية المفرطة في إدارة الاقتصاد الوطني ، وبالتالي أصبح من الضروري على الجزائر أمام كل هذه المعطيات الاقتصادية والاجتماعية المتدهورة، التفكير بجدية وإرادة أوضح في التغيير، الذي بدأت معالمه تتضح مع بداية التسعينات من خلال التوجه إلى تغيير طبيعة النظام الاقتصادي المنتهج منذ الاستقلال ، وحثمية الدخول في اقتصاد السوق، ومن ثمة اتجه سياسة تنمية متفتحة على الاقتصاد العالمي، وإعطاء فرصة أكبر للتعاون الدولي والشراكة الأجنبية ، والنهوض بالقطاع الخاص الذي همش لمدة طويلة ، لأخذ دوره إلى جانب القطاع العام في عملية البناء والإنعاش الاقتصادي، وتجسد ذلك في زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها أداة فعالة من شأنها المساهمة في تحقيق هذا التوجه الاقتصادي الجديد وإنجاحه كحل بديل للمؤسسات الصناعية الضخمة، وسياسة التنمية الغير المتوازنة ، ولكن التحول الاقتصادي الجديد فرض على السلطات الجزائرية اتخاذ إصلاحات جديدة هدفها الارتقاء بهذه المؤسسات وتأهيلها، وتقوية قدرتها التنافسية والبحث عن الوسائل الملائمة لمواجهة المنافسة العالمية، خاصة بعد الحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما يجبر هذه المؤسسات على اكتساب مزايا وقدرات تنافسية، خاصة مع تسارع وتيرة الاتجاه نحو ظاهرة تدويل الإنتاج، وتزايد الاهتمام بالمواصفات العالمية للجودة والإبداع التكنولوجي، ولا يتم هذا إلا من خلال وضع بعض التصورات المحتملة حول عملية الانضمام إلى للمنظمة العالمية للتجارة، للتخفيف من الآثار السلبية المحتملة على هذا القطاع، وإثراء الآثار الإيجابية برفع مستويات الكفاءة والقدرة التنافسية لها، لاكتساب مزايا تنافسية في الأسواق المحلية خاصة على المدى القصير، ومحاولة التعريف بالمنتج المحلي في الأسواق العالمية في المدى الطويل .

أولاً: طرح الإشكالية:

بناء على ما سبق، ونظرا للأهمية البالغة التي يحتملها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، وفي ظل البيئة الاقتصادية الجديدة خاصة بعد دخول الجزائر في اتفاق الشراكة الأوروبية، وتسارع مفاوضات الانضمام المرتقبة للمنظمة العالمية للتجارة، ومن هذا المنطلق يمكن أن تتجلى معالم الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة على النحو التالي : ما هي الآثار والانعكاسات المحتملة من انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

وحتى نستوفي الإجابة عن هذه الإشكالية الرئيسية، علينا الإجابة عن الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- ما هي أهم سياسات الإصلاح الاقتصادي التي قامت بها الحكومة الجزائرية للاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد ؟
- 2- ما مدى كفاءة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحرير الكامل لسياسة التجارية الجزائرية ؟
- 3- ما هي الصعوبات والمشاكل التي سيواجهها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عند الالتزام بقواعد ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة ؟
- 4- ما هي أهم التصورات المقترحة بشأن توفير المناخ الملائم لحماية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من المواجهة المنافسة الأجنبية في ظل تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة ؟

ثانياً: أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة في إبراز بعض التحديات حول مستقبل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل انفتاح الاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي من جهة، وتسارع مفاوضات الانضمام المرتقبة للمنظمة العالمية للتجارة من جهة ثانية، وانطلاقاً من ذلك فإن الأهمية الرئيسية لهذه الدراسة تتمثل في محاولة إفادة الباحثين في هذا المجال من جهة، والمتبعين لقضايا المنظمة العالمية للتجارة من جهة ثانية، وهنا سنتطرق إلى مكانة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومحاولة وضع تصورات لأهم الآثار والانعكاسات التي يمكن أن تمس هذا القطاع، جراء الالتزام بأحكام واتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

ثالثا: أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى الإجابة على الإشكالية المطروحة وعلى الأسئلة الفرعية، وتعمي إلى تسليط الضوء على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال وتجسيد بعض الرؤى والاقتراحات التي قد تمكننا من تجاوز هذه المرحلة الانتقالية بأخف الأضرار على القطاع الاقتصادي بصفة عامة، ومؤسساته الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، وانطلاقا من ذلك، فإن أهداف هذه الدراسة تتجلى في العناصر الآتية:

- 1- دراسة التطورات التي مرت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في نهاية الاقتصاد المخطط، والانتقال إلى اقتصاد السوق، ومعرفة إلى أي مدى يساهم هذا القطاع في دفع عجلة التنمية في الجزائر.
- 2- تبيان مكانة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، وتحديد أهم الرهانات والتحديات التي ستواجهه، خاصة بعد الحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة.
- 3- محاولة تحديد أهم الآثار الاقتصادية العامة المترتبة عن عملية الانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة، مع تبيان أهم الفرص والامتيازات الممنوحة للدول النامية، وكيف أن تستفيد الجزائر منها.
- 4- محاولة الرفع من كفاءة وتعزيز القدرة التنافسية لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والتي تجعلها أكثر صمودا أمام المؤسسات الأجنبية في ظل الانفتاح الاقتصادي.
- 5- بلورة مجموعة من السبل والمقترحات التي يمكن من خلالها تأهيل الجزائر للاندماج في الاقتصاد العالمي، بما يجعله قادرا على تحقيق المكاسب المرجوة، وتفادي السلبيات المتوقعة قبيل الانضمام.

رابعا: دوافع الدراسة:

وقع اختيارنا لهذا الموضوع لأسباب موضوعية وأسباب ذاتية، حيث تتمثل الأسباب الموضوعية في تسليط الضوء على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وربطه بالتغيرات الاقتصادية، فضلا عن احتلاله مكانا هاما في الكتابات العلمية، إضافة إلى اعتباره من المواضيع الرئيسية المطروحة على الساحة الجزائرية في هذه الفترة، خاصة وأن الجزائر قاب قوسين أو أدنى من ضمان تأشير الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى محاولة

إبراز أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دفع عملية التنمية الاقتصادية في الجزائر، ومحاولة إجراء تقييم لمختلف التشريعات الإصلاحية التي اهتمت بتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال أكثر من عشرية، وتحديد عوامل النجاح والفشل، وإبراز مكائنها في الاقتصاد الوطني الراهن قبل استكمال الانفتاح الاقتصادي.

أما الأسباب الذاتية، فتكمن في معالجة هذا الموضوع والمتمثل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يشمل الجانب الجزئي للاقتصاد، بالإضافة إلى أن هناك دافع شخصي يدفعني للاهتمام والبحث في هذا الموضوع، لأنني قدمت رسالة ماجستير في نفس المجال تقريبا والموسومة بالعنوان "عضوية الجزائر في المنظمة العالمية للتجارة والآثار المتوقعة على تجارتها الخارجية".

خامسا: فروض الدراسة:

صيغت وصممت مجموعة من الفرضيات العامة نرى أنها تشكل أكثر الإجابات احتمالا على الإشكالية المعتمدة في البحث وعلى الأسئلة الفرعية وهي كالتالي:

- 1- جاءت المنظمة العالمية للتجارة بأجهزتها الجديدة وسائلها وتنظيماتها لتغطي النقص الذي كان في اتفاقية " الجات " ، لأن طريقة سيرها تسمح للدول الأعضاء بالدفاع عن حقوقها ومصالحها .
- 2- قرار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يدخل ضمن إطار الإصلاحات الاقتصادية التي تسمح بمعالجة الاختلالات في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذا تم تأهيلها وفقا لمقتضيات الانضمام .
- 3- تتوقع بعض الآثار الاقتصادية التي تنجم عن إلغاء الدعم جزئيا أو كليا على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتي تؤدي إلى ارتفاع في تكاليف إنتاج هذه المؤسسات .
- 4- سيناريوهات الآثار والانعكاسات المرتقبة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تكون إيجابية على المدى الطويل، إذا تم استغلال الفرص المتاحة بشكل جيد وتكييفها وفق مقتضيات الانضمام .

سادسا: حدود الدراسة:

تطلب منهجية البحث العلمي ضرورة وضع حدود للإشكالية المطروحة، وهذا بهدف الاقتراب من الموضوعية والوصول إلى نتائج منطقية يمكن الاعتماد عليها. وبناء على ذلك يتم تحديد الدراسة اعتمادا على الموضوع وعلى الفترة الزمنية التي تتم خلالها الدراسة. بالنسبة للموضوع تقتصر دراستنا على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

أما على المستوى الزمني، فقد شملت فترة التنمية الاقتصادية في الجزائر بجميع مراحلها بداية من سنة 1962 إلى غاية 1989 كمرحلة أولى. ثم مرحلة تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية بداية فترة التسعينيات إلى غاية 2014 كمرحلة ثانية. وسوف تتعدى الدراسة إلى مرحلة التوقعات بعد الانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة في الأجل القصير والأجل الطويل.

سابعا: منهج الدراسة:

من أجل الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية اقتضت طبيعة الدراسة وخصوصية الموضوع التعامل مع عدة مناهج بطريقة متكاملة ومتناسقة من أجل الإلمام بمحاور الدراسة، فقد تم الاعتماد على المنهج "الوصفي التحليلي" كإطار عام للوصف والتحليل في مناقشة فصول هذه الدراسة، بغية الإلمام بالمفاهيم والعناصر الأساسية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنافسية والمنظمة العالمية للتجارة، وفي جانب آخر ضمن هذه الدراسة تم استخدام المنهج "التاريخي" لاستعراض الخلفية التاريخية لقيام المنظمة العالمية للتجارة، وتطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بالإضافة إلى محاولة استخدام المنهج الاستقرائي في صياغة السيناريوهات والتصورات المرتقبة حول الآثار المتوقعة للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما بالنسبة للأدوات المستخدمة، فقد قمنا في هذه الدراسة باستخدام المسح المكتبي الأكبر قدر ممكن من المراجع المكتبية العربية والأجنبية منها وكذا بعض المجلات المتخصصة والمقتنيات الوطنية والدولية، ورسائل الماجستير وأطروحات الدكتوراه، والاستعانة ببعض النصوص القانونية والتشريعية ذات الصلة المباشرة بالموضوع، للوقوف على ما تناولته هذه المراجع، والاستعانة ببعض الإحصائيات المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بالاتصال ببعض الهيئات الرسمية في الجزائر من أجل جلب الإحصائيات الأخيرة.

ثامنا: الدراسات السابقة:

بالإضافة إلى العديد من الدراسات الموثقة في المجلات العلمية والدوريات والكتب، تم الاطلاع على بعض الدراسات الجامعية ضمن حقل الدراسة التي تناولت دراسة المنظمة العالمية للتجارة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، بالإضافة إلى بعض الدراسات التي تخصصت في تحليل وتقييم الآثار المحتملة لانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية بشكل عام والاقتصاد الجزائري بشكل خاص، حيث كان لهذه المراجع والدراسات دور متميز في ضبط الإشكالية، وتأسيس فكرة الباحث عن اتفاقيات منظمة العالمية للتجارة، وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن أهم هذه الدراسات نذكر البعض منها في مايلي :

1-دراسة "الصادق بوشنافة " بعنوان " الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية - حالة مجمع صيدال " أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة باتنة، (2007)، حيث تناولت هذه الدراسة مكانة وأهمية التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي من خلال التطرق للخلفية النظرية للجات والمنظمة العالمية للتجارة في انتصار المذهب الليبرالي وتوسيع رقعة السوق الدولي، ومنه عمولة الاقتصاد، وما يتركه هذا الانفتاح من آثار خاصة على الدول النامية بصفة عامة، وقطاع صناعة الأدوية في الجزائر بصفة خاصة.

وعلى ضوء ذلك، يمكن القول أن هذه الدراسة تشابه مع موضوعنا في تطرقها للإطار النظري لكل من المنظمة العالمية للتجارة ومسار انضمام الجزائر لها، إلا أنها تختلف معها في عدم تناولها لجولات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى الاختلاف في تقييم آثار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، لان الباحث هنا ركز على قطاع صناعة الأدوية في الجزائر، أما دراستي فلقد ركزت فيها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة . ويمكن أن نستفيد من نتائج هذه الدراسة حول الآثار التي تخلفها المنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الادوية، ومحاولة إسقاطها على واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في هذا القطاع، في ظل تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة .

2-دراسة "فرحات غول" بعنوان " مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العمولة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية) " أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، (2006)، حيث تناولت هذه الدراسة أهم المفاهيم المتعلقة

بالعولمة ومسبباتها وتجلياتها وتأثيرها على مختلف الاقتصاديات بصفة عامة ، والمؤسسات الاقتصادية بصفة خاصة، ولتوسع أكثر في شرح أثر ظاهرة العولمة على تنافسية المؤسسات، دخل الباحث مباشرة في مفاهيم المنافسة والتنافسية ومؤشرات قياسها، بالإضافة إلى أنه تناول أهم الإصلاحات التي تبنتها الحكومة الجزائرية منذ سنة 1986 والتي تعتبر المنعرج الأساسي للتحويل نحو اقتصاد السوق، ولهذا عالج الباحث هذه الدراسة في سبعة فصول، منها خمسة فصول عامة تتحدث عن العولمة والتنافسية ومختلف مؤشراتهما، بينما الفصلين الأخيرين فخصصهما للحديث عن حالة الجزائر، بدراسة مؤشرات انفتاح السوق الجزائرية وتنافسية المؤسسات في ظل التغيرات العالمية الجديدة.

وفي الأخير يمكن القول أن هذه الدراسة تختلف مع دراستنا في كونها لم تطرق لعدة عوامل مرتبطة بالتنافسية الحديثة مثل؛ الجودة والإبداع التكنولوجي في المؤسسات، لأنهما من أبرز مقومات تنافسية المؤسسات الحديثة، لأنهما مبنيان على حاجيات ورغبات الزبائن ويعتبران ثورة إدارية جديدة وتطوير فكري شامل تجعل المؤسسات تحفض من نسبة العيوب وشكاوى الزبائن ، ويساهمان في تخفيض التكاليف و تحسين الإنتاجية، ومنه إرضاء المستهلك، وهو ما يعطي للمؤسسات التميز في السوق ، وكسب مكانة في ظل التغيرات الراهنة، ومن هذه النقطة حاولت من خلال دراستي التطرق بالتفصيل لهاذين العنصرين والذان يعتبران أساس العملية التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة.

3 - دراسة لزهر العابد، بعنوان " إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، غير منشورة، جامعة قسنطينة 2، (2013)، تناول فيها الباحث تحليل تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وقد توصلت الدراسة إلى أنه يمكن تحسين تنافسياتها بتوافق الجهود على ثلاث مستويات، الأول يتمثل في التركيز على تنمية الكفاءات وترقية الإبداع الذي ينطلق من المؤسسة في حد ذاتها، أما الثاني فيبدأ على مستوى الصناعة في إطار التحالفات الإستراتيجية وسياسات العناقد، والأخير على مستوى الدولة بالاعتماد على برامج التأهيل ومختلف سياسات دعم تنافسية المؤسسات، وعلى الرغم من جهود تنمية الكفاءات وترقية الإبداع المتوفرة حاليا والتي تعتبر غير كافية بالمقارنة على الإمكانيات المادية والبشرية المتوفرة، وهذا ما يجعل هذه الإشكالية تتطلب بذل المزيد من العمل على المستويات الثلاث من أجل تحسين تنافسية المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغيرات العالمية الجديدة، وبشكل عام فإن هذه الدراسة تتوافق مع دراستنا في تعرضها للإطار النظري لمفهوم التنافسية والميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والآليات الداخلية والخارجية الداعمة لها، غير أنها تختلف مع دراستنا في عدم تقييمها مؤشرات التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولم تعرض لاتفاقيات الشراكة الأورو- جزائرية في مجال تأهيل هذا القطاع، ومن هذه النقطة حاولت من خلال دراستي التطرق لهذا العنصر بالتفصيل، وهذا من أجل التخفيف من الآثار السلبية للانضمام.

4 - دراسة "قريشي محمد الصغير" بعنوان "واقع مراقبة التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مجموعة من مؤسسات الجنوب الجزائري خلال الفترة (2011-2012)" أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، غير منشورة، جامعة ورقلة، (2013)، حيث توصلت هذه الدراسة من خلال نتائجها إلى أن هذه معظم المؤسسات الجزائرية لا تستخدم الأدوات الرقابية الحديثة بل تعتمد في أغلبها على الأسلوب التقليدي المبني على نظام المعلومات الحاسبي، وهذا بسبب عوامل ومؤثرات داخلية وخارجية، وانتهت الدراسة بتقديم مقترح يمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحسين واقعها في مجال مراقبة التسيير وتعزيز تنافسياتها، وبشكل عام فإن هذه الدراسة تتشابه مع دراستنا في تعرضها لتطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل التغيرات الاقتصادية الراهنة، وتختلف عنها في العديد من النقاط أهمها عدم القيام بالدراسة التحليلية لهذا القطاع للوقوف أكثر على العوامل التي لم تجعل هذه المؤسسات في الجزائر تستخدم أدوات مراقبة التسيير الحديثة، لمواجهة المنافسة، وأن أغلب تلك الأدوات تستند إلى نظام المعلومات الحاسبي الذي يعتبر التزاما أمام مصالح الجباية أو البنوك لمعرفة وضعيتها الحاسبية والمالية فقط.

5 - دراسة "منى مسغوني" بعنوان "تسيير الكفاءات والأداء التنافسي المتميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" أطروحة دكتوراه في علوم التسيير غير منشورة، جامعة ورقلة، (2013)، حيث تناولت هذه الدراسة موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي احتلت دورا رياديا في دعم الجهود التنموية في كافة الاقتصاديات لاسيما النامية منها، والجزائر كغيرها من الدول النامية انتهجت سياسة جديدة تقوم على إرساء وتجسيد دعائم اقتصاد السوق، هذه السياسة قوامها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها النموذج الملائم لأسلوب التنمية الجديدة.

وفي الأخير يمكن القول حول هذه الدراسة أنها تختلف عن دراستنا خاصة من الجانب التحليلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وربطها بعوامل نجاح التنافسية فيها، بحيث نجد أن الباحث لم يذكر الأسباب التي جعلت معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتوجه بشكل كبير مثلا نحو قطاعات البناء والخدمات، مع ضعف كبير في قطاع الصناعة والزراعة والذات يشكلان عبء كبير في الوردات الجزائرية، وهذا حسب نتائج الدراسة، ولهذا سننطلق من هذه النقطة لدراسة أهم الأسباب الحقيقية التي جعلت جل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتوجه إلى مناطق وقطاعات معينة على حساب مناطق وقطاعات أخرى، وهذا من اجل اقتراح تصور لتحقيق تنمية محلية متوازنة جغرافيا لها .

6 - دراسة "خزندار وردة" بعنوان "تأثير انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على المنظومة المصرفية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة قسنطينة، (2012)، حيث تناولت هذه الدراسة الوضعية الحالية للمنظومة المصرفية الجزائرية وموقعها من التغيرات التي تفرضها عليها اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية، والتي بدأ تأثيرها يظهر على النظام المصرفي الجزائري حتى قبل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وما يمكن أن نستخلصه من هذه الدراسة أنها تختلف عن دراستنا في كون الباحثة لم تربط عملية الانضمام بالإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، ولم تطرق الباحثة من خلال دراستها لأهم الجولات التي عقدتها الجزائر لمعرفة سبب تأخر الجزائر وطول المفاوضات والتي تعتبر شاقة بحيث قاربت العشرين سنة، وتعتبر بيت القصيد في هذه الدراسة، ولهذا لا تزال جوانب من هذه الدراسة بحاجة للبحث، وانطلاقا من هذا العنصر فلقد تناولت في دراستي هذا العنصر بشيء من التفصيل، وبهذا تصبح دراستي امتدادا لنتائج هذه الدراسة، خاصة من جانب الإصلاحات المطبقة بغية الاستعداد للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة .

تاسعا: هيكل الدراسة:

انطلاقا من المبررات السابقة ومن اجل المحافظة على التسلسل المنطقي والتدرج في طرح الأفكار قدر الإمكان، جاءت الدراسة في مقدمة وخمسة فصول بالإضافة إلى خاتمة عامة تحتوي على أهم النتائج المتوصل إليها وكذا التوصيات .

وقد اشتمل الفصل الأول على الوجه الجديد للنظام التجاري العالمي الجديد ، والذي ضم ثلاثة مباحث، وقد تم في المبحث الأول التطرق إلى الخلفية التاريخية لظهور الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة "الجات"، وفيه تعرضنا لمفهوم الجات والأحكام والقواعد

التي تحكمها، وأهم الجولات التي مرت بها، أما المبحث الثاني فطرقتنا فيه إلى المنظمة العالمية للتجارة، وفيه تعرضنا إلى المحطات التي مرت بها والميكانيزمات التي تحكمها ومبادئها، أما المبحث الثالث فلقد تطرقنا فيه إلى اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، وفيه تعرضنا إلى أهم الاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع والاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، بالإضافة إلى اتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية واتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، ومجموعة من الاتفاقات غير القطاعية الخاصة باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

بينما اشتمل الفصل الثاني على المحاور الرئيسية لدمج الاقتصاد الجزائري في النظام التجاري العالمي الجديد، والذي ضم أربعة مباحث، وتطرقتنا في المبحث الأول للإجراءات المتبعة للحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، وفيه تعرضنا لمراحل وخطوات طلب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة ومحددات الانضمام للمنظمة، بالإضافة إلى حقوق واجبات ومعوقات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، أما المبحث الثاني فطرقتنا فيه إلى المراحل والخطوات الإجرائية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وفيه تعرضنا إلى دوافع وحتمية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وموقف الأطراف الفاعلة من عملية الانضمام، بالإضافة إلى المراحل التي مرت بها الجزائر في سعيها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والتطرق لبعض الأسئلة المطروحة من طرف وفد المنظمة العالمية للتجارة على الجزائر وأجوبتها، أما المبحث الثالث فقد تعرضنا فيه إلى خصائص الاقتصاد الجزائري ومدى تحقيقه لشروط الانضمام للمنظمة من خلال استعراض وضعية الاقتصاد الجزائري في إطار مفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وتقييم مسيرة الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر ومدى مساهمتها في تسريع عملية الانضمام إلى المنظمة، وأخيرا المبحث الرابع من هذا الفصل فقد تطرقنا فيه إلى التكتلات الاقتصادية الإقليمية كإستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وتعرضنا فيه إلى التأهيل الاقتصادي على المستوى العربي، وأخيرا التأهيل الاقتصادي على المستوى الأوروبي.

بينما اشتمل الفصل الثالث على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي ضم أربعة مباحث، وقد تم في المبحث الأول التطرق إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيه تعرضنا إلى إشكالية تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم معايير تصنيفها، بالإضافة إلى التطرق لبعض التجارب الدولية في تعريف المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة، أما المبحث الثاني فتطرقنا فيه إلى خصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيه تعرضنا إلى خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبعض الأشكال التي يمكن أن تأخذها، أما المبحث الثالث من هذا الفصل فتطرقنا فيه إلى المشكلات والمعوقات التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيه تعرضنا إلى الصعوبات التنظيمية والإدارية والعقارية التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبعض الصعوبات التمويلية والتسويقية والفنية التي تواجهه، أما المبحث الرابع والأخير من هذا الفصل فتطرقنا فيه إلى الإطار النظري لمفهوم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيه تعرضنا إلى الخلفية النظرية لظهور التنافسية ومؤشرات قياسها والميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخيرا تعرضنا إلى الاستراتيجيات العامة للتنافس كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بينما اشتمل الفصل الرابع على واقع ومكانة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة، والذي ضم أربعة مباحث، وقد تم في المبحث الأول التطرق إلى مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، وفيه تعرضنا إلى مراحل تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال مرحلة الاقتصاد المخطط إلى غاية مرحلة الانفتاح على اقتصاد السوق، أما المبحث الثاني فتطرقنا فيه إلى دراسة تحليلية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال بعض المؤشرات الاقتصادية، وفيه تعرضنا إلى التوزيع الجغرافي والتطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد، أما المبحث الثالث فتطرقنا فيه لتجربة الجزائرية في مجال ترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيه تعرضنا إلى هيئات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بالإضافة إلى التطرق إلى التأهيل وسياسات تطبيقه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخيرا مجالات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أما المبحث الرابع والأخير من هذا الفصل فقد اشتمل على انعكاسات التغيرات الاقتصادية وتأثيرها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وفيه تعرضنا إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأوروبية والتعاون مع بعض الدول والهيئات الدولية في مجال ترقية وتأهيل هذا القطاع.

وأخيرا اشتمل الفصل الخامس من هذه الدراسة على السيناريوهات المتوقعة لآثار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والذي ضم ثلاثة مباحث، وقد تم في المبحث الأول التطرق إلى تقييم السيناريو الاستمراري

لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وفيه تعرضنا إلى تقييم الوضعية الحالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومؤشراتها التنافسية، بالإضافة إلى تعرضنا لبعض العراقيل التي تعترض إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أما المبحث الثاني من هذا الفصل فطرقتنا فيه إلى السيناريو التشاؤمي لآثار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وفيه تعرضنا إلى الآثار السلبية لاتفاقيات الزراعة، الصناعة والخدمات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الناشطة في القطاع الزراعي والصناعي والخدماتي، بالإضافة إلى الآثار السلبية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والاستثمارات المرتبطة بالتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أما المبحث الثالث والأخير من هذا الفصل فطرقتنا فيه إلى السيناريو التفاؤلي لآثار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وفيه تعرضنا إلى الآثار الإيجابية لاتفاقيات الزراعة، الصناعة والخدمات على تنافسية المؤسسات الناشطة في القطاع الزراعي والصناعي والخدماتي، وتعرضنا فيه كذلك إلى الآثار الإيجابية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والاستثمارات المرتبطة بالتجارة، على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

عاشرا: صعوبات الدراسة:

إن هذا العمل لا يخلو من بعض الصعوبات التي واجهت الباحث عند دراسته لهذا الموضوع، تتمثل في صعوبة الحصول على المعطيات والإحصائيات ذات الصبغة الرسمية، والمتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتي تغطي كامل الفترة المدروسة، وغالبا ما تكون مفرطة في التفاؤل وغير دقيقة في الأحكام، مما ينجم عنه تباين واضح في المعطيات، تبعا لاختلاف الجهات التي تصدرها بشكل تنعدم معه المرجعية الأساسية للمعلومات. وقد حاولت بكل جهدي أن أتغلب على التباين في المعلومات والبيانات، وأن أربط بينها بالشكل الذي يخدم الموضوع. ضف إلى ذلك غياب شبه التام للمعلومات حول فحوى المفاوضات بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، والتي تعتبر سرية نوعا ما وغير قابلة للنشر. ولقد تحملت عناء هذه العقبات اقتناعا مني بضرورة المساهمة بشكل متواضع في بلورة رؤية أتمنى أن تكون واضحة لموضوع الدراسة.

وفي الأخير نأمل أن يكمل البحث بالقدر الكافي من الدراسة والنجاح، لإيماني الخالص بأن هدف التنمية في الأول والأخير هو خدمة الإنسان، راجيا من المولى تعالى أن يوفقني لذلك.



الفصل الأول
النظام التجاري العالمي الجديد

تمهيد:

لقد شهد العالم تطورات متسارعة بعد الحرب العالمية الثانية، بحيث عقدت عدة مؤتمرات دولية ساعدت على إيجاد سبل كهيبة بتنظيم الشؤون الاقتصادية والتجارية العالمية، حيث نادى برفع القيود أمام التبادل الدولي وفق مبدأ التخصص وتقسيم العمل، وقد ارتبطت هذه التحولات ب بروز منظمات تدعو إلى تكوين نظام اقتصادي عالمي، ومن ثم جاءت فكرة إنشاء منظمة التجارة الدولية (ITO) في سنة 1947 الصادرة عن ميثاق هافانا، إلا أن هذه المبادرة لم تلق استحسانا ولا تأييدا من طرف الولايات المتحدة الأمريكية، ومن ثم باءت هذه المحاولة لتنظيم التجارة العالمية بالفشل، لتحل محلها في 30 أكتوبر 1947 الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة المعروفة باسم " الجات " (GATT)، وقد دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ ابتداء من سنة 1948 إلى غاية سنة 1994 مروراً بثمانية جولات تفاوض. أهمها: جولة الأورغواي التي تعتبر أطول الجولات؛ فقد بدأت سنة 1986 و انتهت في ديسمبر 1993، واعتمدت في مراكش المغربية عام 1994 الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة الأورغواي، والتي تمت فيها إنشاء "المنظمة العالمية للتجارة" (OMC)، وكان الغرض من إنشائها هو إدخال المسائل الشائكة في المفاوضات التي فشلت الجات في حلها، نظرا لتعدد المسائل الاقتصادية وتشابكها على مختلف الأصعدة، ودخول أنواع عديدة من المنتجات في إطار المفاوضات التجارية، وبهذا تم استكمال الركن الثالث من أركان النظام الاقتصادي العالمي الجديد، إلى جانب صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، والتي تعمل مع هاتين المؤسستين على إقرار وتحديد معالم النظام التجاري العالمي الجديد، الذي أصبح يتميز بوحدة السوق العالمية، وإدارته للوصول إلى تحقيق كفاءة أفضل في الأداء الاقتصادي والتجاري العالمي، وتعاون أكثر اتساعا ونطاقا بين أطراف المجتمع الدولي ، رغبة في زيادة الناتج المحلي العالمي، وتحقيق الرفاهية الاقتصادية على مستوى العالم، ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث على النحو التالي:

- المبحث الأول: نشأة وتطور الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "الجات".
- المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة.
- المبحث الثالث: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الأول: نشأة وتطور الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة "الجات"

بانتهاى الحرب العالمية الثانية، شهد العالم تغييرات جذرية في بنيتها الاقتصادية، حيث بدأت الدول العظمى تضع أسس للعلاقات الاقتصادية الدولية في مرحلة ما بعد الحرب. وقد كان إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، والتوقيع على الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات (الجات) بمثابة تدشين لنظام تجاري عالمي جديد، ومن خلال هذا المبحث سنستعرض الخلفية التاريخية للاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة، وأهم المبادئ والجولات التي مرت بها هذه الاتفاقية إلى غاية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأول: الخلفية التاريخية لظهور "الجات" (*) وظروف نشأتها:

لقد قامت الولايات المتحدة الأمريكية باتخاذ عدة إجراءات دعت إلى عقد مؤتمر دولي في جنيف عام 1947 للمداولة حول التجارة الدولية، وفي هذا المؤتمر تم التوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "الجات"، والتي اشتملت على المبادئ والأسس والقواعد التي تحكم النظام التجاري العالمي لمرحلة بعد الحرب.

أولاً: الخلفية التاريخية لظهور الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة

إن الفراغ الناجم عن انهيار قاعدة الذهب بعد الحرب العالمية الأولى، وفشل كافة الجهود للعودة إليها بعد الحرب العالمية الثانية، دفع إلى عقد مؤتمرات دولية عقب الحرب العالمية الثانية منها مؤتمر بريتون وودز (BREETEN WOODS) سنة 1944، الذي تم بموجبه إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك العالمي للإنشاء والتعمير⁽¹⁾، ونظراً لكون المجتمعين بالمؤتمر يمثلون وزراء المالية فإنهم لم يتركوا للجوانب التجارية، إلا أنهم في نهاية المؤتمر لم يحفوا أهمية هذا الجانب، حيث عملت الولايات المتحدة الأمريكية على إعادة ترتيب الأوضاع الاقتصادية بصورة تماشى ومصالحها، لذا تقدمت باقتراح مفاوضات تجارية تهدف لتحرير التجارة الدولية في 18 فيفري 1946⁽²⁾، أين تبنى المجلس الاقتصادي والاجتماعي لمنظمة الأمم المتحدة طلب الولايات المتحدة الأمريكية المتمثل في عقد مؤتمر حول التجارة والتشغيل، وعقد اللقاء في نوفمبر سنة 1947 في هافانا عاصمة كوبا، وحضر ممثلون عن 53 دولة لمناقشة الشؤون الاقتصادية والتجارية الدولية، وبعد مناقشات دامت أربعة أشهر أقر مؤتمر هافانا نص ميثاق منظمة التجارة الدولية المعروف بـ "ميثاق هافانا"، والذي أبرز نواحي السياسات التجارية للدول

(*) الجات تمثل الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة

(1) أسامة المجذوب، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، مصر، 1996، ص.36.

(2) عادل المهدي، عولة النظام الاقتصادي العالمي والمنظمة العالمية للتجارة الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، مصر، 2004، ص.85.

الأعضاء والمساواة في المعاملة الجمركية، والاهتمام بتخفيض مستوياتها من خلال التفاوض، ولم يتعرض المؤتمر لنظم الأفضلية القائمة وإن كان قد طالب بالعمل على إلغائها بالتدرج، وأجاز إنشاء الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة⁽¹⁾، ولقد خرج هذا الميثاق بأربعة فصول: تناولت الفصول الثلاثة الأولى مشكلات السياسة التجارية الدولية وما يشوبها من عوائق تؤثر سلباً على التدفقات السلعية للدول، والاتفاقيات الخاصة بتجارة السلع الأولية والتجمعات التصديرية الأساسية، وسياسات العمل والتوظيف، أما الفصل الرابع فيتولى وضع القواعد الأساسية للسياسة التجارية، لكن سرعان ما تم التخلي عليه بعد المعارضة الأمريكية عن طريق الكونغرس وحلت محله الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجـارة " الجات " .⁽²⁾

ثانياً: مفهوم الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة وظروف نشأتها:

أنشأة الجات: وقعت اتفاقية الجات في سنة 1947، وبدأ في تطبيق أحكامها سنة 1948، وتمت مراجعتها مرتين المرة الأولى في سنة 1955، والمرة الثانية عام 1965، حيث أضيف لها الجزء الرابع الذي يتعلق بوضع قواعد تؤدي إلى تحرير التجارة الدولية، وتراعي الظروف الخاصة للدول النامية الأعضاء في الاتفاقية، وقد استمرت الدول الأعضاء في عقد اجتماعات دورية خلال الفترة (1947-1993)، حيث تم عقد ثماني جولات من المفاوضات، أبرزها الجولة الثامنة التي عقدت في الأوروغواي من سنة 1986 إلى عام 1993، وفي سنة 1994 اجتمعت 118 دولة في مراكش بالمغرب للتوقيع المبدئي على الوثيقة الختامية لنتائج لجولة الأوروغواي وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة (WTO) (*).⁽³⁾

وفرضت هذه الاتفاقية التزامات مع الدول للامتناع عن الإجراءات المعرقة للتجارة، كما تم إثراء العديد من هذه البنود في الاتفاقيات التجارية الثنائية الأمريكية، وتم الاجتماع بجنيف لممثلي 23 دولة، ووقعوا على الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية (GATT) (**)، واعتباراً من بداية جانفي 1948 أصبحت هذه الاتفاقية نافذة، إلا أن هذه الاتفاقية تكتسي الطابع المؤقت، واتفقت ثمانية (8) دول على تطبيق الجات تطبيقاً مؤقتاً ابتداءً من جانفي 1948 على أن يعمل بها الأعضاء الخمسة عشر (15) المتبقون في وقت لاحق.⁽⁴⁾

(1) سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 والمنظمة العالمية للتجارة مطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 2001، ص. 12.
 (2) سامي عفيفي حاتم، التجارة الدولية بين التنظير والتنظيم الطبعة الثانية، الدار المصرية العربية، القاهرة، 1993، ص. 252.
 (3) علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات الطبعة الأولى، دار المسيرة، القاهرة، 2007، ص. 445.
 (4) محمد صفوت قابل، المنظمة العالمية للتجارة وتحرير التجارة الدولية الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2008، ص. 49.

واتخذت الجات من جنيف بسويسرا مقرا لها، ورغم الطابع المؤقت للجات إلا أنها أصبحت تكتسي أهمية كبيرة، حيث ازداد عدد المنظمين والمتعاقدين فيها، لأنها احتوت عند تأسيسها سنة 1947 على (35) مادة موزعة على ثلاثة فصول، تتعلق مجملها حول تنظيم عمليات تحرير التجارة وإزالة العوائق أمام تبادل السلع الصناعية بين البلدان الأعضاء، وقد تم إضافة فصل رابع سنة 1965 يدور محوره حول تحرير تجارة السلع الزراعية والتنمية، ومنح تسهيلات للدول النامية وبذلك أصبحت عدد مواد الجات 38 مادة إضافة إلى الجداول والملاحق.⁽¹⁾

- ب- التعاريف الخاصة بالجات: تعتبر اتفاقية الجات من المنظور اللفظي جمع الأحرف الإنجليزية الأولى للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "Agreement on Tariffs and Trade General".⁽¹⁾
- 1 من المنظور الاقتصادي: هي اتفاقية دولية متعددة الأطراف لتبادل المزايا التفضيلية بين الدول الأعضاء الناتجة عن تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية والقيود الكمية.⁽²⁾
 - 2 من المنظور القانوني: تعتبر اتفاقية الجات من المنظور القانوني معاهدة دولية تنظم التجارة الدولية بين الدول التي قبلت بشروط الانضمام إليها.
 - 3 من المنظور المؤسسي: لقد تكونت سكرتارية الجات للإشراف على جولات المفاوضات التي أقرت من الدول المتعاقدة عليها حول التعريفات الجمركية والقواعد المنظمة للتجارة الدولية، وذلك منذ عام 1947، وتنقسم إلى أربع أجزاء هي:
 - الجزء الأول: يتلخص في الالتزامات الأساسية التي تلتزم بها الأعضاء، وكذلك حقوق الدول المنظمة للاتفاقية بما في ذلك جدول التعريفات الجمركية.
 - الجزء الثاني: طرق التعامل والقواعد الخاصة بالتجارة الدولية.
 - الجزء الثالث: القواعد الخاصة بالانضمام والانسحاب من الاتفاقية.
 - الجزء الرابع: يتعلق بتشجيع الصادرات الموجهة للدول النامية.⁽³⁾
 - 4 - التعريف الشامل للجات: تعتبر معاهدة دولية متعددة الأطراف، تتضمن حقوقا والتزامات متبادلة عقدت بين حكومات الدول الموقعة عليها، والتي تهدف لتحرير العلاقات التجارية الدولية، منطلقاً من المبادئ التي سنتها النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية.⁽⁴⁾

(1) Patrick F. J. Macrory, **The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis**, Volume I, Printed in the United States of America, 2005, P.128.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات المنظمة العالمية للتجارة من الأورجواي لسياتل وحتى الدوحة الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص. 112.
 (2) بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2003، ص 223.
 (3) محمد سعيد النجار، اتفاقية الجات وآثارها على الدول العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، القاهرة، 1995، ص. 13.
 (4) احمد عبد العليم، الجات والبلدان النامية، مطبوعات التضامن، القاهرة، 1995، ص. 185.

ثالثاً: أهداف الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة

وضعت الاتفاقية جملة من الأهداف تتمثل في:

- تحرير التجارة الدولية وتنظيمها، بإزالة العوائق التي تحول دون التبادل التجاري.
- تنشيط التبادل التجاري بين الدول المتعاقدة.
- ضمان مناخ دولي ملائم للمنافسة، وتوسيع التجارة الدولية.
- تشجيع الاستثمارات في القطاع الخاص وخلق فرص عمل جديدة.
- حسم النزاعات والخلافات التجارية عن طريق التفاوض تحت رعاية إدارة "الجات".
- السعي وراء تحقيق مستويات التوظيف الكامل للدول المتعاقدة.
- رفع مستوى معيشة الدول الأعضاء بتقديم خدمات وتأمينات اجتماعية إلى أفراد المجتمع.
- سهولة الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية.⁽¹⁾

المطلب الثاني: أحكام وقواعد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة

الغرض الأساسي من إبرام الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة هو زيادة تدفق التجارة الدولية، وإزالة العوائق التي من شأنها أن تؤثر على حركة انسياب السلع والخدمات، وحرصاً على بناء نظام تجاري عالمي متعدد الأطراف، فاخترت الجات عدد من المبادئ والأهداف والوظائف تقوم عليها، يمكن استعراضها في ما يلي:

أولاً: مبادئ الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة

عندما تنظم الدول إلى الجات لا تقوم بإزالة كل الحواجز الجمركية المفروضة على تجارتها الخارجية فوراً، وإنما تعهد بإزالتها تدريجياً، وتعهد بالالتزام بمجموعة من المبادئ والضوابط التي تنظم السير الحسن للتجارة الدولية فيما بينها، وتتمثل أهمها في.⁽²⁾

أ- المبادئ التي تلتزم بها الدول الأعضاء فيما بينها:

1 مبدأ المعاملة الوطنية: بمجرد أن تعبر السلع المستوردة الحدود الدولية لإحدى الدول الأعضاء في الجات، يجب أن تمنح هذه السلع المستوردة نفس المعاملة التي تعامل بها نفس السلع المنتجة محلياً، من حيث الأمور المتعلقة بالتداول والتوزيع والتسعير والضرائب، فمثلاً لا يجوز لأي دولة أن تستوفي ضريبة محلية؛ (مثل ضريبة المبيعات، ضريبة القيمة المضافة) على المنتج المستورد بنسبة أعلى من النسبة المفروضة على المنتج المحلي.⁽³⁾

(1) عدنان شوكت شومان، اتفاقيات الجات الدولية الراجحون دوما والخاسرون دوما للطبعة الأولى، دار المستقبل، دمشق، 1996، ص.17.

(2) إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها والنظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربي مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص.16.

(3) بهاجيرات لال داس، مقدمة في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة ترجمة أحمد يوسف الشحات، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص.43.

2 مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية: تم إدخال هذا المبدأ في عام 1966 في إطار جولة كندي، حيث أمكن إضافة الجزء الرابع لأحكام الاتفاقية، وقد تضمن هذا الجزء ثلاث مواد هي المادة 36، والمادة 37، والمادة 38، وتشير المادة 36 إلى مساعدة الدول النامية في زيادة حصيلة صادراتها، وتقديم لها مزايا إضافية تساعد على ولوج أسواق الدول المتقدمة، أما المادة 37 تتعلق بمنح أولوية كبيرة لتخفيض وإلغاء كل الحواجز والقيود الحالية أو المحتملة أمام المنتجات ذات الأهمية الخاصة بالدول النامية، أما المادة 38 فقد أكدت ضرورة تعاون جميع الأطراف المتعاقدة لتفعيل أحكام المادتين السابقتين.⁽¹⁾

3 مبدأ المفاوضات التجارية: تعتبر الجات الإطار التفاوضي الملزم لتنفيذ المعاهدات وتسوية النزاعات التجارية، وبالتالي يعتبر هذا المبدأ وسيلة لدعم النظام التجاري العالمي وفقاً لقاعدة تعدد الأطراف المتعاقدة، والقضاء على الصفة الثنائية في العلاقات التجارية.⁽²⁾

ب المبادئ الرئيسية التي تقوم عليها اتفاقية تأسيس الجات:

1 - مبدأ الالتزام بالتعريف الجمركية كوسيلة وحيدة للحماية: هذا المبدأ يعني أن الدول المتعاقدة

ملزمة بعدم اللجوء إلى استخدام قيود غير جمركية، لتقييد الواردات التي مصدرها الدول المتعاقدة في الاتفاقية؛ مثل نظام الحصص الكمية الذي كان سائداً آنذاك بهدف الحماية.

2 مبدأ الالتزام بعدم دعم الصادرات: تلتزم الدول المتعاقدة في الاتفاقية بعدم دعم الصادرات، لأنها تلحق الضرر بطرف متعاقد آخر، وهذا وفق المادة 16 من اتفاقية الجات.⁽³⁾

3 مبدأ عدم ممارسة سياسة الإغراق: كما جاء في المادة السادسة من الاتفاقية فإنه يمنع بيع السلعة في سوق التصدير بسعر أقل من السعر الذي تباع به في بلد إنتاجها، وهذا هو معنى الإغراق، وتمنع الاتفاقية الإغراق حتى تتحقق المنافسة المتكافئة، وفي حالة وجود هذا المبدأ، فإنه يحق للبلد المتعاقد المتضرر فرض رسم تعويضي لإلغاء أثر الإغراق.⁽⁴⁾

4 مبدأ القيود الكمية على الواردات: إن اتفاقية الجات تمنع الدول المتعاقدة من فرض القيود الكمية على الواردات، لأنها تشكل العائق الأكبر في وجه التجارة الدولية، وتمنح الحق للدول النامية التي تعاني من صعوبات في ميزان مدفوعاتها، أن تفرض قيود كمية على الواردات بصفة مؤقتة، على أن تعهد بإلغائها أو إزالتها تدريجياً عندما تزول الظروف التي استدعت فرضها باتخاذ سياسات اقتصادية كفيلة بإعادة توازن ميزان المدفوعات.⁽⁵⁾

(1) عبد القادر فتحي لاشين، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2005، ص.51.

(2) بهاجيرات لال داس، المنظمة العالمية للتجارة ترجمة رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص.63.

(3) ناصر دادي عدون ومتناوي محمد، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة أسباب الانضمام والنتائج المرتقبة ومعالجتها محمدية، الجزائر، 2003، ص.16.

(4) سهيل حسين الفتلاوي، المنظمة العالمية للتجارة، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص.21.

(5) مصطفى سلامة، المنظمة العالمية للتجارة، الطبعة الثانية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008، ص.12.

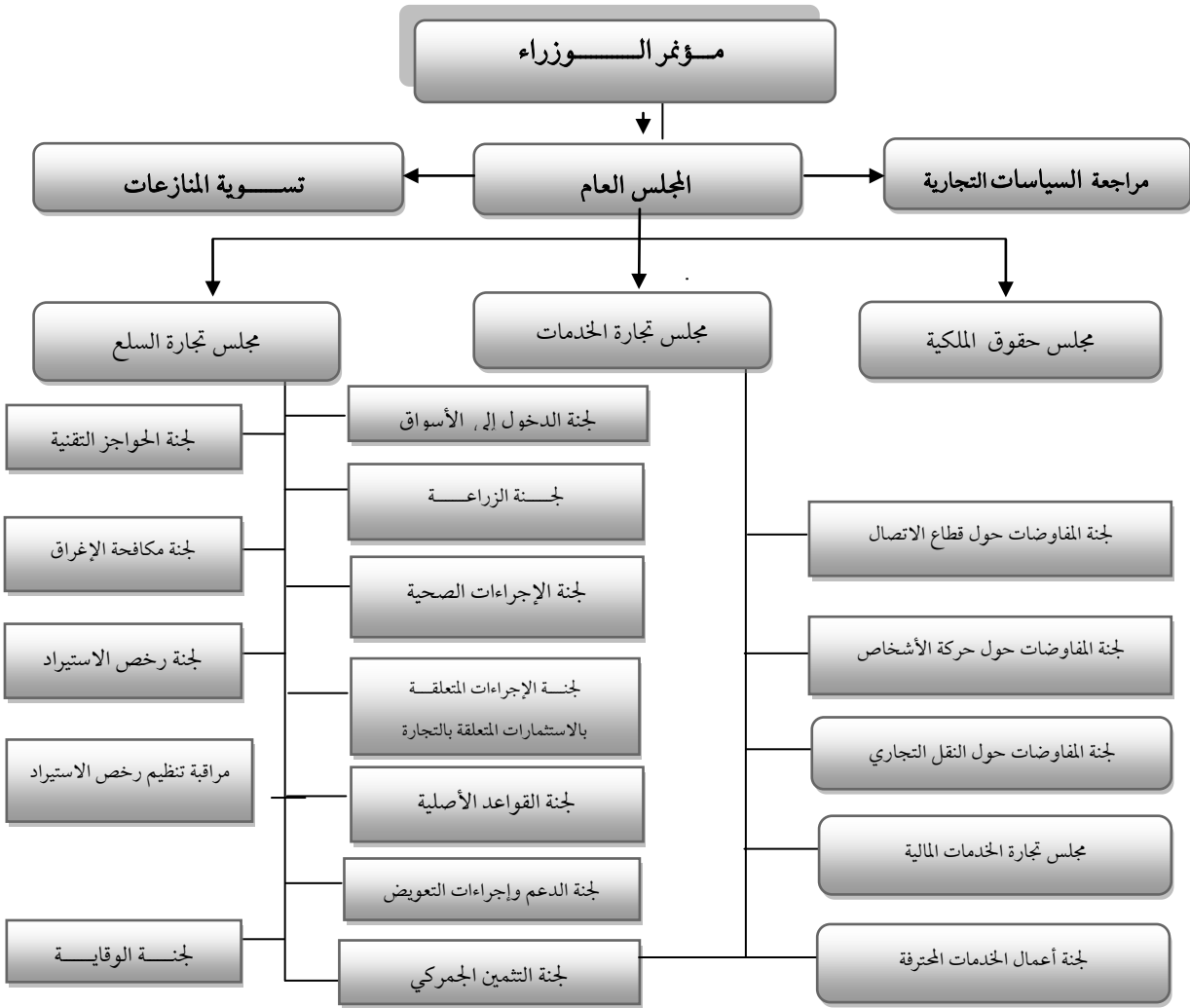
ثانياً: أجهزة و وظائف الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة

للجان عدة أجهزة ووظائف نذكر منها:

أ- أجهزة اللجان: تتألف أجهزة اللجان من مؤتمر الأطراف المتعاقدة، المجلس العام، وسكرتارية

ولجان، و عدد من الموظفين والمستشارين حسب المخطط التالي:

الشكل رقم 01: الهيكل التنظيمي لاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة " اللجان".



المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 88.

ب- وظائف اللجان: يمكن حصرها في ثلاثة وظائف رئيسية:

- الإشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والإجراءات التي تضعها الاتفاقيات المختلفة التي تنطوي عليها اللجان، والتي تتعلق بتنظيم التجارة الدولية بين الأطراف المتعاقدة فيها.
- تنظم اللجان جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف بين الدول الأعضاء، من أجل إحراز مستويات أعلى لتحرير التجارة العالمية، وتكوين علاقات تجارية أكثر شفافية.

- حل النزاعات التجارية للدول الأعضاء بتشكيل لجنة مكونة من ثلاثة إلى خمسة خبراء مستقلين للنظر في المشكلة، وبعد أن تقوم اللجنة بجمع المعلومات وتدقيقها بواسطة أطراف مختلفة عن المشكلة، تصدر أوامر لمعالجة المشكلة بما ينسجم ومبادئها، وإلزام الدولة المخالفة بإلغاء إجراءاتها، فإن لم تلتزم فإنه يحق للدول المتضررة أن تتخذ إجراءات مضادة بحقها، ولا تعتبر التوصيات سارية المفعول، إلا بعد حصولها على موافقة ثلثي الأعضاء⁽¹⁾.

ثالثاً: الانضمام والانسحاب من الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة "الجات":

أ- الانضمام إلى الجات: حسب أحكام الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة فإنه بإمكان كل دولة، أو إقليم جمركي يتمتع باستقلال ذاتي كامل في مجال إدارة علاقته التجارية الخارجية أن يتعاقد فيها، طبقاً للشروط التي يتفق عليها مع الأطراف المتعاقدة، والمتمثلة في الالتزام بالمبادئ التي تقوم عليها الاتفاقية، وذلك حسب الطريقتين التاليتين⁽²⁾.

1- الطريقة الأولى: تتم حسب ما تحدده المادة 33 من الاتفاقية، وتشترط موافقة ثلثي الأطراف المتعاقدة، ويتم التفاوض فيها حول الحواجز الجمركية وغير الجمركية مع الأطراف المتعاقدة لتحقيق مبادئ الاتفاقية، وهو ما يطلق عليه بمفاوضات تأشيرة القبول في الاتفاقية.

2- الطريقة الثانية: تتعلق بالدول حديثة العهد بالاستقلال، حسب ما تشير إليه المادة 26 الفقرة 5 من الاتفاقية التي تعتبر تابعة للجات استناداً للدولة الأم (المستعمرة) إذا كانت تابعة لاتفاقية الجات، وتصبح طرفاً متعاقداً في الجات، عن طريق التبعية دون تأشيرة القبول⁽³⁾.

ب- الانسحاب من الجات: من حق الدول المتعاقدة في الاتفاقية أن تقدم طلب انسحاب كتابي إلى السكرتارية العامة، ويصبح الانسحاب ساري المفعول بعد ستة أشهر، وكمثال على ذلك انسحبت سوريا عام 1951 بعدما أصبحت إسرائيل طرفاً في اتفاقية "الجات"⁽⁴⁾.

المطلب الثالث: الجولات السبعة الأولى التي عقدتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة

عقدت الجات منذ نشأتها ثمانية جولات تفاوض كانت بمثابة المحطات التي تزود منها الاتفاقية، وتعالج في كل جولة المستجدات التجارية في كل مرة، وسيتم من خلال هذا المطلب دراسة الجولات الخمسة الأولى التي تضمنت تبادل التنازلات الجمركية، بالإضافة إلى ج ولتي كيندي وطوكيو بشيء من التفصيل، اللتان عقدا لمواجهة التكتلات الاقتصادية الجديدة.

(1) Tania Voon, *Cultural Products and the World Trade Organization*, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York, 2007, P.117.

(2) Patrick F. J. Macrory, *Op.Cit.*, p.603.

(3) عدنان شوكت شومان، مرجع سبق ذكره، ص.19.

(4) Patrick F. J. Macrory, *Op.Cit.*, p.180.

أولاً: الجولات الخمسة الأولى للاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة " الجات ":

أ - **جولة جنيف (Genève) سنة 1947:** أصرت الولايات المتحدة على عقد هذه الجولة، لأنها كانت راغبة في استمرار تحرير التجارة الخارجية باعتبارها من الدعائم الرئيسية لإعادة بناء أوروبا الغربية، حيث اجتمعت الدول الموقعة على اتفاقية الجات 1947 في جنيف، لبحث التعريف الجمركية، وتم الاتفاق على تقديم تنازلات جمركية لحوالي 45 بندا جمركيا تمثل نصف التجارة الدولية، وتغطي معاملات تجارية تقدر بحوالي 10 مليار دولار على أساس أسعارها قبل الحرب العالمية الثانية، حيث يلاحظ أن الدول الأوروبية كانت تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها، وبالتالي أخضعت تجارتها الخارجية لنظام الحصص لحماية إنتاجها المحلي لتغطية هذا العجز، وجاء مضمون هذه الجولة تحقيقا لرغبة الولايات المتحدة، وما صادفته من نجاح في تخفيض التعريفات، لأن دول أوروبا عندما لمست أن تحرير التجارة في غير صالحها قدمته قربانا لحماية إنتاجها المحلي لإصلاح عجز ميزان مدفوعاتها.

ب - **جولة أنسي (Annecy) سنة 1949:** اجتمع ممثلوا لـ 13 دولة في مدينة أنسي الفرنسية سنة 1949، وتم الاتفاق على تخفيض التعريف الجمركية على 5000 بندا جمركيا، وقد سارت مفاوضات أنسي - كمفاوضات جنيف - على قاعدة المورد الرئيسي للسلعة،

والتي تقضي بأن يقتصر طلب الدولة المعاملة التفضيلية على المنتجات التي تعتبر الدولة المصدر الرئيسية لها في الأسواق العالمية. إلا أن مبدأ شرط الدولة الأولى بالرعاية أدى إلى انسحاب المعاملة التفضيلية على منتجات الدول الأخرى انسحابا ذاتيا في هذه الجولة. (1)

ت - **جولة توركاي (Torquay) بإنجلترا سنة 1951:** تبادل في هذه الجولة 38 دولة عضوا في الجات تخفيضات جمركية على 8700 سلعة مفادها تخفيض قرابة 25% من قيم التعريفات المتفق عليها عام 1948، واستمرت هذه الجولة من سبتمبر 1950 إلى أبريل 1951. (2)

ث - **جولة جنيف (Genève) بسويسرا سنة 1956:** عقدت هذه الجولة عام 1956 بحضور ممثلي لـ 26 دولة، وكانت قيمة التجارة الدولية التي شملها التحرير قد بلغت 2.5 مليار دولار، وهو رقم متواضع نسبيا بسبب تغيير التفويض الممنوح للولايات المتحدة الأمريكية في المفاوضات، فكانت تستغل حقها الكامل في التفويض، وتمنح امتيازات على الواردات بقيمة تقدر بحوالي 90 مليون دولار، في حين أنها تحصل على امتيازات تقدر بحوالي 400 مليون

(1) محمد محمد علي ابراهيم، الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص.27.

(2) عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000، ص.284.

دولار. وكان من أهم نتائج هذه الجولة تخفيض الرسوم الجمركية، وثبتت الفئات المنخفضة لفترة طويلة، كما أن مبدأ المعاملة التفضيلية ساعد على تنشيط التبادل التجاري الدولي.⁽¹⁾

ج-جولة ديلون (Dillon) سنة 1960: تعتبر هذه الجولة الخامسة التي تميزت بزيادة التبادل التجاري وتخفيض التعريفات الجمركية بين الدولة المشاركة التي بلغت 26 دولة، وعقدت خلال الفترة (1960-1963)، وسميت على شرف نائب وزير الخارجية الأمريكية دوجلاس "ديلون"، الذي اقترح انعقاد الجولة، وقد نتج عنها تخفيض 4400 بند من بنود التعريفات الجمركية، وبلغت قيمة التجارة الدولية المحررة فيها حوالي 4.9 مليار دولار، وانطوت على تنسيق أكثر مع الاتحاد الأوروبي في مجال التعريفات الجمركية، وفي هذه الجولة تم إقرار مبدأ التعويضات للدول التي تضررت من إنشاء المجموعة الأوروبية، كما تم التوصل إلى ترتيب المنسوجات القطنية قصيرة الأجل في هذه الجولة، والتي تم تطويرها إلى منسوجات طويلة الأجل في جولة كيندي، والواقع أن النجاح الذي حققته الجات حتى عام 1963، يعتبر محدوداً، وهكذا نرى مرة أخرى أن الدعوة إلى تحرير التجارة ليست دعوى مذهبية أو عقائدية وإنما هي دعوى مصلحة، فحينما رأت الدول الصناعية أن أكبر تعديل للتعريفات سيكون مفروضاً على سلعها الصناعية، رفضت التوقيع على خطة خفض التعريفات.⁽²⁾

ثانياً: عرض وتقييم جولة كيندي (1964-1967):

تعتبر جولة كيندي من أهم الجولات التجارية التي عرفتها اتفاقية الجات، سواء من حيث المشتركين أو من حيث أهدافها المسطرة، وانطلقت جولة المفاوضات رسمياً في 1964/05/04 بجنيف، وضمت 50 دولة واستغرقت ثلاثة سنوات، وانتهت المفاوضات متعددة الأطراف في 1967/05/16، وتم التوقيع على البيان الختامي في 1967/06/30،⁽³⁾ وانعقدت هذه الجولة في وسط تطورات اقتصادية عالمية، حيث انتهجت في هذه الجولة سياسة تجارية جديدة في مواجهة التكتلات الاقتصادية الأوروبية؛ والمتمثلة في إنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية من جهة، ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية من جهة أخرى، كما شكلت السياسة الجمركية الموحدة المتبعة من طرف المجموعة الأوروبية في مواجهة الدول غير الأعضاء تحدياً للاقتصاد الأمريكي، حيث أصبحت المجموعة تنافس الولايات المتحدة في تصدر قائمة المصدرين العالميين⁽⁴⁾، لأن في سنة 1961 لم يكن نصيب اليابان سوى 3.2% من التبادلات الدولية، ونصيب أمريكا

(1) عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العلمي الجديد وآفاقه بعد أحداث 11 سبتمبر، الطبعة الأولى، دار النيل العربية، الإسكندرية، 2003، ص.40.

(2) محمد محمد علي ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص.28.

(3) Patrick F. J. Macrory, Op.Cit, P.77.

(4) سمير القماني، المنظمة العالمية للتجارة وأثارها السلبية والإيجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية للكتبة الوطنية، الإسكندرية، 2003، ص.31.

الشمالية، كندا، والولايات المتحدة 18.8%، بينما بلغ نصيب المجموعة الأوروبية 24.6%، لذلك قدمت إدارة الرئيس الأمريكي كينيدي عام 1962 اقتراحا وافق عليه الكونغرس الأمريكي، تمثل في قانون التوسع التجاري الذي يفوض للرئيس سلطة الدخول في اتفاقية تجارية بغرض الحصول على منافع متبادلة لتنشيط النمو الاقتصادي للولايات المتحدة الأمريكية، والاحتفاظ بأسواقها التجارية وتوسيعها أمام منتجاتها، كما خول له إجراء تخفيض ما قيمته 50% من التعريفات المطبقة في 01 جوان 1962، أو الزيادة بنسبة 50% عن التعريفات التي كانت مطبقة في أول جوان 1964، وهذا لمواجهة المشكلات التي تواجه الاقتصاد الأمريكي داخليا "عجز الميزانية" وخارجيا "مزاحمة التكتلات الاقتصادية الجديدة"، حيث شددت الإدارة الأمريكية على ضرورة التوصل إلى تخفيضات عامة، وذات دلالة للرسوم الجمركية للمجموعة الأوروبية، وهددت بتعليق المفاوضات إذا لم تترجم إلى إجراءات واقعية.⁽¹⁾

ثالثا: عرض وتقييم جولة طوكيو (1973 - 1979):

تميزت جولة طوكيو عن غيرها من الجولات السابقة بتغيرات جذرية في مجال النظام النقدي من جهة، والظروف التي مر بها الاقتصاد العالمي بصفة عامة من جهة أخرى، ففي هذه المرحلة شهد الاقتصاد العالمي تطورات جديدة على إثر منح الكونغرس الأمريكي صلاحيات واسعة للرئيس الأمريكي في المفاوضات التجارية مع العالم الخارجي وذلك سنة 1975، وشهدت المرحلة كذلك انهيار نظام بريتون وودز، بحيث لم تستطع السلطات النقدية في الدول المتقدمة التحكم في التدفقات النقدية الكبيرة، وأدى ذلك لأزمة المارك الألماني، والفرنك الفرنسي سنة 1967، مما أدى إلى انخفاض درجة التعاون بين الدول العشر الكبرى، وأصبح واضحا بالنسبة للأوروبيين أن الولايات المتحدة الأمريكية غير قادرة على تحمل مسؤولية نظام النقد الدولي.⁽²⁾

ويعتبر انعقاد هذه الجولة في ظل هذه الظروف سنة 1973 بحضور ممثلين عن (99) تسع وتسعون دولة بطوكيو، ودامت المفاوضات 6 سنوات، ولكن الانطلاقة الفعلية كانت سنة 1974 نظرا لانهيار أسعار البترول في تلك الفترة، أدى إلى تأجيل هذه الجولة، حيث بدأت التجارة الدولية تقل شيئا فشيئا حتى وصلت إلى حد لم يشهد له مثيل منذ نشأة الجات، حيث انخفض حجمها إلى (- 5 % سنة 1975)، وفي هذه الجولة نوقشت عدة مواضيع جديدة، كتخفيض التعريفات الجمركية المباشرة بـ 300 مليار دولار خلال الفترة (1980 - 1985) للمنتجات الصناعية التي تحمل شهادات المنشأ من 9 دول صناعية كبرى.⁽³⁾

(1) محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص.57.

(2) نيبيل حشاد، الجات ومنظمة التجارة العالمية أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي الهيئة المصرية، القاهرة، 2001، ص.10.
(3) WTO Analytical Index Guide to WTO Law and Practice second edition, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York, 2007, P.736.

المطلب الرابع: عرض وتقييم جولة الأورغواي (1986-1993):

في ضوء الظروف التي أدت إلى ترمي معدلات الأداء الاقتصادي في معظم دول العالم وظهور وتبني سياسات الحماية التجارية والاختلافات بين الدول فيما يتعلق بتلك السياسات، تأخر البدء في جولة الأورغواي لمدة أربع سنوات بسبب تعنت الولايات المتحدة الأمريكية لإطالة انعقادها، لأنها متخوفة من إدراج بعض المسائل الشائكة والتي تعتبر في صالح الدول النامية، وتعتبر جولة الأورغواي من أهم جولات "الجات" على الإطلاق وآخرها.

أولاً: الدواعي المبررة لعقد جولة الأورغواي:

تضافرت عدة عوامل لعقد جولة الأورغواي بمدينة "بوتاديل إيست" والتي بدأت في 20 سبتمبر 1986 بمشاركة 125 دولة، فمن تلك العوامل الزخم الهائل لعدد المشاركين والذي يرمي إلى محاولة تهدئة الموجة الحمائية السائدة في تلك الفترة، كما استجبت عوامل أخرى أثناء انعقاد الجولة التي انتهت في ديسمبر 1993 (كان من المقرر أن تنتهي جولة الأورغواي سنة 1990، ولكن تأخرت بسبب شدة المباحثات بين الولايات المتحدة الأمريكية والإتحاد الأوروبي حول قضية الدعم الحكومي لقطاع الزراعة)، وكانت هذه العوامل بمثابة أسباب لحسم المفاوضات وعقد هذه الجولة، ويمكن إيجاز هذه العوامل في النقاط التالية: ⁽¹⁾

- تفاقم المشكلات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والسوق الأوروبية المشتركة واليابان والرغبة في فتح الأسواق العالمية أمام الصادرات الأمريكية.
- التحايل على قواعد اتفاقية الجات ، مما أدى إلى ظهور عدة نزاعات تجارية بين الدول المتعاقدة، وبالتالي أصبحت الحاجة ملحة إلى تعديل أحكام هذه الاتفاقية.
- تفاقم أزمة النفط والديون الخارجية للدول النامية، والتي بدأت في الظهور عام 1982 ومن بينها المكسيك التي تعثرت في تسديد ديونها، هذا ما أدى إلى تبني سياسات الحماية. ⁽²⁾
- فشل الولايات المتحدة الأمريكية خلال المؤتمر الوزاري لعام 1982، وخلال دورتي الأطراف المتعاقدة في الجات (الدورة التاسعة والثلاثون في نوفمبر سنة 1983 ، والدورة الأربعون في نوفمبر سنة 1984) في تحقيق أي تقدم إيجابي لمعالجة موضوع دعم الصادرات الزراعية التي تنتجها السوق الأوروبية المشتركة. ⁽³⁾

(1) العبادي عبد الناصر نزال، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول النامية دار صفا للنشر والتوزيع ، الأردن، 1999، ص.55.

(2) بهاجيرات لال داس ، مرجع سبق ذكره، ص.20.

(3) World Trade Organization, *The Legal Texts the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, Published in the United States of America by Cambridge University Press, NewYork,2010. P 2.

- ازدياد حدة الصراع بين الدول الصناعية على الأسواق الخارجية، وعلى حماية أسواقها المحلية من المنافسة، ولقد كان من أهم نتائج هذا الصراع، هو انتشار السياسة الحمائية بشكل واسع، خصوصا من خلال القيود غير التعريفية. (1)
- زيادة الولايات المتحدة الأمريكية لممارستها للسياسة الليبرالية خاصة مع بداية الثمانينات بتوسيع الخوصصة وتقليص دور الدولة في الاقتصاد. (2)
- الشمول المحدود للاتفاقية بالنسبة للقطاعات المختلفة، حيث وجدت الولايات المتحدة الأمريكية في إجراءات الحماية الأوربية على السلع الزراعية، وكذا في الإجراءات الحمائية الشديدة لليابان، والدول الصناعية الحديثة في آسيا، عائقا أمامها للوصول إلى هذه الأسواق ذات القدرة الشرائية الهائلة هذا من جهة، ومن جهة أخرى رغبة الولايات المتحدة والدول المتقدمة في أن تعطي الاتفاقية مختلف جوانب اتفاقية التجارة في الخدمات، التي ارتفع نصيبها في التجارة العالمية من 17% سنة 1982 إلى 32% في سنة 1984، حيث كانت هذه الدول تهدف إلى فتح المزيد من الأسواق لتمتعها بمزايا نسبية فيها.
- حالة الكساد التضخمي الذي شهده الاقتصاد العالمي، خاصة بعد انتهاء جولة طوكيو في سنة 1979، بحيث ارتفعت في هذه الفترة معدلات التضخم والبطالة، مما أدى إلى انخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، ومعدل نمو التجارة الدولية. (3)

ثانيا: الاتفاقيات المتوصل إليها خلال جولة الأورغواي:

- بعد أكثر من سبع سنوات من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف والتي تخللتها بعض الخلافات التي أدت لعدم انتهائها في وقتها المحدد وهو سنة 1991، بل استمر إلى ديسمبر 1993، وقد تم الاتفاق على إنهاء الجولة بصفة رسمية خلال الاجتماع الوزاري المنعقد بمراكش المغربية في أبريل 1994، وقد تم التوصل إلى نتائج جد هامة في مستقبل التجارة الخارجية الدولية، وتعتبر هذه النتائج من أهم إنجازات هذا القرن والقرن المقبل، وتضمنت الوثيقة الختامية لجولة الأورغواي 28 وثيقة قانونية ملزمة تتضمن ما يلي:
- الاتفاق الختامي لنتائج جولة الأورغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف.
 - بروتوكول الوصول للأسواق في تجارة السلع.
 - اتفاقية التجارة في الخدمات.

(1) عادل احمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص. 286.

(2) إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص. 45.

(3) Asif H. Qureshi, *interpreting the WTO Agreements, problems and perspectives*, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York, 2006. P 106.

- اتفاقية الأوجه التجارية لحقوق الملكية الفكرية .
- اتفاقية الزراعة والإجراءات الصحية .
- اتفاقية المنسوجات والملابس .
- اتفاقية الأوجه التجارية لإجراءات الاستثمار .
- بروتوكول جولة الأورجواي للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة .
- اتفاق قواعد المنشأ .
- اتفاق التفتيش قبل الشحن .
- اتفاقية مكافحة الإغراق .
- اتفاقية العوائق الفنية للتجارة .
- اتفاق إجراءات تراخيص الاستيراد .
- اتفاق الدعم والإجراءات التوازنية .
- اتفاق احتساب قيمة الجمارك .
- اتفاقية المشتريات الحكومية .
- اتفاقية إجراءات الوقاية .
- مذكرة تفاهم حول إجراءات تسوية النزاعات .
- اتفاقية عناصر النظام المتكامل لتسوية النزاعات .
- اتفاقية قيود موازين المدفوعات .
- مذكرة تفسيرية للمادة الثانية من اتفاقية الجات (التنازلات الإضافية) .
- مذكرة تفسيرية للمادة 17 من اتفاقية الجات (المعاملة الوطنية) .
- مذكرة تفسيرية للمادة 24 من اتفاقية الجات (الترتيبات الإقليمية) .
- مذكرة تفسيرية للمادة 25 من اتفاقية الجات (تنظيم الإعفاءات) .
- مذكرة تفسيرية للمادة 28 من اتفاقية الجات (تعديل التنازلات) .
- مذكرة تفسيرية للمادة 35 من اتفاقية الجات (التحلل المؤقت من الالتزامات) .
- أسلوب عمل نظام الجات (آلية مراجعة السياسات التجارية) .
- القرار الوزاري لتعويض الدول النامية والأقل نمواً المستوردة الصافية للغذاء .⁽¹⁾

(1) أسامة مجدوب، مرجع سبق ذكره، ص.63.

ثالثاً: بؤادر ومعالم ظهور المنظمة العالمية للتجارة:

إن من أهم بؤادر ومعالم ظهور المنظمة العالمية للتجارة نذكر منها:

أ- إعلان مراكش وميلاد المنظمة العالمية للتجارة : اعتمدت في مراكش عام 1994 (الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة الأورغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف) واستمرت المفاوضات مدة سبع سنوات، تباينت فيها المواقف وتصادمت فيها مجموعات الدول المختلفة، واشتركت في الجولة 122 دولة، وتضمنت الوثيقة التي قدمها (أرثل دنكل) سكرتير عام الجات في ذلك الوقت، مشروعاً متكاملًا للوثيقة الختامية للجولة وتضمنت (28) وثيقة قانونية ما بين اتفاقية وقرار ومذكرة تفاهم لتفسير بعض مواد اتفاقية الجات الأصلية، لتغطي كافة مجالات التفاوض التي تم التوصل إليها في الأورغواي عام 1986.

ومن بين هذه الوثائق مشروع اتفاقية منظمة التجارة الدولية والذي أطلق عليه اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، وبعد مرور 08 أشهر جرى التصديق على هذه الاتفاقيات من جانب الهيئات التشريعية في الدول الأعضاء، وفي ذلك الوقت تقدمت 04 دول بطلبات العضوية قبل عدد منها، ومن الدول العربية الأعضاء في المنظمة كل من مصر، المغرب، تونس، موريتانيا، الأردن، السعودية، الكويت، البحرين، قطر، والإمارات العربية المتحدة، اليمن، ومن الدول العربية التي تمتعت بصفة مراقب كل من الجزائر، لبنان، السودان، عمان. واتفق الممثلون عن قبول اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة برمتها ككل متكامل للتوقيع من جانب المشاركين جميعهم طبقاً لمادتها (14) الرابعة عشر، وهذا يعني أنه لا يحق التحفظ على مادة من مواد الاتفاقية، وإن على الدول أن تقبل بالاتفاقية ككل أو ترفضها، وأعتمد المؤتمر سبع وثائق تمثل حصيلة سبع سنوات من المفاوضات الثنائية ومتعددة الأطراف وهي:

- قرار قبول الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة. (1)
- قرار إنشاء اللجنة التحضيرية المعنية بإجراءات إنشاء المنظمة وتحديد نطاق ولايتها.
- قرار بدراسة الانعكاسات المالية والإدارية المترتبة عن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.
- قرار بدراسة العلاقة بين التجارة والبيئة وإنشاء لجنة دائمة لهذا الموضوع.
- الموافقة على إصدار إعلان مراكش الذي يعد تلخيصاً لنتائج جولة الأورغواي.
- اعتماد الوثيقة الختامية للجولة وإحالتها إلى الوزراء للتوقيع عليها.

(1) سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص.33- ص.34.

- اعتماد اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وملحقاتها من الاتفاقيات والقرارات والإعلانات وإحالتها إلى الوزراء للتوقيع عليها .
- ووقعت الوثيقة عليها (111) دولة من الدول المشاركة في الجولة وأسفرت جولة مراكش عن ميلاد المنظمة العالمية للتجارة التي سبق للمجتمع الدولي أن أخفق في إنشائها سنة 1947، نظرا للتعنت والتخوف الأمريكي من أن يؤدي إنشائها إلى تقليص السيادة الأمريكية على سياستها التجارية الدولية، واستمرار الحفاظ على المعاملة التفضيلية للدول النامية والأقل نمواً. (1)
- ب- **أوجه التطابق والاختلاف بين المنظمة العالمية للتجارة والجات:** من أجل معرفة أوجه التطابق والاختلاف بين المنظمة العالمية للتجارة والجات، من خلال النقاط التالية:
 - تقوم المنظمة العالمية للتجارة بتحقيق أهداف الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، والعمل على تحقيق أهداف أخرى تدور حول الهدف الرئيسي، وهو تحرير التجارة الدولية لدعم وإسناد فعالية النظام التجاري العالمي الجديد .
 - إن المنظمة العالمية للتجارة قد حلت محل الجات لتتولى إدارة النظام التجاري العالمي الجديد بصورة أكثر شمولاً من "الجات"، وفي مجالات أوسع للتجارة العالمية؛ مثل تحرير تجارة الخدمات والملكية الفكرية والاستثمار، والجوانب البيئية المؤثرة على التجارة .
 - قواعد الجات تطبق بصورة مؤقتة، غير أن قواعد منظمة التجارة تطبق بصورة دائمة .
 - لم يكن للجات شخصية معنوية، ولم يكن أطرافها دولاً أعضاء، بل فرق متعاقدة على أساس أنها مجرد نص قانوني، في حين أن الدول المنظمة إلى المنظمة العالمية للتجارة، يطلق عليها أعضاء على أساس أنها منظمة متكاملة لها شخصيتها المعنوية. (2)
 - لم تكن اتفاقية الجات تحتاج لمصادقة المجالس التشريعية للدول الأعضاء، في حين أن اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة تنص على وجوب ذلك، مما يعطيها أساساً قانونياً قوياً .
 - نظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة هو جهاز دائم يعمل بشكل تلقائي وبصورة أسرع عما كان موجوداً في الجات، كما توفر اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة سبل التنفيذ الفوري للقرارات "جهاز تسوية النزاعات التجارية بين الدول الأعضاء" .
 - في المنظمة العالمية للتجارة تم وضع أسس لمقاييس السلع والخدمات التي سيتم تداولها؛ عرف بنظام جودة المنتجات والخدمات، وهدفه الارتقاء بالجودة وضمان الدفاع عن المستهلك بعد الاعتماد على نظام وقواعد وأسس منظمة المعايير الدولية " الأيزو". (3)

(1) هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار جرير للنشر والتوزيع الأردن، 2006، ص.221.

(2) Patrick F. J. Macrory, Op.Cit, p 1736.

(3) المرسي السيد حجازي، المنظمة العالمية للتجارة عرض تاريخي وتحليلي الدار الجامعية، بيروت، 2001، ص 37.

المبحث الثاني: النظام التجاري العالمي الجديد في إطار قواعد المنظمة العالمية للتجارة.
في سنة 1994 تم تجسيد فكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، بعد مضي قرابة 47 سنة من ظهور هذه الفكرة خلال مؤتمر هافانا، وذلك من أجل تنظيم وتسيير الاقتصاد الدولي، وتوسيع نطاق المبادلات التجارية الدولية، وزيادة حجم التدفقات السلعية بين دول العالم، لذلك حددت المنظمة إطار تنظيمي لها يتكون من أجهزة وهيئات، تقوم من خلاله بتنظيم هيكلها ووظائفها، واختصت بأمور فض النزاعات التجارية بين الأعضاء وتنظيم المفاوضات الدولية.

المطلب الأول: الميكانيزمات التي تقوم عليها المنظمة العالمية للتجارة:

تسير المنظمة العالمية للتجارة في ظل المهام المنوطة لها وفق عدة ميكانيزمات ومهام وأهداف وهيكل تنظيمي تحدده المادة الرابعة من اتفاقية مراكش، بحيث ذكرت كل هيكل وما يتمتع به من صلاحيات، ويتمثل الهيكل التنظيمي للمنظمة في نوعين من الأجهزة عامة وأخرى متخصصة، وهو ما يمكن أن نستعرضه بالتفصيل من خلال هذا المطلب.

أولاً: التعاريف الخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة:

للمنظمة العالمية للتجارة عدة تعاريف منها:

- أ- التعريف الأول:** هي منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة تعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وهي تقف على قدم وساق مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم، وذلك بهدف الوصول إلى إدارة كفئة للنظام التجاري العالمي الجديد. (1)
- ب- التعريف الثاني:** هي منظمة ذات صفة قانونية مستقلة، تعمل على حرية التجارة العالمية من خلال انتقال السلع والخدمات والأشخاص بين الدول، وما يترتب على ذلك من آثار اقتصادية، وسياسية واجتماعية وثقافية وبيئية، وحماية للملكية الفكرية. (2)
- ت- التعريف الشامل للمنظمة العالمية للتجارة:** ومن خلال هذه التعاريف يتضح أن المنظمة العالمية للتجارة هي مؤسسة دولية مستقلة من الناحيتين المالية والإدارية، وغير خاضعة لمنظمة الأمم المتحدة، كباقي المنظمات الدولية الأخرى؛ مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، ولكن تختلف عنهما من خلال اتخاذ القرارات في هذه المنظمة بمشاركة كل الأعضاء، سواء من خلال الوزراء أو المسؤولين وعادة ما تصدر القرارات باتفاق الآراء.

(1) مثنى فضل علي، الآثار المحتملة للمنظمة العالمية للتجارة الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000، ص.84.

(2) سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص.46.

ثانياً: مهام وأهداف المنظمة العالمية للتجارة:

تقوم المنظمة العالمية للتجارة بعدة مهام وأهداف نذكر منها:

- أ - **مهام المنظمة العالمية للتجارة:** إن للمنظمة العالمية للتجارة عدة مهام وأدوار نذكر منها:
 - تقوم بتسيير الاتفاقيات الخاصة المتعلقة بالقطاعات الجديدة، كالخدمات وجوانب الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة والبيئة.
 - تقديم المعلومات والمساعدات التقنية للدول عن طريق خبراءها، كما تقوم بمتابعة وتحليل وتنفيذ المراجعات الدورية للسياسات التجارية التي تنتهجها الدول الأعضاء.⁽¹⁾
 - تقوم بتوفير منتدى دولي للتفاوض بين الدول فيما يتعلق بالمفاوضات التجارية المحددة في الاتفاقيات التي تدخل في نطاق اختصاصها والواردة في ملاحق هذه الاتفاقيات، وإجراء المزيد من الحوار، وتبني تفعيل نتائج المفاوضات التي يقرها المؤتمر الوزاري للمنظمة.
 - مراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء وفق الآلية المتفق عليها في هذا الصدد، بما يضمن اتفاقها مع القواعد والضوابط والالتزامات المتفق عليها في إطار اتفاقيات المنظمة.
 - الفصل في المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية ويتولى هذه المهمة المجلس العام للمنظمة العالمية للتجارة.⁽²⁾
 - التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، والوكالات الملحقة بهما، وذلك من أجل تنسيق السياسات الاقتصادية على الصعيد العالمي، هذا فضلاً عن بعض الموضوعات الجديدة التي دخلت ضمن المعايير التي تتبعها بعض الدول المانحة في تقديم المساعدات الاقتصادية، منها احترام حقوق الإنسان والحفاظ على البيئة.
 - خفض أو إزالة الحواجز الجمركية لزيادة حجم التجارة الدولية بتحرك لرؤوس الأموال والأفراد والنفوذ إلى الأسواق، وإقرار مبدأ المفاوضات كأداة لتسوية النزاعات التجارية.⁽³⁾
 - التحرير التدريجي للتجارة من خلال المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وقد بدأت فعلاً جولة جديدة من المفاوضات في كانون الثاني من سنة 2000 في القطاع الزراعي والخدمات، والتي تهدف إلى تحقيق مستوى أعلى من التحرير ودخول الأسواق.⁽⁴⁾

(1) عاطف السيد، الجات والعالم الثالث دراسة تقييمية للجات وإستراتيجية المواجهة مطبعة رمضان، الإسكندرية، 1999، ص.30.

(2) عادل احمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص.316.

(3) بسام الحجار، مرجع سبق ذكره، ص.233.

(4) المرسي السيد حجازي، مرجع سبق ذكره، ص.28.

ب أهداف المنظمة العالمية للتجارة: يمكن القول أن الهدف الرئيسي للمنظمة هو تحرير التجارة العالمية، وفي هذا الإطار تسعى المنظمة العالمية للتجارة إلى تحقيق بعض الأهداف المرتبطة بهذا الهدف ومن بينها:

- منح الدول النامية معاملة تفضيلية خاصة بمنحها فترة سماح أطول من تلك الفترة الممنوحة للدول المتقدمة للسماح لها بالاندماج في اقتصاد السوق.
- خلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة في تخصيص الموارد.
- زيادة معدلات النمو للدخل الحقيقي ورفع مستويات المعيشة.
- زيادة تدفقات التجارة العالمية من خلال الزيادة في الإنتاج والاستخدام الأمثل والتوظيف الكامل للموارد العالمية في إطار التنمية المستدامة.⁽¹⁾
- إشراك الدول النامية في التجارة الدولية وإدماجها في النظام التجاري العالمي الجديد.
- تحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية عن طريق تخفيض الرسوم الجمركية وإلغاء نظام الحصص، والحد من دعم الصادرات، ومكافحة سياسة الإغراق.
- حل الخلافات التجارية الدولية عن طريق إدخال قوانين جديدة لتسوية كل النزاعات، والتعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والوكالات الملحقة بهما.⁽²⁾

(1) عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سبق ذكره، ص.106.

(2) بهاجيرات لال داس، مرجع سبق ذكره، ص.42.

ثالثاً: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة:

لقد حددت المادة الرابعة من الاتفاقية بنية الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة، إذ يتألف من مؤتمر وزاري، مجلس عام، مجالس متخصصة، لجان وسكرتارية، وهو ما يوضحه: الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة



المصدر: عادل المهدي، مرجع سبق ذكره، ص 203.

أ- المؤتمر الوزاري والمجلس العام :

1- المؤتمر الوزاري: يضم في عضويته ممثلي كافة الدول الأعضاء، ويجتمع مرة كل سنتين على الأقل ويعتبر السلطة العليا المشرفة على تنفيذ مهام المنظمة، ويتخذ القرارات والإجراءات اللازمة في جميع المسائل التي تتعلق باتفاقيات التجارة المتعددة الأطراف بناء على طلب الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

2- المجلس العام: يعتبر بمثابة مجلس إدارة المنظمة، ويضم في عضويته كافة الدول الأعضاء ويجتمع كلما دعت الضرورة، ويتولى مهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته، فضلا عن توليه مهام هيئة تسوية النزاعات، وهيئة مراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.⁽²⁾

ب- المجالس المتخصصة واللجان الفرعية:

1- المجالس المتخصصة: يعد أحد الأجهزة الرئيسية للمنظمة، ويحتوي على المجالس التالية :

مجلس شؤون التجارة في السلع: ويشرف على تسيير الأمور المتعلقة بالتجارة في السلع وفقا للاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

مجلس شؤون التجارة في الخدمات : ويشرف على تسيير الأمور المتعلقة بالتجارة، وتطبيق الاتفاق العام للتجارة في الخدمات.

مجلس شؤون حماية الملكية الفكرية: ويشرف على كافة الأمور ذات الصلة باتفاق حقوق الملكية الفكرية.

إن هذه المجالس مفتوحة أمام الدول الأعضاء، إذ تعمل هذه المجالس تحت إشراف المجلس العام وتقوم بالمهام المسندة إليها عبر اتفاقيات خاصة تحت إشراف المجلس العام، وتنبع المجالس الثلاثة السابقة أجهزة ولجان فرعية للقيام بالمهام التي يوكلها المجلس، كل في مجال اختصاصه.⁽³⁾

2- اللجان الفرعية: هناك أربع لجان فرعية:

لجنة التجارة والبيئة: تهتم بدراسة تأثير التجارة على البيئة.

لجنة التجارة والتنمية: فهي تركز على الاهتمام بدول العالم الثالث.

لجنة القيود الخاصة: تقدم الاستشارات التجارية خاصة المتعلقة بميزان المدفوعات.

(1) عادل المهدي، مرجع سبق ذكره، ص. 200.

(2) فضل علي مثنى، الآثار المحتملة للمنظمة العالمية للتجارة، الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000، ص. 81.

(3) محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص 77.

لجنة الميزانية والمالية: تشرف على المسائل الداخلية للمنظمة والخاصة بالميزانية، حيث تقوم بتقدير الميزانية السنوية وتحدد الموقف المالي للمنظمة، وتخضع هذه الميزانية لمصادقة المجلس العام، وهنا على اللجنة المعنية اقتراح الترتيبات المالية الضرورية للمجلس العام والتي تتضمن مساهمات الأعضاء في نفقات المنظمة، وذلك حسب قواعد سبق وإن تبناها هذا المجلس، حيث أن حصة كل عضو تكون بالنسبة مع نسبة تجارته الخارجية، فقد بلغت حصة الولايات المتحدة الأمريكية 15.7% من ميزانية المنظمة العالمية للتجارة، في حين تبلغ مساهمة الدول الإسلامية 5.5% من ميزانية المنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

ت- السكرتاريا، جهاز تسوية المنازعات و مراجعة السياسات:

1- السكرتارية: يحتوي هيكل المنظمة العالمية للتجارة على سكرتارية يرأسها مدير عام يقوم بتعيينه المؤتمر الوزاري، الذي يعين بدوره طاقم عمل السكرتاريا ، كما يحدد واجبات وشروط عمل كل فرد منهم بما يتماشى مع القوانين المتبناة في المؤتمر الوزاري، وتجدر الإشارة أن مسؤوليات المدير العام و طاقمه ذات طبيعة دولية بحتة؛ بمعنى أنه لا يقبل تعليمات من أي حكومة أو سلطة أو جهة أخرى، غير تلك الموجودة في المنظمة العالمية للتجارة، وبالمقابل على الدول الأعضاء في المنظمة احترام الطابع الدولي لمسؤوليات و مهام المدير وموظفي السكرتاريا.⁽²⁾

2 جهاز تسوية المنازعات: يعتبر هذا الجهاز من أجهزة المنظمة، فهو يصدر أحكاما ملزمة للأطراف المتنازعة، ويشمل كافة مجالات التجارة في السلع والخدمات بشكل متكامل، ولهذا رحبت الدول النامية بالاتفاق المنشئ لهذا الجهاز خلال جولة الأورغواي، حيث ترى أنه يمثل آلية مناسبة لكل القضايا متعددة الأطراف وبشكل أفضل مما كان عليه الحال في اتفاقية الجات، وتشير بعض الإحصائيات أن حالات تسوية النزاعات التي أصدرتها أمانة المنظمة العالمية للتجارة منذ إنشائها إلى غاية سنة 2000، بلغ عددها حوالي 200 حالة، وبلغ نصيب الدول النامية من تلك الحالات أكثر من الربع، وهذا يعكس أن هناك إمكانية للدول النامية للدفاع عن مصالحها وحقوقها من خلال هذا الجهاز.⁽³⁾

(1) هوشيار معروف، مرجع سبق ذكره، ص 225.

(2) فضل علي مثنى، مرجع سبق ذكره، ص 82.

(3) تقرير الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية، تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة نيويورك و جنيف، 2003، ص 10.

3 جهاز آلية مراجعة السياسات التجارية: تعتبر هذه الهيئة من أهم أجهزة المنظمة العالمية للتجارة، وقد أنشأت لغرض مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بصفة دورية، وذلك من أجل تشجيع الدول الأعضاء بالمنظمة على الالتزام بمبدأ الشفافية، حيث يقوم هذا الجهاز بتقديم تقرير سنوي يبرز الأنشطة والسياسات التي تؤثر على نظام التجارة العالمية، وتجري المنظمة تقييماً لعمل آلية مراجعة السياسات التجارية في فترة (05) خمس سنوات الذي يقدم إلى المؤتمر الوزاري، ثم تصبح هذه العملية دورية بفترة تحددها المنظمة، ويزداد دور المنظمة في النظام التجاري العالمي بتدخل جهاز آلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء، إذ نلاحظ مدى التزامها باتفاقيات الأورغواي، وتعمم هذه المراجعات على كافة الأعضاء، مما يتيح فرصة ضمان المصالح المشتركة.⁽¹⁾

المطلب الثاني: المركز القانوني في المنظمة العالمية للتجارة:

تعتبر المنظمة العالمية للتجارة المنظمة الوحيدة الخاصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة ما بين الدول، ومهمتها الأساسية ضمان انسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة والحرية عن طريق اتفاقيات وقوانين صارمة، تطبقها الدول المنظمة إليها، والانضمام يتطلب عدة شروط.

أولاً: شروط الانضمام والانسحاب من المنظمة العالمية للتجارة:

أ- شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة: يحق لأي دولة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بالشروط التي يتم الاتفاق عليها بين الدولة وبين أعضاء المنظمة، ويعني الانضمام إلى المنظمة القبول الكلي بجميع الاتفاقيات التجارية والبروتوكولات والملاحق، ويتخذ المؤتمر الوزاري قرار قبول العضوية بأغلبية ثلثي الأعضاء، ولا يعد الانضمام سهلاً لأنه أصبح خاضعاً لإجراءات ومفاوضات طويلة يجب على أي دولة تريد الانضمام إتباعها وهي:⁽²⁾

- التقدم بطلب رسمي إلى الأمانة العامة للمنظمة في جنيف ويرفق به الوثائق التالية:
- دراسة عن أوضاع البلد الاقتصادية وسياساتها في مجال التجارة الخارجية وسياسات الدعم الممنوح للمنتجين أو المصدرين .
- الأنظمة الجمركية وأنظمة الاستيراد والتصدير المعمول بها .
- جداول التعريف الجمركية للسلع والخدمات .

(1) إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 27.

(2) Mehdi Abbas, Note de travail, N° 8/2009, L'accession à l'OMC Quelles stratégies pour quelle intégration à la mondialisation ?, Laboratoire d'économie de la production et de l'intégration internationale UMR 5252 CNRS - UPMF LEPII BP 47- 38040 Grenoble CEDEX 9 - France. septembre 2009, p.3.

- يجمع فريق العمل نتائج مفاوضات المسارين ويقدم تقريراً إلى مجلس المنظمة ويتخذ المجلس الوزاري قرار قبول أو عدم قبول العضو.
- تقوم الأمانة العامة للمنظمة بإعلام الدول الأعضاء في المنظمة والتي لها علاقات تجارية مع الدول الطالبة بالعضوية بهدف عقد مشاورات بشكل ثنائي وتحت إشراف المنظمة، حيث يشكل مجلس المنظمة فريق مهمته دراسة السياسات الاقتصادية والتجارية لهذه الدولة.
- تجري مفاوضات الانضمام على مسارين الأول المشاورات الثنائية والثاني متعدد الأطراف.

- إذا حصل طالب الانضمام على موافقة ثلثي الأصوات، يمكن لممثل الدولة طالبة العضوية أن يوقع على بروتوكول الانضمام، ويصبح الانضمام نافذاً بعد 30 يوماً من تاريخ التوقيع ويتم بعد ذلك تصديق البروتوكول من السلطات الدستورية في الدولة طالبة العضوية.
- يطلب عادة من الدولة طالبة الانضمام إعادة النظر في السياسات الاقتصادية التي تتفق مع أحكام المنظمة، وإعادة النظر في هيكله المؤسسات المصرفية والتقديدية واعتماد نظام الجودة والمواصفات العالمية والرقابة على عملية الإنتاج، وتحسين المناخ الاستثماري وتطوير البنية الإنتاجية، مع دعم وتشجيع القطاع الخاص، وتحرير الاقتصاد الوطني من كل قيود الاستثمار.⁽¹⁾

- ب- الانسحاب من المنظمة العالمية للتجارة : رتبت ضوابط الانسحاب المادة 15 من الاتفاقية، إذ يحق لأي عضو الانسحاب من المنظمة وكافة الإجراءات التابعة لها، ويصبح هذا الانسحاب جارياً بعد مضي ستة أشهر من تاريخ إيداع الطرف الراغب في الانسحاب اختيار كتابي محرر بهذا المضمون لدى المدير العام للمنظمة، ويعني بذلك تلقائياً سقوط حق امتيازات الطرف المنسحب، وكذلك المعاملة التفضيلية التي يحصل عليها بموجب التزامات الدول الأخرى الأعضاء، كما يصبح ذلك العضو في حالة حل من كافة التزاماته سواء التي تفرضها أحكام الاتفاقيات أو التي يلتزم بها من خلال جداول تنازلاته في السلع والخدمات، و حددت الاتفاقية المهلة اللازمة لسريان مفعول الانسحاب، لإتاحة الفرصة أمام الأعضاء الآخرين للتشاور مع العضو المنسحب حول مصالحهم بهدف حمايتها والتي قد تتأثر بموجب انسحابه.⁽²⁾

(1) العبادي عبد الناصر نزال، مرجع سبق ذكره، ص.56.

(2) سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص.341.

ثانياً: التنظيم المالي للمنظمة العالمية للتجارة:

تتمتع المنظمة العالمية للتجارة بكيان مالي مستقل وخاص بها، فهي تحتاج ككل المنظمات الدولية إلى موارد مالية لتغطية النفقات من أجل مباشرة اختصاصاتها، حيث يقوم المدير العام للمنظمة بتقديم الميزانية السنوية، إلى لجنة الميزانية والتمويل والإدارة، والتي تقوم بمراجعة تقديرات الموازنة، وتقدم تقريرها إلى المجلس العام للمنظمة، ويتمثل الجانب المالي للمنظمة في (1).
أ ميزانية المنظمة العالمية للتجارة: يتم إعداد ميزانية المنظمة العالمية للتجارة سنويا بتطبيق النظم المالية والموازنة السنوية بأغلبية تفوق نصف أعضاء المنظمة، غير أنه لا يتم توضيح مسألة النفقات أو المصاريف المتعلقة بالميزانية والمساهمات في اتفاقية تأسيس المنظمة، ومن المؤكد أن تكون هذه المسألة قد تركت للوائح المالية التنظيمية للمنظمة العالمية للتجارة. (2)

ب- الإيرادات المالية للمنظمة العالمية للتجارة: تمثل مساهمات الدول الأعضاء المصدر الرئيسي لإيرادات المنظمة، ويتم تحديد هذه المساهمات حسب المقدرة المالية والقوة التجارية لكل دولة عضو، باعتبارها التزاما يرجع في أساسه إلى حق العضوية في المنظمة، فقد حددت أمانة المنظمة العالمية للتجارة في الثلاث السنوات الماضية بناء على المعطيات المتوفرة حول نسبة كل دولة عضو من التجارة العالمية، والمقدرة بـ: 0.015% من نصيبها في التجارة العالمية من السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية. وتقوم لجنة الميزانية والمالية باقتراح النظم المالية المتضمنة للمساهمات، وتغطية نفقات المنظمة، وكذلك الإجراءات المتخذة ضد الأعضاء المتأخرين عن سداد مساهمتهم، وتوجد إلى جانب الموارد الأساسية للمنظمة موارد أخرى ثانوية نذكر منها:

1 - **المساهمات الاختيارية للأعضاء:** تمثل ما تقدمه الدول الأعضاء الغنية مجرية من أموال لتمويل نشاطات المنظمة العالمية للتجارة المختلفة.

2 - **الموارد الأخرى:** وفي هذا السياق قد تمارس المنظمة العالمية للتجارة والجهات الأخرى التابعة لها أنشطة مختلفة اقتصادية وتجارية لمواجهة أعبائها المالية؛ مثل القروض أو ائتمان الخدمات التي يمكن للمنظمة أن تؤديها لبعض الدول، سواء كانت أعضاء أو غير أعضاء، والتي يمكن للمنظمة الاعتماد عليها بدرجات متفاوتة لتمويل نفقاتها. (3)

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص. 85.

(2) عدنان شوكت شومان، مرجع سابق ذكره، ص. 53.

(3) جابر فهمي عمران، المنظمة العالمية للتجارة دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009، ص. 311.

ت -نفقات المنظمة العالمية للتجارة: تقوم المنظمة بإنفاق المبالغ المالية لتغطية جميع المصاريف المتعلقة، بتحقيق أهدافها وفقاً لطبيعة المنظمة، ويمكن التمييز بين فئتين من النفقات .

1 - النفقات العادية أو الإدارية: وهي نفقات تقوم بها المنظمة العالمية للتجارة، لمواجهة نشاطها اليومي المعتاد كمرتبات العاملين، وإيجارات مقراتها الرسمية وفروعها والمؤسسات التابعة لها، وكذلك المبالغ المالية اللازمة لصيانتها .

2 - النفقات الخاصة بأنشطة المنظمة: تمثل هذه النفقات الجانب الأهم من نفقات المنظمة، من أجل استمرار نشاطها، ويتم إقرار هذه النفقات عادة من جانب الجهاز العام في المنظمة العالمية للتجارة بعد دراستها في لجنة فنية خاصة، أو لجنة استشارية وفقاً للنظام الذي تحدده الوثيقة التأسيسية للمنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

المطلب الثالث: المبادئ الأساسية للمنظمة العالمية للتجارة:

تقوم المنظمة العالمية للتجارة على أساس من العدالة، وعدم التفرقة في المعاملات التجارية بين الدول، بحيث تتعامل كل دولة عضو في المنظمة مع باقي الدول على المساواة دون تمييز في كل ما تعالجه وتنظمه وتراقبه هذه المنظمة من أمور وقضايا، فإنها تنطلق من مبادئ أساسية تضمن حسن أدائها لمهامها، وبلوغ هذه الأهداف، اعتمدت المنظمة على المبادئ التالية:

أولاً: المبادئ المشتركة للمنظمة العالمية للتجارة:

يمكن حصر المبادئ المشتركة للمنظمة العالمية للتجارة في:

أ - المبادئ التي تنظم العلاقة بين المنظمة وأعضائها: هناك بعض المبادئ تنظم العلاقة بين المنظمة والدول الأعضاء، وكذلك الالتزامات الأساسية الملقاة على عاتق هذه الدول وتمثل في:

1 - مبدأ المحفل الدولي للتفاوض : تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى جمع الدول في شبه منتدى أو نادي، يتباحث الأعضاء فيه في شتى الأمور التجارية ويتفاوضون ضمن جولات متعددة الأطراف، لمناقشة المشاكل المهمة، ومواكبة التطورات في شؤون المنظمة .

2 - مبدأ اعتراف المنظمة بسيادة الدول: كانت تعتبر الدول في القديم أعلى سلطة، ولا تتحكم في سيادتها أي هيئة أو منظمة كانت، ولكن مع ظهور المنظمات الدولية ومبادئها الملزمة على الدول الأعضاء بها، بدأت فكرة سيادة الدولة تختفي بالتدرج مع تقدم القانون الدولي العام ورسوخ قواعده، حيث لاحظنا أنه على الدول الأعضاء الالتزام

(1) سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 215 .

بقرارات وتوصيات المنظمة العالمية للتجارة، وذلك ما يقلل من سيادتها، غير أن تدخل المنظمات في الشؤون الاقتصادية والسياسية التي تخص السلطات الداخلية للدول الأعضاء يكون محدودا، وقد يكون خارج نطاق تدخلها .

- 3 - مبدأ المساواة التامة بين جميع الدول الأعضاء: يعد هذا المبدأ من أهم المبادئ التي تتمتع بها الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، فستفيد من نفس الحقوق التي تعطى لها المنظمة في الحدود التي رسمها القانون الدولي، وذلك بغض النظر عن السياسة الخاصة بها، أي بمعنى آخر تكون جميع الدول متساوية أمام القانون في المنظمة العالمية للتجارة. (1)
- ب- مبادئ تلزم بها الدول الأعضاء وفقا لوثائق تأسيس المنظمة: بناءً على أحكام المواثيق التي تتأسس بها المنظمات، على الدول الأعضاء الالتزام بتطبيق المبادئ التي تمثل التعليمات التي يجب احترامها ومراعاتها من أجل توفير المناخ اللازم لتحقيق أهداف المنظمة وتمثل في:
- 1 مبدأ السيطرة على الاقتصاد العالمي: والغرض من هذا المبدأ، أن تكون المنظمة الإطار المؤسس المشترك لسير العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وتطبيق الاتفاقيات المعقودة في نطاق المنظمة والقواعد القانونية الخاصة بها، والسيطرة على الاقتصاد العالمي تتطلب رصد حركة تجارة السلع والخدمات بين الدول الأعضاء، وتحديد عوامل الإنتاج والاستهلاك واستغلال المواد الأولية ومراقبة القوانين في كل دولة بما يتفق مع أهدافها. (2)
- ت- المبدأ الذي يحدد العلاقة بين المنظمة والدول غير الأعضاء: إن اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة، لم تتضمن أي نصوص لتنظيم العلاقة مع الدول غير الأعضاء، هذا التجاهل لا يترك خيارا لهذه الدول إلا بالانضمام إلى المنظمة، إما طمعا في المكاسب والمزايا الممنوحة في إطار ما جاء في الاتفاقيات التجارية في جولة الأورغواي، أو خوفاً من مخاطر العزلة التجارية بالإضافة إلى ما سوف يطبق عليها من قيود - من قبل الدول الأطراف - لا تستطيع مواجهتها في مجال التعامل التجاري في السوق الدولية في حالة البقاء خارج إطار المنظمة، خاصة وأن المنظمة تسيطر على أكثر من 85% من حجم التجارة العالمية. (3)

(1) سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص.211.

(2) WTO Analytical Index, Op.Cit, P.320.

(3) Reis, Ronald, The World Trade Organization, Printed in the United States of America, 2009, P.45.

ثانياً: المبادئ الخاصة التي تقوم عليها اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة

إن اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة تقوم على عدة مبادئ خاصة نذكر أهمها:

أ- المبادئ الخاصة بالتجارة: هناك عدة مبادئ خاصة بتنظيم التجارة بين الدول وتمثل في:

1 - مبدأ تحرير التجارة الدولية: إن تحرير التجارة الدولية يترتب عنه إيجابيات وسلبيات على

اقتصاديات دول العالم، ولكن يجب أن لا نستثني المبدأ الرئيسي من تحرير التجارة الدولية

حتى تتمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدول الأخرى، لأن تحرير التجارة الدولية

هو الهدف الرئيسي للمنظمة العالمية للتجارة، نظراً لأن السعي وراء الاكتفاء الذاتي

أصبح هدفاً صعب التحقيق إن لم نقل مستحيلاً في عصرنا هذا، فمهما توفرت الموارد في

الدولة، فهذا لا يعني أنها تستطيع أن تعيش بمعزل عن باقي دول العالم، لأن الإنتاج في

الدول الصناعية يحتاج إلى الموارد الأولية التي تتوفر بصفة غالبية في الدول النامية، وهذه

الأخيرة تحتاج بدورها إلى سلع الدول الصناعية التي تعتمد في صناعتها على

التكنولوجيا، رؤوس الأموال، التطور في البحث والتنمية، ولا يتم إلا بتحرير التجارة.⁽¹⁾

2 - مبدأ تخفيض التعريفات الجمركية: يقوم هذا المبدأ على التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية،

ويكون ذلك من خلال الدخول في مفاوضات - المؤتمرات - من أجل أن يساهم هذا

المبدأ هو الآخر في تسهيل عملية تحرير التجارة الدولية، وقد تضمنت معظم الاتفاقيات

التجارية متعددة الأطراف نصوصاً تعالج هذا المبدأ مثل:

- اتفاقية الدعم والإجراءات التعويضية.

- اتفاقية حظر الإجراءات والقيود التجارية.

- اتفاقية الدخول إلى الأسواق.⁽²⁾

ب- المبادئ الخاصة التي تنظم التجارة بين الدول: هناك مبادئ تنظم التجارة بين الدول تمثل في:

1 - مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية: وهو نفس المبدأ المعمول به في الاتفاقية العامة

للتعريفات والتجارة، ولكن بإضافة الجزء الرابع لأحكام الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

عام 1966، ويخص هذا الجزء بحث الدول المتقدمة على تقديم مزايا تفضيلية إلى الدول

النامية دون المطالبة بالمثل، ويهدف لتوفير الظروف الملائمة لتنمية هذه البلدان.⁽³⁾

(1) محمد محمد علي ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص.18.

(2) عدنان شوكت شومان، مرجع سبق ذكره، ص.6.

(3) Mehdi Abbas Note de travail N° 9/2009, Mondialisation et développement Que nous enseigne l'enlèvement des négociations commerciales de l'OMC ? décembre 2009. P.12 .

- 2- مبدأ عدم التمييز: حسب المادة الثانية من الاتفاقية فإن المنتج المستورد من أي دولة متعاقدة يعامل بالطريقة نفسها التي يعامل بها المنتج المستورد من أي دولة متعاقدة أخرى، أي أن التعامل بين الأعضاء المتعاقدين يكون دون تمييز في ما يخص استيراد السلع.⁽¹⁾
- 3- مبدأ شرط الدولة الأكثر رعاية: يرمي هذا الشرط إلى أنه في حالة إبرام أحد الطرفين المتعاقدين اتفاق مع دولة ثالثة تتضمن معاملة أفضل من المعاملة المتفق عليها في المعاهدة الأولى، فإن أطرافها يستفيدون من المعاملة الأفضل، فهذا المبدأ يتضمن كل الدول وينقل الاتفاقيات من الثنائية إلى التعددية.⁽²⁾
- 4- مبدأ الشفافية: وهذا مبدأ جديد جاء ليرسخ هدف حرية التجارة الدولية، لأن الأعضاء يعترفون بالأهمية الراسخة للشفافية المحلية في اتخاذ القرارات الحكومية في الأمور المتعلقة بالسياسات التجارية، سواء بالنسبة لاقتصاديات الأعضاء أو للنظام التجاري المتعدد الأطراف.⁽³⁾

المبحث الثالث: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة

لقد تم تقسيم اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة إلى قسمين، الأول يتمثل في الاتفاقيات القطاعية، والخاصة بتجارة السلع الصناعية، والمنتجات الزراعية، وتجارة الخدمات، واتفاقية الجوانب المختلفة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية والاستثمارات المرتبطة بالتجارة، أما الثاني فيتمثل في الاتفاقيات غير القطاعية، أي الغير مرتبطة بقطاع سلعي معين، والتي جاءت لتنظيم أمور معينة في السياسة التجارية الدولية، بهدف أن لا تتحول هذه الأمور إلى قيود غير تعريفية تحد من حرية التجارة العالمية، وهي تنقسم إلى ثلاث أنواع، وسنحاول من خلال هذا المبحث أن نتطرق لهذه الاتفاقيات بالتفصيل.

المطلب الأول: أهم الاتفاقيات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع:

يتم تحرير اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة بأسلوب تدريجي يستغرق عدة سنوات، كما أنه يجب الإشارة إلى أن الاتفاقية لا تمنع أي عضو يرغب في إجراء هذه التخفيضات قبل الموعد المحدد لها، وفي هذا المطلب سنتطرق بشيء من التفصيل إلى القطاعات الرئيسية الواردة في الاتفاقيات القطاعية، والمتمثلة في قطاع الزراعة والصناعة، وقطاع المنسوجات والملابس.

(1) زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية الإسكندرية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1998، ص.226.

(2) مصطفى سلامة، المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سبق ذكره ص.10.

(3) مصطفى سلامة، قواعد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة المؤسسة للجامعة للنشر والتوزيع، القاهرة، 1997، ص.19.

أولاً: الاتفاق بشأن الزراعة:

إن المنظمة العالمية للتجارة تسعى جاهدة منذ تأسيسها إلى إزالة التشوهات القائمة في التجارة الدولية للسلع الزراعية، وذلك باستبعاد كافة العوائق التي تقف عقبة أمام انسيابها الحر بين مختلف الدول، ورغم الخلاف الشديد والتباين في المواقف، خاصة بين الدول الصناعية الكبرى كالالاتحاد الأوروبي - خاصة فرنسا - التي لها ميزة تنافسية أكبر في السوق العالمي من خلال الدعم الهائل الذي تقدمه لمزارعيها، فهي تحاول بقوة استبعاد هذا الملف من على طاولة المفاوضات وإبقائه غير محرر، هذا من جهة، والولايات المتحدة الأمريكية التي تسعى بكل قوة نحو تحريرها لزيادة قدرتها التنافسية في مواجهة أوروبا من جهة أخرى، ونجحت المفاوضات في النهاية إلى التوصل نحو وضع إطار طويل الأجل لإزالة التشوهات التي تلحق بالتجارة في السلع الزراعية بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي وبمشاركة كن-دا واليابان، وسمي باتفاق " بلير هاوس Blair house Agreement " الذي عقد في واشنطن في نوفمبر 1993، وتضمن أربعة أجزاء رئيسية هي: بروتوكول الوصول إلى الأسواق عن طريق خفض التعريفات الجمركية، واتفاقية لإزالة جانب من تشوهات السياسات عن طريق خفض الدعم بكافة صورته، وتحويل القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية، واتفاق ثالث للإجراءات الصحية، ورابعاً مشروع قرار وزاري تم إقراره في مؤتمر مراكش لتعويض الدول النامية المستوردة الصافية للغذاء والدول الأقل نمواً عن الآثار السلبية التي قد تنجم عن إصلاح أو تحرير قطاع الزراعة، وتم الاتفاق على ثلاث مجالات هي: النفاذ إلى الأسواق، الدعم المحلي والمنافسة في التصدير.⁽¹⁾

أ تحسين النفاذ إلى الأسواق: وقد عالجت أحكام اتفاق الزراعة عدة مشاكل بهدف تحسين النفاذ إلى الأسواق في المنتجات الزراعية أو تحرير التجارة فيها، وذلك من خلال إلغاء القيود غير التعريفية و تخفيض معدلات التعريفات الجمركية للمنتجات الزراعية، بالإضافة إلى ربط جميع التعريفات الجمركية الزراعية، وهو ما يمكن توضيحه في ما يلي:

1 - إلغاء القيود غير التعريفية: وذلك من خلال استبدال كافة القيود غير التعريفية على الواردات من منتجات معينة بقيود تعريفية توفر حماية تجارية معادلة أو مكافئة للحماية التي كانت تقدمها القيود غير التعريفية للمنتجات المحلية المشابهة، ومن أمثلة الإجراءات أو التدابير التي التزمت الدول بتحويلها إلى تعريفات جمركية نجد: القيود الكمية على الواردات، التعريفات المتغيرة على الواردات، الحدود الدنيا لأسعار الواردات، التراخيص

(1) عادل عبد العزيز السني، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص.215.

بالاستيراد، التدابير غير التعريفية التي تحتفظ بها مؤسسات التجارة المملوكة للدولة، القيود الاختيارية على الصادرات والتدابير الحدودية المماثلة بخلاف التعريفات الجمركية العادية. وعلى الدول الأعضاء أن تلتزم بالحد الأدنى من الالتزامات وذلك بهدف المحافظة على مستويات الوصول إلى الأسواق التي كانت قائمة قبل التحرير، ويتأتى ذلك بأن تسمح الدول بحد أدنى من الوصول إلى أسواقها عن طريق الواردات بنسبة لا تقل عن 3% من إجمالي الاستهلاك المحلي من هذه السلعة خلال فترة التطبيق، وترتفع إلى 5% سنة 2000 بالنسبة للدول المتقدمة، وبنهاية سنة 2004 للدول النامية.⁽¹⁾

2 - **تخفيض معدلات التعريفات الجمركية:** وقد التزمت الدول أعضاء بالمنظمة العالمية للتجارة بتخفيض كافة معدلات التعريفات الجمركية للمنتجات الزراعية، وهنا تمت التفرقة بين الدول المتقدمة، الدول النامية، و الدول الأقل نمواً.

- الدول الأقل نمواً فإن الاتفاق لم يلزمها بإجراء أية تخفيضات في تعريفاتها الجمركية على وارداتها من المنتجات الزراعية.

- الدول المتقدمة تلتزم بتخفيض التعريفات الجمركية المفروضة على وارداتها من المنتجات الزراعية بنسبة (36%) على أن يتم التخفيض على أقساط سنوية متساوية على مدى 6 سنوات من (1995-2000) بمعدل 6% سنوياً.

- الدول النامية فتلتزم بتخفيض التعريفات الجمركية المفروضة على وارداتها الزراعية بنسبة 24% بأقساط سنوية تبلغ 2.4% لمدة 10 سنوات أي من (1995-2004).⁽²⁾

3 - **ربط جميع التعريفات الجمركية الزراعية:** طبقاً للفقرة (1) من المادة (4) من الاتفاق بحيث التزمت الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بربط جميع تعريفاتها الجمركية الزراعية، أي يتم ربط 100% من هذه التعريفات، والالتزام بالربط يعني عدم زيادة هذه التعريفات عن المعدلات التي تم ربطها عليها، وتجدر الإشارة إلى أن أكبر التخفيضات على التعريفات الجمركية تمت في القطاعات التي تخضع لأدنى معدلات الحماية الجمركية، بينما طبقت معظم الدول الحد الأدنى للتخفيض، أي بنسبة 15% في الدول المتقدمة و10% في الدول النامية على السلع التي كانت مشمولة بحماية شديدة قبل اتفاق جولة الأوروغواي، بينما تمت تخفيضات أقل في القطاعات التي تخضع لحماية أعلى، مما يجعل

(1) عاطف السيد، مرجع سبق ذكره، ص.100.

(2) عادل عبد العزيز السني، مرجع سبق ذكره، ص.220.

القطاعات التي استفادت من برامج الدعم الحكومي قبل اتفاقية جولة الأورغواي ستظل مشمولة بمعدلات حماية مرتفعة. (1)

ب - تخفيض الدعم المحلي للمنتجات الزراعية: أي كافة صور المنح والإعانات التي تقدمها الحكومات للمنتجين الزراعيين، لأنه لم تكن هناك قواعد محددة تحكم تقديم هذا الدعم قبل جولة الأورغواي، كالالتزام بإخطار الأطراف المتعاقدة في الجات أو التشاور معهم في الحالات التي يتسبب فيها الدعم بإلحاق الضرر بأي منهم، وقد أدى ذلك إلى حدوث اختلالات كبيرة في التجارة الدولية للمنتجات الزراعية، وعليه فقد تميزت اتفاقية السلع الزراعية بالمرونة في الالتزامات، حيث تلتزم الدول المتقدمة بتخفيض قيمة دعم تصدير السلع الزراعية بنسبة 20% على مدى ستة (6) سنوات تبدأ من 1 جانفي 1995، بأقساط سنوية متساوية تقدر بـ 3.3%، أما الدول النامية فتعهدت بتخفيض الدعم بنسبة 13.3% على مدى 10 سنوات تبدأ كذلك مع بداية 1 جانفي 1995، بأقساط سنوية متساوية تقدر بـ 1.3%، أما الدول الأقل نموا فلا تتعهد بتخفيض الدعم المحلي. (2)

ت - دعم الصادرات (المنافسة في التصدير): لقد نص الاتفاق على عدم تقديم أي دعم جديد للصادرات الزراعية وعلى تخفيض الدعم المباشر القائم الذي يقدم للصادرات من السلع الزراعية بنسبة 36% من قيمته، وبنسبة 21% من حجم الصادرات التي تستفيد من دعم التصدير، وذلك خلال 6 سنوات بالنسبة للدول الصناعية، وبنسبة تخفيض تقدر بـ 24% من القيمة و 14% من الكمية بالنسبة للدول النامية، وذلك خلال مدة 10 سنوات من بدء تنفيذ الاتفاق، وقد منحت الدول النامية معاملة تفضيلية بأن لا يشمل التخفيض الدعم الموجه إلى خفض تكاليف التسويق للصادرات الزراعية وشحنها داخليا وخارجيا، وكذلك الدعم الموجه لخدمات التفتيش ومراقبة وتطبيق المعايير الصحية، وبرامج صيانة الأمن الغذائي. (3)

(1) الصادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية - حالة مجمع صيدال - أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة باتنة، 2007، ص. 142.

(2) عاطف السيد، مرجع سبق ذكره، ص 100.

(3) عبد الواحد العفوري، العولة والجات التحديات والفرص، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000، ص 79.

ثانياً: الاتفاق بشأن المنتجات الصناعية:

لم تعرف اتفاقيات القطاع الصناعي أي اختلاف في وجهات النظر بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، بحيث بقيت نفس الاتفاقيات السابقة، باستثناء اتفاقية المنسوجات والملابس، والتي عرفت بعض التغيرات ويمكن أن تطرق لهما بشي من التفصيل في مايلي:

أ تجارة السلع الصناعية: لم تصادف مفاوضات تحرير التجارة في السلع الصناعية صعوبات تذكر مثل تلك التي حدثت بشأن تجارة السلع الزراعية، وتمثل أهم النتائج المتوصل إليها في مجال التعريف الجمركية على السلع الصناعية (باستثناء المنسوجات والملابس)، في ما يلي:

- إعفاء مجموعة من السلع الصناعية من الرسوم الجمركية في أسواق الدول الصناعية ومنها:

المنتجات الصيدلانية^(*)، معدات البناء، المعدات الطبية، الأثاث والمعدات الزراعية، ورفع نسبة الواردات الصناعية المعفية التي تدخل أسواق الدول الصناعية من 20% إلى 44% من إجمالي وارداتها الصناعية.

- خفض متوسط التعريفات الجمركية المفروضة على السلع المصنعة بأكثر من الثلث أي من 6.3% إلى 3.8%، أي بنسبة تخفيض 40% خلال خمس سنوات، وبنسبة متساوية تبدأ بحلول 1 جانفي 1995. وما يلاحظ هنا أن نصيب الدول النامية (حصتها في السلع الصناعية) يعتبر متواضعا، وهو ما يدل على أن الآثار المباشرة لتحرير التجارة في إطار الاتفاقية إنما تعود بالنفع على الدول المتقدمة في المقام الأول، مع تحسن ملموس لأوضاع الدول النامية مقارنة بما كانت عليه قبل جولة الأورغواي، حيث أصبحت 45% من صادراتها من السلع الصناعية والمقدرة بـ 180 مليار دولار تدخل لأسواق الدول المصنعة دون أي تعريف جمركية عليها، وأن 55% الباقي يدخل بتعريف جمركية نقل عن 10%⁽¹⁾.

- أجريت أكبر التخفيضات على التعريفات الجمركية بنسب تتراوح بين 40% و 70% في القطاعات التي تخضع لأدنى الفئات الجمركية (كقطاع الخشب، الورق، الأثاث، المعادن، المنتجات المعدنية والآلات الكهربائية)، بينما تمت تخفيضات أقل في القطاعات التي تخضع لحماية أعلى كقطاع المنسوجات والملابس، معدات النقل، منتجات الأسماك والجلود والمطاط.

(*) المنتجات الصيدلانية: تطورت تجارتها بقوة بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وتحرير هذا القطاع، وبلغ معدل نموها 12% سنويا، لتبلغ قيمتها 200 مليار دولار سنة 2003، أي 3% من إجمالي الصادرات السلعية العالمية.

(1) صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد مجلة دراسات اقتصادية، العدد الثاني، الدار الخلدونية، الجزائر، 1999، ص 121.

- أما النتائج التي توصلت إليها المجات بالنسبة لتجارة النفط ومنتجاته فقد كانت محدودة بصفة عامة، وتعكس غياب تمثيل أصحاب المصالح بها في الجولة، وعموما فقد اتفق على تخفيض التعريفات الجمركية المفروضة على المنتجات البتروكيمياوية بنسب تتراوح بين 5.5% و 6.5% في 01 جانفي 1995، أما المنتجات التي تقل تعريفاتها عن 5.5% فتبقى على ما هي عليه.⁽¹⁾

وكتيجة لما جاء في هذه الاتفاقية الخاصة بتحرير التجارة في السلع الصناعية، يمكن القول بأن هذه المنتجات كانت دوما على طاولة المفاوضات ضمن مسيرة المجات، كون أنها من مميزات صادرات الدول المتقدمة، وأن نصيب الدول النامية فيها ضئيل جدا ومنه تحرير القطاع يخدم مصالح الدول المتقدمة بالدرجة الأولى.

ب- تجارة قطاع المنسوجات والملابس (A.T.C)^(*): لم يكن قطاع المنسوجات والملابس حتى جولة الأورغواي يخضع لأحكام المجات، وفي عام 1962 خضعت تجارة المنسوجات والملابس لاتفاقية خاصة عرفت باسم "اتفاقية الألياف المتعددة" (M.F.A)^(**)، وقد مثلت هذه الاتفاقية صورة من صور التمييز من قبل الدول المصنعة ضد صادرات البلدان النامية ، حيث يمثل هذا القطاع أهمية خاصة في الدول النامية لأسباب عديدة أهمها توفر المواد الأولية وكثافة عنصر العمل في هذا القطاع، وانخفاض مستويات الأجور، مما أتاح لهذه الدول الحصول على خبرة نسبية على المستوى الدولي في إنتاج وتصدير هذا النوع من السلع.⁽²⁾ وعلى ضوء هذه الاتفاقية يتم تحديد حصص تصدير كل دولة مصدرة، وحصص استيراد لكل دولة مستوردة لهذه السلع، ولا يجوز تجاوز هذه الحصص، مما كان يشكل قيد أكبر على صادرات الدول النامية لتوسيع صناعاتها، مما دفع بالبلدان النامية خلال مفاوضات جولة الأورغواي بالمطالبة بدمج هذا القطاع ضمن نظام المجات، بل كان من الشروط المهمة التي وضعتها للانخراط في مفاوضات جولة الأورغواي، لهذا فقد حرصت المفاوضات ضمن هذه الجولة على إنهاء هذا الوضع المنبثق عن اتفاقية الألياف المتعددة، وتمكنت بالفعل من تحرير هذا القطاع عن طريق الإلغاء التدريجي للقيود غير التعريفية وخفض الجزئي للقيود التعريفية.

(1) عبد الباسط وفا، النظم الجمركية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 267.

(*) (A.T.C): Agreement on Textiles and Clothing.

(**) (M.F.A): Multi Fiber Agreement.

(2) عبد الواحد العفوري، مرجع سبق ذكره، ص 82.

1 - الإلغاء التدريجي للقيود غير التعريفية: تم بموجب مفاوضات جولة الأوروغواي الاتفاق على إلغاء اتفاقية الألياف المتعددة، ورفع نظام الحصص على أربعة مراحل تمتد لمدة 10 سنوات تنتهي بحلول عام 2005، وبالموازاة مع خطة دمج القطاع يجري زيادة الحصص القائمة والمتفق عليها بناء على اتفاقية الألياف المتعددة، كما هو موضح في الجدول التالي: الجدول رقم 01: آلية إلغاء اتفاقية الألياف المتعددة ودمج منتجات المنسوجات والملابس.

المرحلة	نسبة الدمج	المجموع	معدل نمو الحصص المتبقية
المرحلة الأولى 1995/01/01	16%	-	أعلى نسبة 16% من المعدل الأصلي
المرحلة الثانية 1998/01/01	نسبة إضافية قدرها 17%	33%	زيادة نسبة 25%
المرحلة الثالثة 2002/01/01	نسبة إضافية قدرها 18%	51%	زيادة نسبة 27%
المرحلة الرابعة 2005/01/01	النسبة المتبقية وقدرها 49%	100%	-

المصدر: فضل علي مثنى، مرجع سبق ذكره ص 63.

2 - الخفض الجزئي للقيود التعريفية: لتحقيق النفاذ إلى الأسواق سعت الاتفاقية إلى خفض متوسط التعريفات الجمركية المفروضة في الدول الصناعية بنسبة لا تقل عن 22%، والتي تعتبر محدودة في مجملها مقارنة بتلك المفروضة على السلع المصنعة (40%).⁽¹⁾ وأقرت المادة (8) من الاتفاقية إنشاء " جهاز متابعة تنفيذ اتفاقية المنسوجات "، يحرص على تنفيذ الأعضاء للالتزامات وأحكام الاتفاقية، وقد أرفقت بهذه الاتفاقية قائمة مطولة تشمل كافة المنتجات التي تخضع لأحكام هذه الاتفاقية ومواصفاتها ونسب مكوناتها.⁽²⁾

المطلب الثاني: الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) (*)

تشمل هذه الاتفاقية جميع الخدمات ذات الطابع التجاري التي تدخل ضمن وظائف الدولة الرئيسية مثل؛ الخدمات المالية، خدمات النقل، الاتصالات، الخدمات الاستشارية والمقاولات، السياحة، الخدمات المهنية وخدمات أخرى، وتضمنت الاتفاقية التزامات وضوابط عامة تجسد قواعد النظام التجاري متعدد الأطراف، وتشجع الدول الأعضاء على إقامة تكتلات إقليمية لتحرير التجارة في الخدمات، وخاصة البلدان النامية، والتعهد من خلال هذه الاتفاقية بإزالة كل العوائق التمييزية .

(1) إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، الطبعة الثالثة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2001، ص 68.

(2) عبد الباسط وفا، مرجع سبق ذكره، ص 272 .

(*) (GATS) General Agreement on Trade in Services.

أولاً: الخلفية النظرية للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات:

يعتبر إدراج قطاع الخدمات في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة من أبرز نتائج جولة الأورغواي، كون هذا القطاع لم يكن ضمن ملفات التفاوض في جولات الجات السابقة لتحرير التجارة العالمية، وقد كانت الولايات المتحدة الأمريكية تدافع بقوة لإخضاع التجارة الدولية في الخدمات لقواعد الجات، وعلى العكس من ذلك كانت الدول النامية تسعى جاهدة لإبقاء الملف خارج دائرة المفاوضات ولا يخضع للتحرير، كون أن قطاع الخدمات أصبح يمثل أكثر من 60% من الناتج المحلي العالمي، ويعادل 20% من حجم التجارة العالمية والذي يبلغ فيها نصيب الدول المتقدمة نحو 85.1%، مقابل 13.5% للدول النامية، و 1.4% لدول شرق أوروبا، أما الدول حديثة العهد بالتصنيع فتشارك الولايات المتحدة والدول الصناعية الأخرى نفس التوجه الداعي إلى تحرير التجارة في الخدمات، نظراً لتمتع هذه الدول أيضاً بميزة نسبية عالية في هذا القطاع، الأمر الذي أدى إلى تغليب وجهة نظر الدول الصناعية وإدماج ملف الخدمات ضمن مفوضات جولة الأورغواي، دون مراعاة أوضاع واحتياجات الدول النامية.⁽¹⁾

ثانياً: طبيعة التجارة في الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات:

يحدد الاتفاق في مادته الأولى المقصود بالتجارة في الخدمات استناداً إلى نمط تأدية الخدمة، لأنها قد تأخذ شكل انتقال الخدمة ذاتها من دولة المورد إلى دولة المستفيد (كخدمات البنوك وشركات التأمين والمكاتب الهندسية)، أو انتقال مستهلك الخدمة من بلد إلى بلد لتقديم الخدمة (كالسياحة مثلاً)، أو انتقال المشروع المؤدي للخدمة إلى بلد المستفيد (كحالة إنشاء شركات أجنبية أو وكالات أو مكاتب تمثيل)، أو انتقال مواطن دولة ما لأداء الخدمة في دولة أخرى (كحالة الخبراء والمستشارين الأجانب في اختصاصات معينة).

كما تتضمن هذه الاتفاقية، اتفاق خاص بالمبادئ والأحكام العامة، وأهمها شرط الدولة الأولى بالرعاية، والوضوح والشفافية في اتخاذ الإجراءات وتطبيق القواعد المتعلقة بتجارة الخدمات، وتوفير القوانين والقواعد التي تحكم تجارة الخدمات وإتاحة الفرصة للإطلاع عليها، وتنظيم تجارة الخدمات على المستوى المحلي بأسلوب موضوعي ومعقول، وكذا شروط الاعتراف بالمؤهلات والخبرات العلمية، لمن يمارسون الخدمات المهنية، والعمل على تناسق هذه الشروط لممارسة محكرو الخدمات المحلية لنشاطهم بشكل لا يتعارض مع أحكام الاتفاق.⁽²⁾

(1) عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي الجديد مع وعة النيل العربية، القاهرة، 2002، ص.349.

(2) محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص.105.

ثالثاً: الالتزامات الخاصة بتحرير تجارة الخدمات:

- تشتمل الاتفاقية على مجموعة من المبادئ والأحكام العامة، تمثل الضوابط اللازمة لتحرير التجارة الدولية في الخدمات، وهي التزامات مفروضة على كافة الدول وتتمثل في نوعين من الالتزامات هي: الالتزامات المحددة والالتزامات العامة ويمكن شرحها في ما يلي:
- أ- **الالتزامات المحددة:** وهي تلك المتواجدة في جداول العروض المقدمة من كل طرف من الاتفاقية، والتي تلتزم بموجبها بتحرير قطاعات خدمية معينة، ويحدد من خلالها مدى التحرير ومعايره والمؤهلات الواجب توافرها لمنح الموردين الأجانب نفس المعاملة الوطنية.
- ب- **الالتزامات العامة:** وهي مجموعة الأحكام والبنود والمبادئ والضوابط التي تضعها الاتفاقية ويتساوى في الالتزام بها جميع الدول الأعضاء دون استثناء، والمتمثلة أساساً في:
- 1- **شرط الدولة الأولى بالرعاية:** أي أنه يستوجب على كل بلد يمنح ميزة لبلد آخر في مجال الخدمات إختار فوراً كافة الأطراف المتعاقدة، كما سمح الاتفاق باستثناء بعض الخدمات المقدمة من دول التجاور الحدودي، مع مراجعة هذه الاستثناءات مرة كل (5) سنوات، ولا تزيد المدة عن (10) سنوات.
 - 2- **الشفافية:** يوجب نشر جميع القوانين والتشريعات التي يتخذها أي طرف من الأطراف، وإتاحة هذه المعلومات للجميع، كما يستوجب على كل طرف إخطار مجلس التجارة في الخدمات بالقوانين أو المبادئ التوجيهية والإدارية الجديدة أو التعديلات في التدابير القائمة.
 - 3- **زيادة مشاركة الدول النامية:** يمكن تسهيل مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات من خلال الالتزامات المحددة التي تتفاوض عليها الدول الأعضاء وتمثل في:
 - تعزيز قدرات خدماتها المحلية وكفاءتها وقدرتها التنافسية من خلال إتاحة الفرصة أمامها للحصول على التكنولوجيا.
 - تحسين إمكانيات وصولها إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات.
 - ينشئ الأعضاء من الدول المتقدمة في غضون سنتين من بدء نفاذ اتفاقية المنظمة، نقاط اتصال غايتها تسهيل وصول موردي الخدمات في الدول النامية إلى أسواقها.
 - 4- **التكامل الاقتصادي:** تجيز اتفاقية الخدمات للدول الأعضاء بأن تصبح أطرافاً في اتفاق تحرير التجارة في الخدمات فيما بينها، شريطة إزالة جميع أنواع التمييز بين الأطراف المتعاقدة، كما تسمح بدخول أعضائها في اتفاق لإقامة أسواق مشتركة بين أعضائه.⁽¹⁾

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص.321.

5 - القواعد والإجراءات المحلية : وهي الأحكام التي تنظم التجارة الدولية للخدمات محليا (وطنيا) ، وتحدد هذه الأحكام في إطار الاتفاقية كأسلوب لاستصدار تراخيص لاستيراد الخدمات (توريد الأجانب للخدمات) ، وهي ملزمة للأعضاء بإخطار موردي الخدمات الأجانب بالقرار الذي تم اتخاذه بشأن طلباتهم، كما توضح الاتفاقية دور مجلس التجارة في الخدمات في وضع الضوابط لمنع استخدام المؤهلات والمعايير الفنية، وشروط التراخيص كحواجز للتجارة الدولية.⁽¹⁾

6 - الاعتراف : وهو أن يجوز للعضو بموجب أحكام الاتفاقية منح التراخيص والإجازات والشهادات لموردي الخدمات الأجانب، ويعترف بالتعليم أو الخبرة المكتسبة أو متطلبات التأهيل المستوفاة أو بالإجازات التي يمنحها البلد الآخر، غير أنه لا يجوز لأي عضو منح الاعتراف بطريقة تجعل منه وسيلة للتمييز بين البلدان عند تطبيق العضو لمعايير له منح هذه التراخيص والإجازات .

7 - الاحتكارات (الموردون الوحيدون للخدمة) : لا تمنع اتفاقية (G.A.T.S) احتكار التوريدات الخدمية، وإنما تعمل فقط على تنظيمها، وذلك بعدم تعارض مثل هذه الاحتكارات مع التعهدات التي يقدمها العضو، وكذا عدم إساءة المورد المحتكر استغلال مركزه للإخلال بتلك التعهدات.⁽²⁾

8 - المدفوعات والتحويلات : تنص الاتفاقية على عدم جواز فرض قيود على التحويلات والمدفوعات الدولية المسددة مقابل عمليات جارية تتصل بالالتزامات المحددة، عدا بعض الحالات المنصوص عليها في المادة (12) من الاتفاقية .

9 - المشتريات الحكومية : تستثنى الخدمات التي يتم شراؤها لأغراض حكومية وليست لأغراض تجارية من قواعد الدولة الأولى بالرعاية، كونها مرتبطة بمفهوم السيادة الوطنية.⁽³⁾

رابعا: أنواع تجارة الخدمات التي شملتها الاتفاقية

لقد انتهت جولة الأورغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف إلى اتفاق بين الدول المشاركة بالنسبة لقطاعات الخدمات التي يشملها التحرير كمرحلة أولية، وكمقدمة لمزيد من التحرير في المستقبل ، وقد تضمن الاتفاق القطاعات التالية: النقل الجوي والنقل البحري،

(1) محمد محمد علي إبراهيم ، مرجع سبق ذكره ، ص 109.

(2) عبد الواحد العفوري ، مرجع سبق ذكره ، ص 88.

(3) نوابية الطاهر، عضوية الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة والآثار المتوقعة على تجارتها الخارجية ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة تبسة ، غير منشورة ، 2010 ، ص 52.

الخدمات المالية، الاتصالات الأساسية والاتصالات عن بعد، خدمات السياحة الاستشارية، خدمات الترفيه والتعليم، نشاط الأعمال وانتقال الأشخاص الطبيعيين. وقد تم إلحاق مجموعة من الملاحق باتفاقية الخدمات واعتبرت جزءاً لا يتجزأ منها، تناولت أحكاماً تفسيرية وتوضيحية لعدد من القطاعات التي يغطيها الاتفاق، بهدف إيضاح بعض المفاهيم تجنباً لأي لبس أو تداخل، وتمثل في:

أ- ملحق الخدمات المالية: ويقضي بحق الدول في اتخاذ إجراءات وقائية لحماية أصحاب الودائع، وحاملي بوالص التأمين، والمستثمرين وسلامة استقرار النظام المالي.

ب- ملحق خدمات الاتصالات: ويقضي بمنح موردي الخدمات الأجانب الذين يسمح لهم بممارسة النشاط في الدولة حق استخدام شبكات الاتصالات العامة وخدماتها بشروط معقولة ودون تمييز بين المورد المحلي والأجنبي.

ت- ملحق خدمات النقل الجوي: يستبعد حقوق النقل الجوي التي تنظمها الاتفاقيات الثنائية من التزامات التحرير، ويقضي بتطبيق أحكام الاتفاق على خدمات النقل الجوي المساعدة؛ مثل إصلاح وصيانة الطائرات، خدمات تسويق النقل الجوي وخدمات الحجز بالكمبيوتر.

ث- ملحق انتقال الأيدي العاملة: يسمح للأعضاء الاتفاق والتفاوض فيما بينهم، لاتخاذ بعض الالتزامات لرفع القيود التي تعترض انتقال الأفراد لتقديم خدمات في الدول الأعضاء بصفة مؤقتة (وفق ما تحدده كل دولة)، دون الالتزام بمنحهم حق الإقامة الدائمة أو الحصول على الجنسية.⁽¹⁾

المطلب الثالث: اتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية (TRIPS) (*):

تعد اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية في إطار المنظمة العالمية للتجارة من الاتفاقيات التي تم التوصل إليها خلال مفاوضات مكثفة ومعقدة في جولة الأورغواي، إذ شهدت هذه المفاوضات تنافراً شديداً بين مواقف الدول المتقدمة التي كانت ترغب في توفير أعلى درجات الحماية لأصحاب حقوق الملكية الفكرية، ومواقف الدول النامية التي سعت إلى تحقيق نوع من التوازن، بين ما يتم توفيره من حماية لهذه الحقوق.

(1) محمد إبراهيم أبو شادي، المنظمة العالمية للتجارة ودورها في تسوية المنازعات التجارية: النهضة، القاهرة، 2004، ص.59.

(*) (TRIPS): The Agreement on Trade Related Intellectual Property Rights.

أولاً: الإطار النظري لاتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية:

إن حقوق الملكية الفكرية والتي تشمل حقوق الطبع وما يتبعها، والعلامات التجارية، وبراءات الاختراع، والعلامات الجغرافية للسلع، والتصميمات الصناعية، وتصميمات الدوائر المتكاملة، والأسرار الصناعية، فقد شملت بمبادئ الجات لحماية الحقوق وخاصة مبدأ الدولة الأكثر رعاية ومبدأ المعاملة الوطنية (المعاملة الموحدة لأصحاب الحقوق المحليين والأجانب)، وقد تم الاتفاق في ظل المنظمة العالمية للتجارة على تطبيق الإجراءات الرادعة لانتهاكات حقوق الملكية الفكرية، وهذه الإجراءات تتخذ صفة العقوبات المدنية والجنائية⁽¹⁾. وتم إقرار اتفاقية حقوق الملكية الفكرية على وفق ما كانت تصبو إليه الدول الصناعية، إذ تكونت هذه الاتفاقية من (73) مادة، حيث تناولت الـ (40) مادة الأولى منها شروط الالتزام بالاتفاقية ونطاق استعمال حقوق الملكية الفكرية، أما المواد الأخرى فقد تناولت الإجراءات اللازمة لحماية الحقوق الفكرية والاختراعات وامتلاكها والحفاظة عليها، وتسوية النزاعات بشأنها والترتيبات المرحلية للتطبيق، وبهذا فقد تضمنت الاتفاقية الحدود الدنيا لمعايير الحماية التي يجب توفرها في حقوق الملكية الفكرية، والتي تشمل حقوق براءات الاختراع وحقوق المبدعين والعلامات التجارية، وقد يتجه ذلك إلى التأثير على الواردات من التقنيات المستوردة أو المنتجات التي يتم تطويرها فنياً نتيجة للبحث والتطوير، كذلك تتضمن الاتفاقية الدلالات الجغرافية من حيث تحديد منشأ السلع المكاني أو الجغرافي للدلالة على الجودة أو الخصائص الأخرى المرتبطة بالمنطقة، وبالتالي البلد الذي لا يكفل هذه الحماية يمكن أن تفرض عليه عقوبات جمركية بطريقة مناسبة. ويتضح مما تقدم أن التركيز على حقوق الملكية الفكرية كان يعطي للدول المتقدمة موقعاً مهماً ويعزز من احتكارها للتقنية والبحوث التطويرية والاختراعات والذي يدعم موقف المؤسسات المتعددة الجنسية ويقدم لها فرصاً كبرى من أجل رفع ثمن براءات الاختراع، فكانت هذه الاتفاقية أشبه ما تكون بالهدية المقدمة للشركات الأمريكية، حيث كانت تنتظر تحقيق المزيد من المبيعات والأرباح نتيجة لتشديد الحماية على حقوق الملكية الفكرية.⁽²⁾

وعارضت الدول النامية ولاسيما الدول المستوردة للتقنية إقحام هذا الموضوع في جدول أعمال جولة الأورغواي، لأنها كانت تدرك بأن ذلك سيؤدي إلى التوصل إلى اتفاق من شأنه أن يعزز تكريس احتكار الدول الصناعية والمؤسسات المتعددة الجنسيات للتقنية لا سيما أن تلك

(1) إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 85.

(2) أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص 143.

المؤسسات كانت تملك 80% من براءات الاختراع في العالم، والتي يبلغ عددها ما يقارب (35) مليون براءة في مجالات الصناعة والزراعة، أي أن الدول الصناعية كانت تستهدف تعزيز احتكارها للتقنية تحت شعار حمايتها دولياً من التقليد، لهذا اهتمت الدول الصناعية بهذا الموضوع لعدة أسباب منها كون أغلب الدخول العالمية في مجال الملكية الفكرية من حصة الدول الصناعية والتي تقدر بـ 97%، إضافة إلى تزايد القيمة المطلقة لهذه الدخول، فقد ارتفع إجمالي دخل حقوق الملكية الفكرية من المصادر الأجنبية في الدول الصناعية من 1.9 مليار دولار عام 1970 إلى 8.4 مليار دولار عام 1980، ثم إلى 30 مليار دولار عام 1991، أما قيمة تدفقات الملكية الفكرية لإجمالي تجارة الخدمات فقدت بحوالي 40.8 مليار لسنة 2008. أما بالنسبة للبلدان العربية فهذا الوضع لا يساعدها في الحصول على ما تحتاج إليه من متطلبات التنمية الاقتصادية ومن غير تكاليف إضافية قد لا يكون بمقدورها أن تتحملها، فهي سوف تواجه صعوبات إدارية وفنية بسبب أن الاتفاق كما نصت عليه المادة (7) منه والتي تشجع الابتكارات ونقل التكنولوجيا والثقافة، وطالما أنها مستوردة لكل أنواع التكنولوجيا، فإن اتفاق الملكية الفكرية يعني أن تتحمل البلدان العربية تكاليف أعلى في استيرادها لها. (1)

ثانياً: دور أحكام الاتفاقية في توفير الحماية لحقوق الملكية الفكرية:

تعمل الاتفاقية على توفير الحماية لحقوق الملكية الفكرية تطبيقاً لمبدأ المعاملة الوطنية و مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وعليه لا يمكن لأي بلد عضو رفض منح الحماية القانونية الواجبة لحقوق الملكية الفكرية لأصحابها الأجانب أو عدم إنفاذها، وتتضمن عدة مجالات منها:

أ - مجال حقوق المؤلف: سينتج عنه مدد حق المؤلف إلى برامج الكمبيوتر وتجميع البيانات زيادة فترة الحماية لها لتصبح 50 سنة من تاريخ نشر العمل الأدبي أو الفني، أو من تاريخ إنتاجه.

ب - مجال العلامات التجارية: يتم ذلك من خلال عدم اشتراط الاستخدام الفعلي للعلامة في البلد العضو لكي تكون العلامة التجارية معروفة جيداً وبالتالي جديرة بالحماية، وكذا إمكانية استمرار تسجيل العلامة رغم مرور أكثر من ثلاث سنوات متصلة على استخدامها، وذلك في حالة تقديم صاحب العلامة مبررات مقبولة لزيادة مدة الانقطاع عن استخدام العلامة لأكثر من ثلاث سنوات.

(1) بلعور سليمان، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، العدد 06، جامعة ورقلة، 2008، ص 57.

ت - مجال الرسومات والتصميمات الصناعية: وفقا للاتفاقية سيتم حماية الرسومات والتصميمات الصناعية لمدة 10 سنوات على الأقل.⁽¹⁾

ث - مجال براءات الاختراع: تمنح الاختراعات حماية لمدة 20 سنة، سواء للمنتجات أو المواد في كافة المجالات التكنولوجية، بما في ذلك المنتجات الكيماوية والصيدلانية والزراعية، ويحق للمالك البراءة منحها أو نقلها بالتعاقد أو إبرام عقود منح التراخيص.

ج - مجال حماية التصميمات التخطيطية الأصلية للدوائر المتكاملة: وتستند الاتفاقية هنا إلى معاهدة واشنطن لسنة 1989، حيث حددت مدة الحماية بعشر سنوات على الأقل، تحسب ضمن تاريخ التقدم بطلب التسجيل لتلك التصميمات أو من أول تاريخ استغلال تجاري لها.

ح - مجال حماية المعلومات غير المفصح عنها (السرية): وهي المتعلقة بالأسواق التجارية والمعلومات المتصلة بالمعرفة التكنولوجية والتي يؤدي الكشف عنها إلى حرمان أصحابها من مزايا تنافسية، ويشترط أن تكون المعلومات سرية غير معروفة في الأوساط التي تتعامل مع هذه النوعية من المعلومات، وأن تكون لها قيمة تجارية.⁽²⁾

خ - مجال رقابة الممارسة ضد التنافسية في التراخيص التعاقدية: سمحت الاتفاقية برقابة محلية في الدول الأعضاء على الممارسات ضد التنافسية في التراخيص التعاقدية والتي تقوم بها المؤسسات الكبرى، كما أقرت بحق الدولة أن تحدد في تشريعاتها الممارسات في التراخيص التعاقدية التي تمثل تعسفا في استعمال حقوق الملكية الفكرية من جانب أصحاب تلك الحقوق، وأن تضع التدابير العلاجية التي تكفل منع وقوع تلك الممارسات أو إخضاعها للرقابة. وهذا وفقا لقواعد الاتفاقية التي حددت فترة انتقالية تقدر بخمس (5) سنوات خاصة للدول النامية، ولا تتحمل الالتزامات القانونية التي تفرضها على البلدان الأعضاء.⁽³⁾

ومن خلال ما سبق عرضه في تحليل الأحكام الخاصة باتفاقية حقوق الملكية الفكرية، يمكن القول بأن الدول المتقدمة حققت انتصارا جديدا في ظل المنظمة العالمية للتجارة على الدول النامية لم يتحقق في اتفاقية الجات، من أجل الحفاظ على الفارق التكنولوجي والتطور العلمي القائم بينها وبين الدول النامية، كي لا تسمح لها بتكرار تجربة اليابان في تقليد التكنولوجية وقرصنة المعلومات، وتبقى تابعة - الدول النامية - وخاضعة لإرادة وسيطرة الدول الصناعية وشركاتها المتعددة الجنسيات.

(1) الجوهري خالد عبد العزيز، المنظمة العالمية للتجارة مراجعة موضوعية مجلة السياسة الدولية، العدد 149، المجلد 37، مطابع الأهرام، 2002، ص 214.

(2) عوض الله زينب حسين، مرجع سبق ذكره، ص 349.

(3) الصادق بوشنافة، مرجع سبق ذكره، ص 159.

ثالثاً: مدى تأثير الاتفاقية على تحرير التبادل الدولي:

من خلال استعراض الأحكام السابقة، يتبادر إلى الأذهان للوهلة الأولى أن هذه الاتفاقيات تعد بمثابة إجراءات حماية جديدة ستعيق حرية التجارة بين الدول، لكن الحقيقة هي أن هذه القواعد والإجراءات المعتمد عليها، من شأنها أن تخفف حدة النزاعات والتوترات بين الدول في مجال حقوق الملكية الفكرية، خاصة تلك الممارسات التي تقوم بها بعض الدول النامية في مجال التقليد وقرصنة المعلومات، وهو ما يدفع الدول المتقدمة إلى فرض قيود على التجارة. وباعتبار أن عوائد حقوق الملكية الفكرية والتي ستحملها الدول المستخدمة لهذه الحقوق وغالبيتها من الدول النامية، وعن المصاعب التي قد تصادف المؤسسات الصناعية في البلدان النامية في استعمال الأساليب التكنولوجية التي قامت الجهات البحثية الأجنبية بابتكارها، وتحفظ بشأنها بحقوق براءة تضمن لها عدم استغلالها دون دفع مقابل ذلك الاستغلال، فإن تقوية وتعزيز حقوق الملكية الفكرية وتحقيق الانسجام والتناسق بين معايير هذه الحقوق على مستوى الدول والبلدان الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، إضافة إلى إنفاذ هذه الحماية وتطبيقها سيؤثر بالإيجاب على تحرير التبادل التجاري الدولي وتشجيع الاستثمار الأجنبي في مجال البحث والتطوير ونقل التكنولوجيا.

وعليه فإن تحرير التجارة في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية إنما يتم من خلال الأحكام القانونية التي تقرها التشريعات الداخلية لكل بلد عضو في المنظمة العالمية للتجارة، وتطبيق هذه الاتفاقية سيؤثر على التجارة الدولية على النحو التالي: (1)

- تشجيع المشروعات الأجنبية الكبرى على الدخول في مشروعات مشتركة، وفي بعض الترتيبات التعاونية لنقل المعارف التكنولوجية على أسس تجارية إلى الدول النامية.
- سيكون هناك ضبط إنتاج السلع المقلدة والمتاجرة فيها، ومع اتجاه السلطات المختصة في البلدان الأعضاء نحو وضع قوانين العلامات التجارية وحق المؤلف والحقوق المتصلة بها موضع التنفيذ، سيتحول القائمين بعمليات القرصنة والتقليد والتزيف للمنتجات الأجنبية، إلى ممارسة إنتاج هذه المنتجات بالطرق القانونية المعمول بها، وذلك بالحصول على رخص أصحاب الحق في الملكية الفكرية لهذه المنتجات.
- سيترتب على تطبيق الاتفاقية تشجيع وجذب الاستثمارات الخارجية في مجال البحث والتطوير، حيث سيتحصل أصحابها على عوائد مالية من وراء إبداعاتهم وابتكاراتهم الفكرية في البلد المضيف. (2)

(1) عادل عبد العزيز السني، مرجع سبق ذكره، ص 361.

(2) عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة أداة لحماية التكنولوجيا أم لاحتكارها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 03، جامعة الشلف، مخبر العولة، 2008، ص 123.

و مهم ما يكن من أمر فإن اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة وإن كانت على المدى القصير سيزرب عليها بعض الآثار السلبية على الدول النامية، متمثلة في اضطرارها إلى استخدام المنتجات الأصلية الأعلى سعرا مقارنة بالمنتجات المحلية المققدة نتيجة مصادرتها تطبيقا لأحكام الاتفاقية، إلا أنه على المدى المتوسط والبعيد سيكون أثر هذه الاتفاقية إيجابي جدا، بفضل تنمية العمليات الابتكارية والقدرات الإبداعية في هذه الدول.

المطلب الرابع: اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة (TRIMS): (*)

لقد توصلت أطراف المفاوضات في جولة الأورجواي إلى اتفاق بشأن إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، ممثلة في إزالة كافة الضوابط والإجراءات السيادية للسياسة الاقتصادية المتعلقة بالاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تقليص سلطة الدولة ودورها لصالح حرية المستثمر الأجنبي في التوطن الاستثماري على المستوى المكاني و الزماني والتصرف في العوائد، وقد نص الاتفاق في هذا المجال على تطبيق مبادئ المنظمة العالمية للتجارة.

أولا: الخلفية النظرية لاتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة:

تمثل هذه الاتفاقية بعض الشروط التي تضعها الدول على الاستثمارات الأجنبية التي ترغب في العمل داخل النطاق الجغرافي لسلمتها، وتتضمن قيودا على التجارة العالمية، وتلحق بها تشوهات كونها منافية بالأساس لمبادئ المنظمة، ومضمون هذه الاتفاقية هو حصول المستثمر الأجنبي وكذا الواردات خاصة من الخدمات ومستلزمات الإنتاج على نفس المزايا والحوافز التي يحصل عليها المستثمرون الوطنيون، وعلى اعتبار أن الدول النامية تسعى إلى تعظيم صافي مكاسبها من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وعلى الجانب الآخر تحرص الدول المصنعة على الاستثمار بالنصيب الأكبر من مكاسب تواجد رؤوس أموالها في الدول النامية.

وعليه فقد نجحت الدول المتقدمة في صياغة هذه الاتفاقية والتي تمثل تحديا صارخا لسعي الدول النامية إلى وضع ضوابط ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن ثم النهوض بالقطاعات الإنتاجية المحلية، والحفاظ على أوضاع ملائمة لموازن مدفوعاتها، ووفقا لهذه الاتفاقية فقد منحت الدول النامية وقتا أطول من الدول المتقدمة لتعديل تشريعاتها لتواكب تلك الالتزامات، بحيث أعطيت الدول المتقدمة مهلة سنتين لإزالة كافة القيود التجارية ذات الصلة بالاستثمار، بينما منحت الدول النامية مهلة خمس (5) سنوات، والدول الأقل نموا مهلة سبع (7) سنوات. (1)

(*) (TRIPS): The Agreement on Trade Related Intellectual Property Rights.

(1) رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام للطباعة والنشر، القاهرة، 2002، ص 93.

ثانياً : التعريف بإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة:

يقصد بإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة القوانين واللوائح والقواعد والإجراءات التي تنظم التعامل مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حينما يكون لها تأثير أو انعكاس على التجارة الدولية، حيث تفرض حكومات الدول المختلفة مجموعة من القوانين واللوائح والإجراءات التي تنظم أسلوب التعامل مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويتحقق ذلك من خلال تقرير عدد من المزايا والحوافز لجذب تلك الاستثمارات الأجنبية وتوجيهها إلى مجالات وأنشطة معينة تتمتع بأولوية خاصة وفقاً لخطط وبرامج التنمية الاقتصادية التي تطبقها الدولة، وحينما يكون لهذه التدابير والإجراءات ارتباطاً بمرحلة التبادل التجاري الدولي فإنها تعرف بتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة، وحدد هذا الاتفاق معنى هذه الإجراءات، بأنها الشروط التي تضعها السلطات المحلية على الاستثمارات الأجنبية التي ترغب العمل في نطاق إقليمها، والتي تنطوي على تقييد وتشويه للتجارة العالمية، وذلك من خلال تعارضها مع المبادئ التي تقوم عليها اتفاقية الجات، وأن هذه الإجراءات تحد من نمو التجارة العالمية وتضع العراقيل أمام حركة الاستثمارات عبر الحدود الدولية.⁽¹⁾

ثالثاً : خصائص اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة:

تتسم اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة بالخصائص الأساسية الآتية:
تميل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة إلى التركيز في صناعات محددة، مثل صناعة السيارات، الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية وصناعات البرمجيات والمعلومات وأجهزة الكمبيوتر، وبالرغم من ذلك فإن اللوائح والنظم المتعلقة بإجراءات الاستثمار تكون قابلة للتطبيق على كل الصناعات في عدد كبير من الدول.
أن شرط المكون المحلي يكون الأكثر شيوعاً في صناعة السيارات من شرط التصدير، الذي يكون الأكثر شيوعاً في صناعة البرمجيات والمعلومات وأجهزة الكمبيوتر، بينما يتواجد الشرطان معاً في الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية.
إن إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة توجد في كل من الدول المتقدمة والدول النامية، ولكنها أكثر انتشاراً في الدول النامية، بالرغم من أنها قد توجد بصورة ضمنية في الدول المتقدمة في شكل "قواعد المنشأ" والتي تماثل شرط المكون المحلي.

(1) Patrick low and Arvind Subramanian, TRIMS in the Uruguay Round An Unfinished Business, World Bank , Discussion Paper, No 307, 1995, p.416

-تكون مصطلح إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة الدولية من قسمين رئيسيين: يتعلق القسم الأول بالجزء الخاص بإجراءات الاستثمار "Investment Measures" ويقصد بها مجموعة الإجراءات المنظمة لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتدفقات رؤوس الأموال العالمية، أما القسم الثاني فيتعلق بالجزء الخاص بالإجراءات المتصلة بالتجارة. ويترتب على هذه الخاصية الرابعة أن اتفاق إجراءات الاستثمار لا يشمل مجمل إجراءات الاستثمار بصفة عامة وتحرير حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من كافة القيود المفروضة عليها، وإنما يتعلق بالمعالجة الجزئية لمجموعة الإجراءات المتصلة فقط بالتجارة الدولية، ولهذا يوصف هذا الاتفاق، بأنه اتفاق جزئي لتحرير حركة الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يلاحظ أن إجراءات الاستثمار التي تمت معالجتها في هذا الاتفاق تقتصر على التجارة في السلع فقط، أما في ما يخص التجارة في الخدمات فقد عولج في اتفاق الخدمات.⁽¹⁾

رابعاً: تقييم اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة:

يعد اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة أول اتفاق دولي يقوم بوضع قواعد لمعاملة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة، بحيث ألزم الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بحظر تطبيق عدد من إجراءات الاستثمار التي تخالف مبدأ المعاملة الوطنية والإلغاء العام للقيود الكمية، وذلك بهدف تخفيف القيود المفروضة على الاستثمار بين الدول، ومن ثم توسيع نطاق التبادل التجاري الدولي. وقد جاءت النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذا الاتفاق متواضعة بشكل كبير عما كانت تطمح إليه حكومات الدول الصناعية المتقدمة والتي أدخلت هذا الموضوع إلى جدول مفاوضات جولة الأورجواي، لأن هذا الاتفاق أقتصر على مجرد تحرير جزئي لرؤوس الأموال الدولية المرتبطة بالتجارة فقط، في حين كان المأمول هو إجراء تحرير كامل للاستثمارات ولحركة رؤوس الأموال الدولية من كافة القيود المفروضة عليها، وعلى الرغم على أنه أقتصر على مجرد التحرير الجزئي من كافة القيود المفروضة عليها، إلا أنه فتح المجال للتفاوض حول السبل المختلفة، من أجل التحرير الكامل لرؤوس الأموال الدولية، من خلال تضمين الاتفاق نصاً لمراجعة أحكامه خلال خمس (5) سنوات من دخوله حيز التنفيذ، مع اشتمال تلك المراجعة بإضافة بنود خاصة بسياسات الاستثمار وسياسات المنافسة.⁽²⁾

(1) عبد المقصود عيسى، اتفاق تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة في إطار اتفاقية "الجات 94"، مداخلة مقدمة في المؤتمر السادس لرجال الأعمال والمستثمرين العرب، الإسكندرية، المنعقد يومي 29 و 31 مايو، 1995، ص. 315.

(2) صفوت عبد السلام عوض الله، المنظمة العالمية للتجارة والاستثمار الأجنبي المباشر دراسة للأثار المحتملة لاتفاق الترميز على تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، مداخلة مقدمة في مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، بكلية الحقوق جامعة عين شمس، الكويت، المنعقد يومي 15 و 16 ديسمبر 2001، ص 195.

وقد اعتبرت هذه الاتفاقية جملة من النقاط مخالفة لمبادئ (الجات)، ومن ثم يتعين على الدول الأعضاء إلغاؤها باعتبارها لا تتماشى مع الالتزام بتعميم مبدأ المعاملة الوطنية، وتمثل إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة والتي اعتبرت لا تتماشى مع مبادئ الجات فيما يلي:

- استيراد المؤسسات الاستثمارية للمنتجات المستخدمة في إنتاجها المحلي بكميات تناسب مع حجم أو قيمة الإنتاج المحلي الذي تصدره.
- استيراد المؤسسات الاستثمارية للمنتجات المستخدمة في إنتاجها المحلي بما يتناسب مع تدفقات العملات الأجنبية التي تحققها.
- قيام المؤسسات بتصدير منتجاتها أو بيعها بغرض التصدير مع تحديد منتجات بعينها أو تحديد حجم أو قيمة المنتجات المصدرة من قيمة إنتاجها المحلي.

أما الإجراءات التي يكون الالتزام بها ضروريا للحصول على ميزة معينة مثل:

- اشتراط شراء المؤسسات الاستثمارية منتجات محلية المنشأ، أو من أي مصدر محلي سواء تضمن ذلك شراء منتجات أو مدخلات عليها بنسبة معينة على المنتج محليا.
- اشتراط أن تقتصر المنشأة الاستثمارية على شراء أو استخدام كميات معينة من المنتجات المستوردة تمثل نسبة من حجم أو قيمة المنتجات المصنعة المحلية التي سوف تصدرها.⁽¹⁾

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن هذه الاتفاقية تحضر القيود التجارية التي تؤثر على الاستثمار، ولكنها لا تتضمن أي معالجة للتدمير المحتمل للتجارة والناجم عن أنشطة المؤسسات المتعددة الجنسيات، ومن ثم فإن اتفاقات التجارة المرتبطة بالاستثمار تضعف من قوة الدول النامية في مواجهة المؤسسات المتعددة الجنسيات، كما أن هذه الاتفاقية لم تعالج بصفة مباشرة العلاقات التجارية بين المؤسسة الأم وفروعها.

المطلب الخامس: الاتفاقات غير القطاعية الخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة:

سبق وأن تطرقنا في المبحث السابق إلى الاتفاقات القطاعية، ويوجد إلى جانب هذه الاتفاقات تسمية اتفاقيات غير قطاعية، وهي غير مرتبطة بقطاع سلعي معين، وقد جاءت هذه الاتفاقيات لتنظيم أمور معينة في السياسة التجارية الدولية، بهدف أن لا تتحول هذه الأمور إلى قيود غير تعريفية تحد من حرية التجارة العالمية، وهي مقسمة إلى عدة أقسام نذكر منها .

(1) محمد عمر حماد أبو دوح، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 85.

أولاً: اتفاق التدابير الصحية والحواجز الفنية للتجارة:

تهدف هذه الاتفاقات إلى تنظيم تلك التدابير على النحو الذي يمكن البلد العضو من تحقيق مصالحه المشروعة دون الإضرار بالمصالح التجارية لباقي البلدان الأعضاء، وسنلخصها في:

أ- اتفاق تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية: ويشمل هذا الاتفاق على عدة تدابير منها:

أ- أي تدبير يطبق لحماية حياة أو صحة الحيوان أو النبات من الأخطار الناشئة عن دخول و انتشار الآفات أو الأمراض أو الكائنات العضوية الحاملة للأمراض أو المسببة له .

ب- حماية حياة الإنسان أو الحيوان من الأخطار الناشئة عن المواد المضافة أو الملوثات أو السموم أو الكائنات العضوية المتسببة للأمراض الموجودة في المواد الغذائية و الأعلاف .

ج- حماية حياة أو صحة الإنسان من الأخطار الناشئة عن الأمراض التي تحملها الحيوانات أو النباتات أو المشتقات الحيوانية والنباتية، وقد حرصت الدول الأعضاء أثناء المفاوضات على التوصل إلى اتفاق يشتمل على مجموعة من القواعد والنظم والإجراءات التي تنظم التدابير التي تتخذها الدول لحماية حياة أو صحة الإنسان و الحيوان على النحو الذي يكفل الحد من التأثيرات السلبية لهذه التدابير على التجارة الدولية إلى أقصى حد ممكن، ونصت الاتفاقية على أنه يحق للدول الأعضاء اتخاذ هذه التدابير بشروط هي: (1)

أ- أن تطبيق تلك التدابير بقدر ما يلزم لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات بقدر ما يلزم لتلك الحماية، وأن تستند تلك التدابير إلى مبادئ علمية، وأن لا يحتفظ بها دون أدلة علمية كافية .

ب- عدم تمييز تدابير الحماية بصورة تحكيمية أو مبررة بين البلدان الأعضاء التي تسود فيها أوضاع مماثلة، ويجب أن تكون هذه التدابير متسقة مع أحكام هذا الاتفاق .

وقد راعت الاتفاقية الحالة الخاصة للدول النامية والدول الأقل نمواً، بأن تمنح مهلة زمنية أطول فيما يتصل بمنتجاتها، وذلك بغية الحفاظ على الفرص المتاحة لصادراتها ، كما تقدم لها المساعدات الفنية بموجب اتفاقات ثنائية أو من خلال المنظمات الدولية، وتمثل في تكنولوجيا التجهيز، والبحوث، والبنية الأساسية والحصول على الخبرة الفنية وغيرها، كما أقرت الاتفاقية إنشاء لجنة تدابير الصحة والصحة النباتية. (2)

(1) عبير محمد سمير وإسماعيل مصطفى، مدى تأثير مجال تجارة السلع الزراعية في مجال المنظمة العالمية للتجارة والضرائب العامة على المبيعات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص 88.

(2) عادل احمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 291.

ب- اتفاق العوائق الفنية للتجارة: باعتبار أن الهدف الأساسي لجولة الأورغواي كان تحويل كافة القيود غير الجمركية على التجارة إلى قيود جمركية، وباعتبار أن المعايير الفنية والمواصفات القياسية المطلوبة عليها تدخل ضمن ما يعرف بالعوائق الفنية للتجارة، كان لا بد من التوصل إلى اتفاق يمثل في مجموعة الضوابط التي تحكم عمل الأجهزة الوطنية في البلدان الأعضاء والتي تتولى إعداد نظم المعايير الفنية وتطبيقها.

ويبحث الاتفاق الدول الأعضاء على التعاون في إطار هيئات توحيد القياس الدولية للقيام بإعداد معايير دولية مناسبة للمنتجات التي ترغب الدول الأعضاء بإعداد أنظمة فنية لها، بهدف تحقيق التجانس بين مختلف المواصفات الفنية على أوسع نطاق ممكن، وتشتمل على: (1)

- 1- اللوائح الفنية: ويقصد بها مواصفات وخصائص المنتج أو أساليب التجهيز والإنتاج المرتبطة بها، والتي يكون الامتثال لها إلزامياً، وتضمنت هذه الوثيقة الرموز أو متطلبات التعبئة أو العلامة أو العنونة المطبقة على المنتج أو على أساليب التجهيز والإنتاج.
- 2- المقاييس: ويقصد بها وثيقة أقرتها هيئة معترف بها تتضمن قواعد أو مبادئ إرشادية أو مواصفات للمنتجات أو أساليب التجهيز والإنتاج المرتبطة بها، والتي لا يكون الامتثال لها إلزامياً، أي تكون اختيارية، والملاحظ هنا أن كل من اللوائح الفنية والمقاييس إنما يتعلقان معا بشيء واحد هو المواصفات الفنية للسلع، وبهدف تحقيق تناسق اللوائح الفنية على أساس دولي، يتم اللجوء إلى المنظمة الدولية للتوحيد القياسي (ISO) (*) في هذا الإطار.

-يؤدي تطبيق اللوائح الفنية أو المقاييس وإجراءات تقييم المطابقة على المنتجات المستوردة على أساس مبدأ المعاملة الوطنية وشرط الدولة الأكثر رعاية، إلى اطمئنان الدول المصدرة على أن منتجاتها ستعامل معاملة لا تقل عن المعاملة الممنوحة للمنتجات المماثلة ذات المنشأ الوطني، وهو ما يساهم في زيادة التبادل التجاري.

-يحرص الاتفاق على الحيلولة دون تحول المعايير الفنية إلى قيود على تدفق التجارة، وهو أمر شائع الاستخدام من طرف الدول الصناعية ضد صادرات الدول النامية إلى أسواقها، وهو ما يدعو إلى زيادة درجة التعاون الدولي بهدف تمكين البلدان النامية من الوفاء بالتزاماتها بمقتضى أحكام هذا الاتفاق. (2)

(1) علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره، ص 465.

(*) (ISO) (International Standardisation Organisation).

(2) أحمد سيد مصطفى، إدارة الجودة الشاملة والإيزو 9000، دار الفكر العربي، القاهرة، 2005، ص 282.

ثانياً: اتفاقيات حماية الإنتاج الوطني

إن هذه الاتفاقية كما تدل عليها تسميتها تهدف إلى حماية الصناعات الوطنية لأي دولة عضو في المنظمة من الممارسات التجارية غير المشروعة، وما ينتج عنها من اعوجاج لشروط المنافسة، كأن يتم بيع المنتجات في الأسواق الأجنبية بسعر إغراق، أو تقديم دعم للمنتجات المصدرة لمنحها قدرة تنافسية غير حقيقية في الأسواق العالمية، أو حالة تعرض بلد ما لزيادة مفاجئة لوارداته التي من شأنها الضرر بالصناعة المحلية المماثلة.

وفي إطار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة تم التوصل إلى ثلاثة اتفاقات استهدفت الموائمة بين حماية الإنتاج الوطني في الدولة المستوردة من الواردات المسببة للضرر، وحق الدولة المصدرة في نفاذ صادراتها إلى الأسواق طالما تلتزم بقيم المنافسة النزيهة والعادلة، وهذه الاتفاقات هي:

اتفاق مكافحة الإغراق: يعرف الإغراق بأنه الحالة التي يكون فيها سعر تصدير السلعة أقل من سعر بيعها في سوق الدولة المنتجة أو المستوردة أو بأقل من تكاليف إنتاجها، بما يؤدي إلى أضرار جسيمة بالصناعة الوطنية القائمة بالدولة المستوردة، أو يحول دون إقامة صناعة معينة. وطبقاً لنصوص الاتفاقية، فإن الدول المتضررة من حدوث إغراق من قبل دولة أخرى عليها تقديم الدليل على ذلك، مع إثبات أن هذا الإغراق يلحق الضرر بصناعتها الوطنية، وفي حالة ثبوت وقوع الإغراق تشرع السلطات الوطنية البدء في إجراء تحقيق لا يستغرق أكثر من سنة في الحالات العادية و (18) شهراً عند الضرورة، وعليه يعطي الاتفاق الحق للسلطات الوطنية في اتخاذ تدابير مؤقتة لدرء الضرر الناجم عن الإغراق قبل استكمال إجراءات التحقيق، ويكون ذلك إما في صورة رسم مؤقت أو ضمان مؤقت، على أنه لا يجوز القيام بهذا قبل مضي (60) يوماً من بدء التحقيق، وأن لا يستمر لأكثر من (6) أشهر. أما عن الإجراءات الخاصة بمكافحة الإغراق بعد ثبوته فتكون في صورة رسوم جمركية إضافية تفرض على السلعة المغرقة وفقاً لحجم الانخفاض في سعرها عن السعر السائد في السوق في حينه، ويبقى الرسم ساري المفعول حسب الضرورة على أن لا يتجاوز مدة خمس (5) سنوات من تاريخ فرضه، وقد استثنى اتفاق الإغراق أقل من 2% في السعر وأقل من 3% في حجم الواردات، لأنه يعتبر غير مضر بالمنتجين المحليين، كما قضى الاتفاق بإنشاء لجنة خاصة تعنى بمكافحة الإغراق تتكون من ممثلين ورؤساء منتخب لجميع الدول الأعضاء تجتمع مرة كل سنتين.⁽¹⁾

(1) عاطف السيد، مرجع سبق ذكره، ص 77.

ب- اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية: يعرف الدعم في إطار الاتفاقية بأنه: "مساهمة مالية من الحكومة أو هيئة عامة لمنشأة أو منشآت اقتصادية، وقد تكون بالمنح أو العطاء أو بالتخلي عند الاقتضاء، وتكون كذلك في شكل تحويل محتمل للأموال كما في حالة تقديم ضمان للقروض أو في شكل تنازل عن إيراد من جانب الحكومة، كما في حالة الإعفاءات الضريبية أو الجمركية، أو شكل تقديم خدمات أو سلع أو أي دعم عيني"، وبناء عليه يحظر الاتفاق كليا كافة صور الدعم التي توجه مباشرة للصادرات أو تمنح بهدف التوسع في استخدام السلع المحلية بدلا عن المستوردة، ويميز الاتفاق ثلاث أنواع من الدعم وهي: (1)

1- الدعم المحظور: وهو دعم مرفوض مهما كانت مبرراته، وتطلب هيئة تسوية المنازعات من الدولة الممارسة له إلغاؤه فورا، كما يصرح للعضو صاحب الشكوى اتخاذ إجراءات ضده، ويتمثل في الدعم الانتقائي الموجه لسلعة أو خدمة معينة أو صناعة أو قطاع أو مشروع بذاته، والدعم المرتبط بالأداء التصديري أو الدعم بهدف تفضيل استخدام المنتجات المحلية.

2- دعم يمكن اتخاذ إجراء بشأنه: وهو ما يتسبب في إحداث تأثيرات ضارة بمصالح الأعضاء الآخرين بما يمكنهم من إحالة الموضوع إلى هيئة تسوية المنازعات، بحيث إذا ما ثبت تحقق تأثيرات ضارة فعلى العضو الذي يقدم الدعم أن يقوم بإلغائه أو يعمل على إزالة تأثيراته، أو إثبات أن الدعم موضوع الخلاف لا يسبب ضررا شديدا للعضو الشاكي.

3- الدعم المسموح (لا يتخذ إجراء بشأنه): حيث قد يأخذ شكل مساندة بحوث صناعية وتطوير أنشطة لم تصل بعد إلى مستوى المنافسة أو توجيه مساعدات إلى مناطق لا تتمتع بمزايا معينة، أو توجيه المساعدات لتأهيل إمكانيات قائمة. (2)

وفي جميع الأحوال يجب إلغاء هذه الرسوم خلال خمس سنوات من فرضها، ويجوز مدها إذا اثبت التحقيق أن إلغاء الرسوم سيؤدي إلى استمرار الضرر، وقد استثنى الاتفاق الدول النامية من تطبيق بعض القواعد المتعلقة بالدعم، اعترافا بأهميته في مرحلة التنمية، وذلك كما يلي:

دعم الصادرات: تم إعفاء الدول الأقل نموا من الحظر المفروض على دعم الصادرات، وكذلك الدول النامية التي يقل فيها متوسط دخل الفرد عن ألف دولار أمريكي سنويا (*)

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 189.

(2) عبد الواحد العفوري، مرجع سبق ذكره، ص 110.

(*) تم تحديد الدول النامية المنخفضة الدخل في قائمة مرفقة بالاتفاق وتضم 20 دولة وهي بوليفيا، إندونيسيا، باكستان، دومينيكان، زمبابوي، سريلانكا، السنغال، غانا، جواتيمالا، جويانا، الفلبين، الكاميرون، كوت دي فوار، كينيا، المغرب، نيجيريا، نيكاراغوا، الهند ومصر

أما باقي الدول النامية فيتم إعفاؤها من الحظر المفروض على دعم الصادرات لمدة (8) سنوات من تاريخ نفاذ الاتفاقية، بينما حظيت الدول التي تمر بمرحلة انتقال إلى اقتصاد السوق بنفس الإعفاء ولكن لمدة (7) سنوات.

- الدعم المرتبط بتنفيذ برامج الخوصصة: يستثنى من الحظر الدعم الذي تقدمه الدول النامية في شكل إعفاء الوحدات الاقتصادية من ديونها، أو تتحمل الدولة بعض التكاليف الاجتماعية لبعض المشروعات، وذلك في إطار برامج الخوصصة، خاصة الدول النامية والأقل نمواً، والتي يتم تقديم الدعم دون التعرض لإجراءات فرض الرسوم المقابلة على صادراتها طالما لم يتعدى إجمالي الدعم المقدم لمنتج معين (2%) من قيمة الوحدة الواحدة، أو طالما أن حجم الواردات المدعومة لا يتعدى (4%) من إجمالي واردات المنتج في أسواق العضو المستورد، إلا إذا تعدت الواردات الإجمالية لهذا العضو من منتج محدد من الدول النامية مجتمعة نسبة (9%) من إجمالي وارداته من نفس المنتج.

4- اتفاق الوقاية: يحدد هذا الاتفاق الضوابط والقواعد العامة لتطبيق إجراءات الوقاية (الحماية) من الواردات المتدفقة إلى السوق المحلي بغض النظر عن أسعارها، لأن المقصود هو حماية الصناعة المحلية، ويعتبر هذا الاتفاق إنجازاً كبيراً لصالح الدول النامية لحماية صناعاتها الوطنية من الواردات بوجه عام، والواردات المدعومة أو واردات الإغراق، وهي مرتبطة بالتدفق الكمي للسلع وليس بالأسعار كما هو الحال في الدعم والإغراق، وبواسطة (الاتفاق) تخفف الدول النامية من الآثار السلبية المترتبة عن تحرير تجارتها الخارجية.

وتتمثل هذه التدابير الوقائية في كلا من الإجراءات السعرية كاستخدام التعريفات والرسوم الإضافية للتأثير على الأسعار، أو الإجراءات الكمية للتأثير في حجم التجارة وكمياتها بطريقة مباشرة.⁽¹⁾

وينص الاتفاق أيضاً على إمكانية اتخاذ إجراء وقائي سريع ومؤقت في ظل الظروف الحرجة بناءً على قرار مبدئي بوقوع ضرر جسيم على الصناعة الوطنية ولمدة لا تزيد عن 200 يوم، وتكون في شكل رسوم جمركية وترد إلى دافعها في حالة ثبوت عدم إلحاق الواردات بالضرر للصناعة المحلية، وبموجب هذا الاتفاق تعفى صادرات الدول النامية من إجراءات

(1) مصطفى سلامة، قواعد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، مرجع سبق ذكره، ص 112.

الوقاية طالما لم تعدى واردات العضو المستورد من بلد نامي نسبة 3% في إجمالي واردات من السلعة المعينة، شريطة أن لا يتعدى إجمالي واردات العضو المستورد لهذا المنتج من الدول النامية ككل نسبة 9% من إجمالي وارداته فيه، كما يجيز الاتفاق للدول النامية تمديد فترة تطبيق التدابير الوقائية لمدة إضافية تصل إلى سنتين بعد انقضاء فترة (8) سنوات المنصوص عليها كحد أقصى، كما أن لها الحق في إعادة استخدام الإجراءات الوقائية على نفس السلعة المستوردة بعد مضي فترة تعادل نصف مدة التطبيق السابقة فقط شريطة أن لا تقل فترة عدم التطبيق عن سنتين.⁽¹⁾

ثالثاً: الاتفاقات المتعلقة بانتقال الواردات:

لقد تمخض عن جولة الأورغواي عدد من الاتفاقات لتنظيم انتقال الواردات السلعية من الدولة المصدرة العضو في المنظمة العالمية للتجارة إلى دولة أخرى عضو مستوردة، وتغطي هذه الاتفاقات مختلف القواعد والجوانب الإجرائية المصاحبة للتبادل التجاري الدولي في السلع، ومنها اتفاق التقييم الجمركي، الفحص قبل الشحن، اتفاق قواعد المنشأ وتراخيص الاستيراد، والتي من حق الدولة المستوردة اتخاذها لتحقيق أهداف مشروعها، وتعتبر هذه الاتفاقات كضمان لاستخدام هذه القواعد كهيود غير تعريفية تحد من حرية التجارة، والتي سنستعرضها في النقاط التالية:

أ- اتفاق التقييم الجمركي: ينظم هذا الاتفاق إجراءات التقييم الجمركي للبضائع المستوردة، وتتم عملية تقييم السلعة المستوردة لغرض فرض الضريبة الجمركية وفقاً للقيمة التعاقدية أو الثمن المدفوع، وفي حالة عدم اطمئنان جهة الإدارة إلى الأسعار المقدمة من المستورد لا يجوز لها اللجوء إلى التقدير الجزائي، بل عليها تقييم السلع على أساس قيمة التعاقد على سلع مطابقة مصدرها إلى نفس الدولة، وفي نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع محل التقييم، فإذا تعددت قيم السلع بأخذ أقل القيم، وهذا حماية لرجال الأعمال من تعسف الإدارة الجمركية، وتحقيقاً للشفافية في إجراءات التقييم الجمركي.⁽²⁾

ب- اتفاق الفحص قبل الشحن: يقصد بتعبير التفتيش (الفحص) قبل الشحن كافة الإجراءات والأنشطة التي تتخذها الدولة المستوردة للتحقق من نوعية الصادرات والكمية والأسعار بما في ذلك أسعار الصرف والشروط المالية والتصنيف الجمركي للبضائع المصدرة إلى أراضي العضو المستخدم، الذي يقوم بتفويض هيئة ما أو التعاقد معها في أراضي العضو المصدر

(1) أسامة المجذوب، مرجع سبق ذكره، ص 179.

(2) محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 80.

للقيام بإجراءات التفتيش قبل الشخص، ويلزم الاتفاق العضو المستخدم لإجراءات التفتيش بتوفير كافة المعلومات الضرورية لتمكين المصدرين من الامتثال لشروط التفتيش بما في ذلك القوانين والنظم النافذة والإجراءات والمعايير المطبقة، ويتم هذا مع مراعاة حماية المعلومات التجارية السرية لكلا الطرفين، كما حدد الاتفاق الإجراءات الخاصة بالتحقيق عن الأسعار للحيلولة دون رفعها أو تخفيضها في الفاتورة ولمنع الغش والتزوير، كما يضمن الاتفاق حق التظلم للمصدرين إذا أرادوا ذلك.⁽¹⁾

ت -الاتفاق حول قواعد المنشأ: تعرف قواعد المنشأ بأنها مجموعة القوانين والنظم والأحكام الإدارية التي يتخذها أو يتبعها أي عضو لتحديد منشأ السلعة، وينص هذا الاتفاق على عدم استخدام قواعد المنشأ كأدوات لتحقيق الأهداف التجارية سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وأن لا تخل بجرية التجارة، ويكون ذلك تحقيقاً لمبدأ الشفافية، استناداً إلى مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية والمتعلق بالمعاملة الجمركية التفضيلية للبلدان التي تدخل في شكل من أشكال اتفاقيات التجارة التفضيلية أو التكتلات الاقتصادية، حيث تقوم السلطات الجمركية في الدول المستوردة بوضع الأسس والاعتبارات التي تمكها من معرفة البلد الذي يعد أصل كل سلعة مستوردة، وذلك لمنح الواردات معاملة جمركية تفضيلية مقارنة بغيرها من السلع التي ليست من نفس المنشأ.⁽²⁾

ث -الاتفاق حول تراخيص الاستيراد: يعتبر هذا الاتفاق من الأدوات المشروعة لتنظيم التجارة الدولية، يهدف إلى تبسيط الإجراءات والممارسات المرتبطة بها والخاصة بالحصول على رخص الاستيراد، وينص الاتفاق على التزام الدول الأعضاء بنشر التعديلات التي تجربها على رخص الاستيراد قبل تنفيذ تلك التعديلات بـ (21) يوماً، إضافة إلى إلزام الدول الأعضاء بتبسيط الإجراءات الخاصة بطلب رخص الاستيراد أو تجديدها.⁽³⁾

(1) أسامة المجذوب، مرجع سبق ذكره، ص.205.

(2) عادل عبد العزيز السني، مرجع سبق ذكره، ص.447.

(3) عادل احمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 298

الخلاصة:

من خلال دراستنا لهذا الفصل تبين لنا أن نشأة الجات كانت أساساً خلال مؤتمر هافانا، حيث تمت فيه المصادقة على ميثاق الاتفاقية المؤقتة للتعريفات الجمركية والتجارة باعتباره اتفاقاً تجارياً متعدد الأطراف، حقق الكثير من الأهداف والنجاحات، إلا أنها عجزت عن بلوغ جميع الأهداف التي كانت تصبو إلى تحقيقها، وحلت محلها المنظمة العالمية للتجارة بعد نصف قرن من إنشائها، ولعل الدور المرتقب لهذه المنظمة حسب ما تشير إليه الفقرة الخامسة من المادة الثالثة من اتفاق إنشاء المنظمة، أنها أتت لاستكمال إحدى الحلقات المفقودة في النظام الاقتصادي الدولي، إلى جانب مؤسستي بريتون وودز، ليكتمل الضلع الثالث للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، وعليه فإن المنظمة العالمية للتجارة هي واحدة من أهم المؤسسات الدولية، وإحدى الركائز الهامة الموجهة لحركة الاقتصاد العالمي، والتي جاءت أساساً لتحقيق التجانس في عملية صياغة السياسات التجارية الدولية، وبهذا تصبح المنظمة العالمية للتجارة المؤسسة الثالثة عالمياً بعد كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي اللذان يتكفلان بالجانب النقدي والمالي، أما المنظمة فتشرف على التجارة الدولية من خلال تطبيق اتفاقيات جولة الأورغواي لتحرير التجارة الدولية، وتم ذلك من خلال المؤتمرات الوزارية التسعة التي عقدتها منذ إنشائها، والهدف منها هو محاولة تحقيق بعض الأهداف المتعددة؛ كرفع مستوى المعيشة وتوسيع إنتاج البضائع والخدمات والمتاجرة فيها، بالإضافة إلى تحقيق التنمية المستدامة مع المحافظة على البيئة، كما تسعى إلى بذل جهود إضافية لضمان تحقيق البلدان النامية قسطاً من النمو في التجارة العالمية بقدر يتناسب والتنمية الاقتصادية، ودون أن تغفل أن الهدف الأساسي هو تحقيق المزيد من التحرير في التجارة الخارجية، لأن هناك استفادة غير مباشرة تحصلها الدول جراء تحرير تجارتها، تتمثل في تحسين مستوى إنتاجها واستغلال مواردها المتاحة أفضل استغلالاً للحد من المنافسة بين الدول في السوق العالمية، وبالتالي سوف يؤدي ذلك إلى رفع الكفاءة الإنتاجية والنتائج الوطني الإجمالي لها.

الفصل الثاني

المحاور الرئيسية لدمج الاقتصاد الجزائري
في النظام التجاري العالمي الجديد

تمهيد:

عرف الاقتصاد الجزائري في نهاية القرن العشرين تحولات جذرية أفرزتها أزمة اقتصادية ترجع جذورها إلى الأزمة البترولية لسنة 1986، هذه التحولات تزامنت مع تطورات اقتصادية عالمية أصبحت تضغط على الاقتصاد الجزائري وتدفعه إلى ضرورة التفاعل مع مختلف التغيرات الاقتصادية الدولية، خاصة بعد انتهاج حزمة من الإصلاحات فرضت عليها من طرف المؤسسات المالية والنقدية الدولية لمسايرة التطورات العالمية، حيث بدأت بطلب الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، وإبرامها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والذي ركز على ضرورة تحرير التجارة الخارجية، بالإضافة إلى انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة العربية الحرة، وتسارع مفاوضات الانضمام المرتقبة للمنظمة العالمية للتجارة التي تعتبر إحدى الركائز الأساسية للدخول في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وهي صاحبة الاختصاص في تسيير العلاقات التجارية الدولية من أجل تنظيم المنافسة، وهو ما دفع بمعظم الدول إلى الانخراط في هذه المنظمة التي أصبحت تسيطر على نسبة 90 % من إجمالي التجارة العالمية، وتعتبر مسيرة الجزائر لانضمامها للمنظمة العالمية للتجارة مسيرة طويلة وشاقة دامت حوالي 18 سنة من خلال 12 جولة قطعها من سنة 1996 إلى غاية أفريل 2014، وهذا بإدخال تعديلات جوهرية على مختلف القوانين والتشريعات لتتطابق مع قواعد وقوانين المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى إضفاء نوع من المرونة على السياسات الاقتصادية بهدف الحد من الآثار السلبية وإثراء الآثار الإيجابية برفع مستويات الكفاءة والقدرة التنافسية لمختلف السلع المصدرة والخدمات، وتجدر الإشارة إلى أنه يمكن للجزائر باعتباره دولة نامية تتمتع بكافة المزايا التي تمنحها الاتفاقيات المختلفة للدول النامية، سواء من حيث الفترات الانتقالية قبل التقييد بتنفيذ الالتزامات أو المساعدات المالية والفنية التي تنص عليها، ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث:

- المبحث الأول: إجراءات الحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة.
- المبحث الثاني: مراحل وخطوات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- المبحث الثالث: خصائص الاقتصاد الجزائري على ضوء اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.
- المبحث الرابع: انضمام الجزائر إلى الاتفاقيات الإقليمية الدولية.

المبحث الأول: إجراءات الحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة:

تستطيع أي دولة أن تكون عضواً في أي منظمة دولية من خلال تمتعها بالاستقلال الداخلي والخارجي، أي لا تكون تحت سلطة دولة أجنبية أخرى، والعضوية في أي منظمة يعتبر مسألة اختيارية، وعلى هذا الأساس يكون للدول المؤسسة لمنظمة دولية الحق في تنظيم عملية قبول أعضاء جدد، ولكن يبقى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة إجراء معقد وليس له مدة محددة، ويمر بعدة خطوات و مراحل، والتي سيتم التطرق لأهمها من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: مراحل وخطوات طلب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة:

إن إجراءات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة تتطلب ترتيبات والتزامات وشروط يجب على الدولة الطالبة العضوية توفيرها، وكما جاء في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة أن كسب العضوية فيها تمر بعدة مراحل، يمكن التطرق لها بشيء من التفصيل في هذا المطلب:

أولاً: مرحلة تقديم طلب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة

بناءً على المادة رقم 12 من اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، أنه بعد إيداع طلب العضوية لدى الأمانة العامة للمنظمة، تقوم هذه الأخيرة بإخطار الأعضاء الذين لهم علاقة تجارية مع الدولة طالبة العضوية، وتدعوها إلى عقد مشاورات بشكل ثنائي أو متعدد الأطراف تحت إشراف السكرتارية والمجلس العام للمنظمة واللجان المختصة، ويشكل مجلس المنظمة فريق عمل مع ممثلين عن الدول التي لها علاقات تجارية مع الدول الراغبة في العضوية، ومهمته دراسة السياسات والعلاقات التجارية لهذه الدول وتحليلها بهدف معرفة مدى تطورها، ويعمل فريق العمل على رسم المعالم الأساسية لبروتوكول الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

ثانياً: مرحلة جمع المعلومات:

هذه المرحلة مخصصة لجمع المعلومات حول النظام التجاري للدولة طالبة العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، والهدف منها هو توضيح التغييرات التي تطرأ على مقدم الطلب للقيام بها، حتى تتوافق قوانينه وسياساته مع قوانين واتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة من جهة، ومن جهة أخرى تشكل هذه المعلومات قاعدة للقيام بالمفاوضات الثنائية والمتعددة الأطراف والخاصة بالتنفيذ لأسواق السلع والخدمات، وخلال هذه المرحلة تطلب المنظمة من الحكومة المعنية بالانضمام تقديم مذكرة بالنظام التجاري متضمنة وصفاً لجميع السياسات

(1) عامر سليمان، دراسة تأثير انضمام سوريا للمنظمة العالمية للتجارة على القطاع الزراعي، تقرير المركز الوطني للسياسات الزراعية السوري، سوريا، 2012، ص 02.

الاقتصادية والتي لها علاقة باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، كما على مقدم الطلب الإجابة على مجموعة الأسئلة الشفوية والكتابية التي تطرحها عليه الدول الأعضاء في المنظمة.

ثالثا: مرحلة المفاوضات حول شروط الانضمام:

عندما يكتمل لدى فريق العمل ما يكفي من البيانات حول السياسات التجارية الحقيقية للدولة طالبة العضوية، يبدأ التفاوض حول شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بين الدولة المعنية وأعضاء فريق العمل، كما تعقد مفاوضات بين البلد المعني وكل عضو من أعضاء المنظمة الذي يرغب في ذلك، وتشمل هذه المرحلة عدة جولات من المفاوضات الثنائية والمتعددة الأطراف حول جداول التعريفات الجمركية، والقيود غير الجمركية وحرية وصول البضائع والخدمات إلى السوق، وتسفر هذه المفاوضات التي تجري جنبا إلى جنب مع عملية جمع المعلومات عن شروط الانضمام للدولة طالبة العضوية في المنظمة.⁽¹⁾

رابعا: مرحلة إعداد الوثيقة الشاملة المتعلقة بالانضمام والمصادقة عليها:

يتم في هذه المرحلة تلخيص نتائج جميع المفاوضات في وثيقة تشمل نتائج جميع دورات فريق العمل، وتخضع هذه الوثيقة للموافقة من طرف أعضاء فريق العمل، الذي يحيلها بدوره إلى المجلس العام والمؤتمر الوزاري لاعتمادها، بعد أن يقر بأغلبية ثلثي الأعضاء بروتوكول الانضمام الذي يدخل حيز التنفيذ بعد شهر على مصادقة حكومة الدولة المعنية عليه. وتعتبر مرحلتى جمع المعلومات والمفاوضات من أهم مراحل عملية الانضمام، لأن الهدف من المرحلتين هو جعل مقدم الطلب يمثل لقوانين المنظمة فهذه العملية تحمل معها تحيزا لصالح بلدان فريق العمل الذين يملكون حرية التفاوض مع البلد المعني، وبالتالي التأثير عليه، وعلى مقدم الطلب أن يبرهن للأعضاء قدرته على الامتثال لأحكام المنظمة وتخفيض مستوى الحماية المطبق، وبإمكان أعضاء المنظمة تمديد فترة التفاوض وتأجيل الانضمام، وبهذا يشكل الانضمام وسيلة للاندماج في هياكل الإنتاج وشبكات التوزيع الدولي، ولهذا ينبغي البحث عن العوامل المحددة لتفضيل الانضمام إلى المنظمة رغم تكلفته.⁽²⁾

(1) Mehdi Abbas, Le processus d'accession à l'OMC, Une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie: Op.Cit,p 08.

(2) Talahit Fatiha, Souam Said, Barbet Philippe, Enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC, document de CEPN, n° 05/2009,p.08.

المطلب الثاني: محددات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة:

سنستعرض في هذا المطلب أهم المحددات والحجج الموضحة لقرار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، لأن إجراء الانضمام ذو محتوى تنظيمي قانوني ومؤسسي، واختيار العضوية في المنظمة يأتي استجابة للأهداف الداخلية للدولة، لأن الانضمام إليها ليس نتيجة البحث عن التحرير فقط، بقدر ما هو بحث عن إدارة التحولات المؤسسية الناتجة عن الانضمام والتناقضات التي يولدها هذا التحول، وتظهر محددات الانضمام للمنظمة فيما يلي:

أولاً: تعليمات نظرية التجارة الدولية:

ترتبط المجموعة الأولى من المحددات التفسيرية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بتعليمات نظرية التجارة الدولية، وذلك من حيث صلتها باستغلال المزايا النسبية، فالبلد المصدر لمنهج يملك فيه ميزة نسبية لديه كل المصلحة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والذي يقوم على منطق زيادة الصادرات في إطار احترام مبدأ المعاملة بالمثل ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية، والاستفادة من تخفيض التعريفات الجمركية والحواجز غير الجمركية، التي تؤدي إلى انخفاض تكاليف الواردات، والنتيجة تتمثل في تحسن منظر في رفاه المستهلك الناتج عن تغير هيكل الأسعار النسبية أو عن زيادة الأصناف المتاحة له من جهة، ومن جهة أخرى نجد أن هذه العملية يمكن أن تؤدي إلى خفض تكلفة مدخلات السلع الوسيطة المستوردة من قبل الدولة العضو، لأن عملية الانضمام من شأنها أن تحسن الفعالية والكفاءة الإنتاجية لاقتصاد الدولة العضو، وذلك من خلال تعزيز الميزة النسبية والتي كانت أساس طلب الانضمام أو عن طريق خفض تكاليف الواردات الضرورية لإستراتيجية بناء قدرة صناعية وتنويع صناعي، ومع ذلك ينبغي أن تكون هذه الحجة نسبية، فالسؤال الذي يطرح هنا هو: هل يمكن تحقيق الهدف المعلن والمتمثل في تنويع العرض من السلع والخدمات وهيكل الصادرات من خلال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؟ وهذا ليس مؤكداً لأن عملية الانضمام ليست مرصودة لهذا الغرض، فالتنويع الإنتاجي لا يتحقق إلا في إطار سياسة صناعية أو سياسة تنمية، والانضمام إلى المنظمة ليس مرادفاً لهذا ولا لذلك.⁽¹⁾

(1) خزندار وردة، تأثير انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على المنظومة المصرفية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل والاستشراف الاقتصادي، غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2012، ص. 21.

ثانيا: الاعتبارات المؤسسية:

المجموعة الثانية من المحددات تعود لاعتبارات مؤسسية، ويمكن أخذها على مستويين:

أ - المستوى الأول: الاعتبارات المؤسسية المشاركة في وضع قواعد التجارة الدولية: من بين الحجج التي يستند إليها عموما لدعم الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة هي المشاركة في وضع قواعد التجارة الدولية، والذي من شأنه أن يشجع البلدان على الانضمام إلى النظام التجاري المتعدد الأطراف، وبالتالي الحد من الانشقاقات ومخاطر النزاعات التجارية، حيث أن قدرة التأثير على جدول أعمال المفاوضات التجارية والمشاركة بفعالية في صياغة قواعد التجارة الدولية مشروطة بوضعية العضو الكامل في المنظمة العالمية للتجارة، فالجمود الحالي للمفاوضات لن يستمر إلى الأبد، كما أنه من المحتمل أن تصل مع الوقت مسائل هي اليوم خارج إطار المنظمة العالمية للتجارة إلى طاولة المفاوضات، خاصة القضايا المتعلقة بالطاقة وتحرير الخدمات النفطية، ويضاف إلى ما سبق أن الوسيلة الوحيدة للاستفادة من إجراء تسوية النزاعات التابع للمنظمة العالمية للتجارة هي العضوية فيها، حيث يمثل إنشاء هذا الإجراء الابتكار المؤسسي الرئيسي فيما يخص تنظيم التجارة الذي يسمح للدولة بحماية مصالحها التجارية من الممارسات التجارية لشركائها، إضافة إلى ذلك يؤمن هذا الإجراء بتوقعات هؤلاء الشركاء فيما يخص الوصول إلى أسواق مقدم الطلب، فهم يملكون تحت تصرفهم إجراء فعلا في حالة ما إذا لم يتم مقدم الطلب الذي سيصبح مستقبلا عضوا كاملا بتنفيذ الالتزامات التي سوف يوقع عليها في المفاوضات الجديدة.

ب - المستوى الثاني: الاعتبارات المؤسسية التي تنبثق عن مساهمة النظرية المؤسسية: حيث أظهرت هذه الأخيرة دور المؤسسات والتغيير المؤسسي في نوعية الأداء والفعالية الاقتصادية للدولة، كما تدل على أهمية ترابط وتماسك التنظيمات المؤسسية على الصعيدين القطاعي والكلبي، لأنه توجد رابطة قوية بين الهيكل والعامل المؤسسي، وبإتباع العامل المؤسسي للدول من جهة، ونوع الأنشطة الاقتصادية التي تخصص فيها الدول من جهة أخرى، هذا ما يؤكد الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات في بناء الميزة النسبية وفي جاذبية الإقليم (المنظمة).⁽¹⁾

(1) بسمان فيصل محبوب، رؤية استشرافية لأثر المنظمة العالمية للتجارة على أداء المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 02، جامعة سطيف، 2003، ص 55.

ثالثا: القيام بالإصلاحات الاقتصادية:

تبرز أهم محددات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من جانب النظرية الاقتصادية، لأن عملية الانضمام إلى المنظمة لا تأخذ معناها كاملا إلا من خلال ربطها بالإصلاحات الاقتصادية التي يولدها ويشعرها هذا الانضمام في الواقع، ويمكن أن يستغل الانضمام في بداية عملية الإصلاح لتبرير التغيرات المؤسسية، والتنظيمية والهيكلية التي تحملها الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، لأن التدرج بالقيود الدولية والامثال للمعايير والضوابط من الخارج يخفف من التكلفة الاجتماعية والسياسية لعملية الإصلاح، والانضمام إلى المنظمة يكون بمثابة ضمان للإصلاحات الداخلية التي تقوم بها الحكومة، كما سيكون بمثابة إشارة للمجتمع والمتعاملين الاقتصاديين باستحالة الرجوع إلى الوراء فيما يخص التحرير والإصلاح، وهو سيمنح مصداقية للإصلاحات المعتمدة من طرف الحكومة طالبة العضوية في المنظمة.⁽¹⁾

المطلب الثالث: حقوق واجبات ومعوقات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة:

نجد في اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة أن كل أعضائها متساوون في الحقوق والواجبات، أما الاستثناءات فتخص المزايا التفضيلية للدول النامية وأقل نمواً، والتسهيلات المقدمة إليها، لأنها تشكل الغالبية، وهذا ما سنتطرق له بالتفصيل من خلال هذا المطلب:

أولاً: حقوق الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة:

- تمتع كل دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة بمجموعة من المزايا نذكر منها:
- التمثيل في كافة الأجهزة الرئيسية للمنظمة بما فيها عضوية المجلس واللجان الفرعية، كما يحق لها المشاركة في مختلف اجتماعات المنظمة، التي من خلالها تستطيع الدفاع عن مصالحها، ويتم في هذه الاجتماعات صياغة قواعد التجارة الدولية في السلع والخدمات.
- تقع كل دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة بصوت واحد تساهم به في اتخاذ قرارات المؤتمر الوزاري والمجلس العام بأغلبية الأصوات الحاضرين.
- تستطيع كل دولة عضو طلب تغيير أو تعديل أحكام اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة، والاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف، التي شملتها جولة الأورجواي.
- تستطيع أي دولة عضو في المنظمة أن ترشح مواطنيها للعمل في مختلف أجهزة وفروع ولجان المنظمة العالمية للتجارة كموظفين دوليين.

(1) Mehdi Abbas, Le processus d'accession à l'OMC, Op.Cit, p.08.

- من حق الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة أن يحصلوا على المعلومات و الوثائق والمستندات الرسمية الخاصة بالمنظمة أو اللجان التابعة لها .
- إذا رأت أي دولة عضو في المنظمة وجود تعارض بين الالتزامات المترتبة على العضوية مع سياستها التجارية وتوجهاتها المستقبلية ، تستطيع الانسحاب الإ رادي من عضوية المنظمة، وهذا وفق الشروط والأحكام المحددة في المادة 15 من اتفاقية تأسيس المنظمة .
- تستطيع الدول الأعضاء أن تستفيد من القنوات والإجراءات والآليات التي تتاح للمنظمة العالمية للتجارة، والاتفاقيات المتعددة الأطراف التي تنتج عنها تسوية النزاعات التجارية والاقتصادية، وهذا من خلال المفاوضات التي تراعي المساواة التامة بين الدول النامية والمتقدمة، حسب القواعد المحددة التي تسري على جميع الدول ، والاستفادة من المزايا الممنوحة للدول النامية .

- من مزايا الانضمام إلى المنظمة الاستفادة من التخفيضات الجمركية التي تطبق بين الدول الأعضاء، وكذا الاستثمار في الأسواق العالمية وفقا لقواعد المنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

ثانيا: التزامات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة :

- مثالها تتمتع الدولة العضو في المنظمة العالمية للتجارة من مزايا، فعليها التزامات محددة في اتفاقية تأسيس المنظمة، وتلتزم بتطبيقها ولا تتعدى عليها، وتمثل هذه الالتزامات في ما يلي:
 - واجب على كل دولة عضو أن تكيف قوانينها وتشريعاتها الوطنية الخاصة بالتجارة الخارجية وفق التزاماتها في المنظمة، وتتنازل عن جزء من حريتها في سن وتشريع هذه القوانين، ومن هنا تلتزم الدولة العضو بعدم فرض قيود ورسوم على وارداتها أو زيادات كبيرة في العروض التي تقدمت بها للمشاركة في المفاوضات المتعددة الأطراف، وإذا فعلت ذلك فالأسباب يجب أن تكون جوهرية ولفترة زمنية ، على أن تتفاوض مع الأطراف المتضررة للوصول إلى حل ودي .
 - واجب على أي دولة تريد الانضمام إلى المنظمة أن تطور تجارتها الخارجية ، وتكيف قوانينها ولوائحها وإجراءاتها الإدارية وفق الجهود الدولية لتحرير التجارة العالمية، وكذا وفق نتائج جولة الأورجواي (كما جاء في المادة 16 الفقرة 5 من اتفاقية تأسيس المنظمة) .

(1) عمر هشام محمد، الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة (الأثار والنتائج) مجلة مركز المستنصرية للدراسات العربية الدولية، العدد 08،

بغداد، 2013، ص 151.

- لا تستطيع أي دولة راغبة في الانضمام إلى المنظمة إبداء تحفظات على أحكام اتفاقية تأسيس المنظمة ، ولا على القواعد التجارية أو أي حكم متعلق بالاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف، إلا في الحدود التي تنص عليها هذه الاتفاقيات، على أن تخضع هذه التحفظات لأحكام اتفاقية تأسيس المنظمة.

- من واجب الأعضاء في المنظمة الامتناع عن ممارسة أي ضغط أو نفوذ على موظفي المنظمة ومثلي الدول الأعضاء، من خلال التكفل باستقلالية ممارسة وظائفهم المتعلقة بنشاط المنظمة (حسب ما جاء في المادة 8 الفقرة 3 من اتفاقية تأسيس المنظمة).⁽¹⁾

ثالثا: الإيقاف، الانسحاب، والفصل من عضوية المنظمة العالمية للتجارة:

هناك معوقات في المنظمات الدولية تجبر الدول الأعضاء على الانسحاب من هذه المنظمات، وهذه المعوقات ترجع أحيانا للمنظمة ذاتها ، مثل حل المنظمة وتصفية نشاطها ، وأحيانا ترجع إلى الدولة ذاتها كحالة الانسحاب الإرادي من المنظمة لأسباب عديدة أو الانسحاب الإجباري في حالة الفصل من المنظمة، أو تثبيت العضوية لمدة معينة ، وهذا ما ينطبق على المنظمة العالمية للتجارة من خلال:

أ - الانسحاب الإرادي من عضوية المنظمة العالمية للتجارة: من أهم مبادئ القانون الدولي هو عدم إمكانية انسحاب أي دولة من معاهدة دولية التزمت بها، ومن هنا نجد أن بعض المنظمات الدولية لا تسمح بانسحاب أي عضو إلا بعد انقضاء فترة زمنية محددة ، وهذا حفاظا على هيكل المنظمة واستقرارها، على عكس المنظمة العالمية للتجارة التي يستطيع العضو فيها الانسحاب بعد ستة أشهر من إخطارها بالانسحاب، وهناك ثلاث إجراءات للانسحاب كما جاء في الفقرة الأولى من المادة 15 من اتفاقية تأسيس المنظمة، وتمثل في:

- يتم الإخطار الكتابي بالانسحاب من طرف الدولة أو الإقليم إلى مدير عام المنظمة.
- الانسحاب من المنظمة يوازي الانسحاب من جميع الاتفاقيات الملحقه لاتفاقية للمنظمة.
- يصبح الانسحاب نهائيا بعد 6 أشهر من الإخطار بالانسحاب إلى مدير المنظمة.⁽²⁾

إن مقابل الإجراءات والمفاوضات الصعبة والشاقة التي وضعت للانضمام إلى المنظمة. نلاحظ عدم وضع أية شروط للانسحاب منها ، وهذا نظريا يهدد كيان المنظمة بالانهيار

(1) جمعة سعيد سرسر ، النظام القانوني للمنظمة العالمية للتجارة للطبعة الأولى ، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع ، ليبيا ، 2002 ، ص 30.
(2) المركز الإسلامي لتنمية التجارة ، تقرير حول المسائل المتعلقة بأنشطة المنظمة العالمية للتجارة للدورة الخامسة والعشرون عن اللجنة المنبثقة من اللجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري لمنظمة المؤتمر الإسلامي (الكومسيك) ، اسطنبول ، 2012 ، ص 25.

خاصة في حالة انسحاب الأعضاء الذين يتحملون الجزء الأكبر من ميزانية المنظمة ، كالمجموعة الأوروبية أو اليابان أو الدولة المضيفة للمنظمة "سويسرا"، وتبقى الحكمة من بساطة إجراءات الانسحاب من المنظمة، مقابل المفاوضات والإجراءات الصعبة للانضمام لها تثير تساؤل.

ب -وقف العضوية: نجد في كثير من وثائق تأسيس المنظمات الدولية أنها تحرم بعض الأعضاء مؤقتا من الاستفادة من مزايا العضوية، وه ونوع من العقوبة لسبب أو لآخر، وفي المنظمة العالمية للتجارة لم تطرق اتفاقية التأسيس لمسألة إيقاف أو الفصل من العضوية للمنظمة، ويمكن أخذ ما هو معمول به في بعض المنظمات الدولية على اعتبار كل دولة عضو قد أخلت بواجباتها، وذلك بقرار يصدر بإجماع من الدول الأعضاء، ومن ثم فلا بد أن يكون من صلاحيات المجلس الوزاري للمنظمة العالمية للتجارة إيقاف عضوية أي دولة بناء على طلب الدول الأعضاء، وهذا في حالة مخالفة هذه الدولة لالتزاماتها، وحتى لا يتم التعسف في استعمال هذا الإجراء، فإن القانونيين قد أحاطوه بشروط تجعل من الصعوبة تطبيقه وبالتالي معاقبة أي دولة عضو، وهذه الشروط هي:

- إخلال الدولة لالتزاماتها تجاه المنظمة.

- يكون من طرف جميع أعضاء المنظمة.

- يتم صدور قرار الفصل من الهيئة العليا بالمنظمة وبأغلبية آراء الدول الأعضاء .

ت -الفصل من عضوية المنظمة العالمية للتجارة: يمثل أقصى عقوبة تقرها المنظمة العالمية

للتجارة، ويتم هذا الإجراء نتيجة تماذي الدولة العضو في الإخلال بمبادئ المنظمة، وقد

طبقت هذا الإجراء العديد من المنظمات الدولية والإقليمية، ونجد في موثيق هذه

المنظمات العديد من القوانين الخاصة بعقوبة الفصل من عضويتها ، مثل عصبة الأمم التي

طبقت هذه العقوبة على بعض أعضائها، ولقد تعرضت هذه العقوبات للنقد الشديد من

العديد من الدول نظرا لعدم فائدتها في علاج المخالفات المرتكبة في حق هذه المنظمات ،

ففي الكثير من الأحيان ترجع مثل هذه العقوبات بالسلب على المنظمات المطبقة لها. (1)

(1) حملاوي ربيعة، وظائف ومهام المنظمة العالمية للتجارة مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أفريل 2005، ص.12.

المبحث الثاني: مراحل وخطوات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة:

تود الجزائر من خلال صياغة طلب انضمامها إلى المنظمة تعزيز ودعم الرغبة في الانفتاح على الاقتصاد العالمي، حيث شرعت في تبني عدد كبير من الإصلاحات الاقتصادية، وسن مجموعة من القوانين التي تتوافق مع قواعد المنظمة، وهي لا تجبر المرشح على سقف محدد من الحماية الاقتصادية، بل تكون عبارة عن حد أدنى من التحرير من طرف أعضاء فريق العمل، والمدة التي استغرقتها الجزائر للانضمام إلى المنظمة تدل على أن هذا الخيار هو المعتمد من طرفها، لأن البلد المشارك في عملية الانضمام، باستطاعته الاختيار بين الانضمام كمشروع محفز للإصلاحات أو استعماله لتدنيه الآثار السلبية الناتجة عن عملية التحول.

المطلب الأول: دوافع وحمية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة:

يعتبر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ضرورة حتمية تفرضها التحولات الاقتصادية العالمية، لذا فهناك بعض الحتميات والدوافع التي تجر الحكومة الجزائرية للانضمام إلى النظام التجاري العالمي الجديد من خلال كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، ويمكن استعراض دوافع وحميات انضمام الجزائر للمنظمة، من خلال هذا المطلب في النقاط التالية:

أولاً: الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التأييد والمعارضة:

بالرغم من قناعة بلادنا بأن آثار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة سوف تطول خاصة على المدى المتوسط والبعيد، لذا فهناك عدة آراء حول عملية الانضمام إلى المنظمة بين ما هو مؤيد ومعارض، وحتى تكون الصورة واضحة لا بد من استعراض آراء و حجج كل طرف.

أ - المؤيدون و حججهم: يرى الداعون إلى سرعة انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بأن بقاء الجزائر خارج المنظمة سيكون له أثر سلبي على التجارة الخارجية والاقتصاد الوطني، خاصة وأن النظام التجاري العالمي الجديد بعد عام 1995 قد اشتمل على الجوانب التجارية المتعلقة بالاستثمار والتنمية والتكنولوجيا وتجارة الخدمات المختلفة والسياحة والنقل وغيرها، كما يرى هؤلاء أنه قد حددت مواعيد لتنفيذ اتفاقات المنظمة بهدف منح الدول الراغبة في الانضمام الوقت الكافي لتسوية أوضاعها وعمل الإجراءات اللازمة لما يتناسب مع سياسات المنظمة، وأن أي تأخير من قبل الجزائر للتفاعل مع أهداف المنظمة والتكيف معها ليس من مصلحتها، كونه سوف يقصر المدة المتاحة لإجراء الإصلاحات المطلوبة في هيكلها الاقتصادية وأنظمتها التجارية، كما يرون أيضاً أن

الجزائر من الدول التي تملك موارد اقتصادية هامة ولها سوق استهلاكي أخذ في التوسع وحجم السكان المتزايد من جهة، ومن جهة ثانية تملك الجزائر صناعات خاضعة لإعادة الهيكلة، وتعتبر من الشركاء الرئيسيين للإتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى أنها دولة نامية، كل هذا يجعلها في موقع متميز على المدى البعيد، وإن كانت على المدى القصير في موقف صعب.⁽¹⁾

ب - المعارضون و حججهم: يرى معارضوا انضمام الجزائر إلى المنظمة بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية بعد أن نسقت فيما بينها وحصنت أسواقها الداخلية برسوم جمركية تحت اسم حماية الصحة العامة والبيئة، بأن الاتفاقية تشكل أداة جديدة لمضاعفة الاستغلال الاقتصادي، لأن سلبياتها أكبر من إيجابياتها، ونجد في معارضتهم تتمثل في الآثار التي قد تترتب على تنفيذ اتفاقيات المنظمة على عدة مجالات، لأن المؤسسات الاقتصادية سوف تتعرض إلى المنافسة غير المتكافئة لأنها غير مؤهلة وغير قادرة على الصمود أمام المؤسسات المصرفية الأجنبية العالمية التي تملك خبرة تكنولوجية عالية في هذا المجال.⁽²⁾ ويمكن أن نستخلص من تعدد الآراء حول انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين مؤيد ومعارض رغم واقعية الطرح وقوة الحجج، إلا أنه وحسب رأينا الخاص فإن الانضمام أصبح خاصة في أيامنا هذه حتمية تفرضها عالمية الاقتصاد، ولهذا قطعت الجزائر جل الأشواط في مسيرة انضمامها، ودخولها في عقود شراكة مع الإتحاد الأوروبي، وصولا إلى عرض المذكرة المحررة، والقيام بالمفاوضات من خلال عدة جولات مع المنظمة العالمية للتجارة.

ثانيا: موقف الأطراف الفاعلة من الانضمام:

لقد تعددت المواقف الفاعلة في الجزائر من جراء الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، نذكر منها موقف وزارة التجارة والمتعاملين الاقتصاديين:

أ - موقف وزارة التجارة: يمكن إظهار موقف وزارة التجارة من خلال استعراض تصريحات وزراء التجارة عبر الحكومات المتتالية، حول المزايا المرتبطة بانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، ويمكن اختصارها في النقاط الرئيسية التالية:

(1) عباش قويدر وإبراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاوض والتشاور مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، جامعة الشلف، 2005، ص.66

(2) إسماعيل شعبان، إمكانيات الجزائر الزراعية في مواجهة الأسواق العالمية في إطار رهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بمداخلة مقدمة في الملتقى التاسع بالجمعية العلمية حول رهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، الجزائر، المنعقد يوم 15 ماي 2000، ص.24.

- الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يمكن الجزائر من الاستفادة من التكنولوجيات العالية التي تتمتع بها الدول الصناعية الكبرى، من خلال تواجدها في السوق المحلية، مما يؤدي إلى اكتساب الخبرات وبالتالي النهوض بالاقتصاد الوطني خاصة على المدى البعيد.
- إن تزامن مسعى انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة مع عملية الإصلاحات الاقتصادية المدعومة من طرف صندوق النقد الدولي، دفعت بها إلى طلب الانضمام إلى المنظمة، والاستفادة من قوانينها، خاصة وأن طلب الانضمام كان في سياق تطبيق توصيات صندوق النقد الدولي، نظرا لوجود تناسق بينه وبين اتفاقيات المنظمة.
- إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة قد يترتب عنه إنعاش الاقتصاد الوطني من خلال ارتفاع حجم وقيمة المبادلات التجارية، إذ يصبح المنتجون المحليون مجبرون على تحسين منتجاتهم من حيث الجودة والتسيير من أجل البقاء في السوق من جهة، ومن جهة ثانية زيادة المبادلات التجارية ستسمح لنا بالاحتكاك مع المنتجات الأجنبية والاستفادة من مقاييس الجودة المرتبطة بها. (1)
- انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يرسم بوضوح الرؤيا المستقبلية للجزائر من خلال وضع إستراتيجية نموذجية بعيدة المدى، وصياغة سياسة اقتصادية وتجارية محكمة بالاعتماد على الخبرات المتعددة للبلاد، سواء كانت بشرية أو ثروات طبيعية.
- إن مشاركة الجزائر في أشغال المنظمة يسمح لها بتجديد مكاتنها بين الدول السائرة في طريق النمو، التي تسعى لتغيير قواعد المنظمة التي لا تزال تخدم مصالح الدول المتقدمة.
- انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يسمح لها بالتمتع بالمعاملة وفق مبدأ الدولة الأكثر رعاية في مجال المبادلات التجارية مع كل الأطراف المتعاقدة دون تمييز.
- إن انطواء الجزائر على نفسها وعدم تعاملها مع الدول الأخرى من العالم يعرض تعاملاتها التجارية إلى عدة صعوبات وعراقيل، الأمر الذي يجعل الانضمام إلى المنظمة ضرورة لا تقبل التأجيل.
- في حالة المنازعات المتعلقة بالعلاقات التجارية، الانضمام يمكن الجزائر من الاستفادة من قواعد التسوية التي حددتها المنظمة العالمية للتجارة، كما يمكنها أيضا من ضبط قواعد السلوك في التجارة الدولية، وبالتالي الامتيازات المرجوة من الانضمام إلى المنظمة تبقى

(1) عمار عماري، الآثار الاقتصادية المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول دور آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أفريل 2005، ص 12.

تمثل في الدخول إلى الأسواق الخارجية. هذا الدخول لن يكون إيجابيا بصفة فعلية للجزائر، إلا إذا وصل إلى إنتاج تكاليف تنافسية وخلق مجموعة من الخدمات للتصدير، ويجب الإشارة إلى أن شروط التحضير وتطبيق قواعد المنظمة تجعل من الضروري وجود اتصالات وثيقة مع المتعاملين الاقتصاديين.⁽¹⁾

وهذا ما يدل على أن وزارة التجارة تعمل بشتى الوسائل للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ومع توالي الحكومات وتغيير وزراء التجارة بقي الموقف ثابتا بتشجيع عملية الانضمام والمضي قدما في مسيرة المفاوضات من أجل الاندماج الاقتصادي، مع قبول بعض التنازلات بخصوص مفاوضات الانضمام للمنظمة، بعد أن ضيعت فرصة على أن تكون عضوا مؤسسا في المنظمة سنة 1994 بمراكش المغربية رغم حضور وفد كامل من وزارة التجارة، كانت ستغني الجزائر عن أي ثمن أو أي تنازل مقابل دخولها للمنظمة العالمية للتجارة بطريقة مباشرة.

ب - موقف المتعاملين الاقتصاديين: إذا كانت مواقف المتعاملين الاقتصاديين تجمع على ضرورة الانفتاح وفسح المجال أمام القطاع الخاص، وعلى ضرورة توفير شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، إلا أن هؤلاء يضعون شروطا للحد من آثار وانعكاسات هذا الإجراء، ويحذرون من المسعى الانفرادي للسلطات العمومية، وفي هذا السياق يرى رئيس رابطة المستثمرين في الجزائر، ونائب رئيس المجلس الوطني لأرباب العمل الجزائريين، أنه يجب تعديل القواعد والقوانين الجزائرية على أساس قواعد المنظمة العالمية للتجارة، لأنها تعتبر الهيئة الوحيدة التي تهتم بقواعد التجارة بين الدول، ويرون هؤلاء المتعاملين أن المدة الزمنية غير كافية لتأهيل المؤسسات من الناحية الموضوعية إلى غاية دخول اتفاق الانضمام حيز التنفيذ، فمن الصعب إذن أن يمتلك المنتج المحلي إمكانية المنافسة، لا سيما وأن هذه الفترة لن تسمح بتحسين المحيط على مستوى المنظومة الإدارية والبنكية والجمركية، وحتى فيما يخص التشريعات الموجهة للاستثمار والخصوصية، وضرورة التوجه إلى قطاع الخدمات والسياحة والفلاحة كبديل للمحافظة على مناصب الشغل وكذا تنويع المداخيل، وبالمقابل يرى المتعاملون الاقتصاديون أن الاتفاقات من هذا النوع تمثل فرصة ضرورية وضمانا لإخراج الاقتصاد الجزائري من دائرة الحماية من خلال دفعها إلى العصرية وعدم الارتكاز على مفهوم الربيع النفطية، فيما يؤكد رئيس منتدى المؤسسات الجزائرية، أن اتفاق الشراكة

(1) فريد كورتل، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاعي التجارة والخدمات، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول تأهيل المؤسسة، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 29-30 أكتوبر 2001، ص.15.

والانضمام للمنظمة العالمية للتجارة لما له من إيجابيات، فستدعم هذه الآليات بالاستثمار المباشر، كما أنها ستعيد النظر جذريا في أساليب التسيير الاقتصادي، غير أنه يبدي مخاوفه حول المرحلة الانتقالية وكيفية تسييرها، لأنها ستحدث تغييرات هيكلية ويصعب التكيف مع مرحلة الانفتاح والمنافسة، وعليه يرى رئيس منتدى المؤسسات الجزائرية أن الانفتاح الاقتصادي المصحوب بالتفكيك الجمركي يعد خطرا لضمان التوازن والبقاء، لا سيما على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبار أن الجزائر لم تقم باستثمارات خارجية في هذا المجال، كما تعاني من نقص في التسيير والتكنولوجيا، يضاف إليها المحيط المعرقل، حيث تطورت المؤسسة في وسط الفوضى والضبابية وبروز سوق موازية تمثل 35% من الناتج المحلي الإجمالي.⁽¹⁾

ثالثا: دوافع وأهداف الانضمام إلى المنظمة التجارية العالمية:

إن طلب الجزائر العضوية في المنظمة العالمية للتجارة ينبع من واقع دولي معاش أفرزته التحولات السياسية والاقتصادية العالمية، وعليه وحتى لا تتخلف الجزائر عن الركب، فإنها سارعت بتقديم طلب العضوية للمنظمة لتحقيق جملة من الأهداف والتي تعتبر دوافع للانضمام، وتم تقسيمها إلى دوافع اقتصادية داخلية، و دوافع دولية، ويمكن إبرازها في النقاط التالية:

أ- **الدوافع على المستوى الاقتصادي:** توجد عدة دوافع اقتصادية لعملية الانضمام تتمثل في:

1- **تنوع التجارة:** من خلال تجاوز صفة البلد أحادي التصدير والمعتمد على المواد الأولية، فليس هناك شك في أن منتجات الطاقة مثل؛ البترول والغاز والمواد المشتقة سيبقى جزء حيويًا من تجارة الجزائر الخارجية خلال العشرين أو الثلاثين سنة المقبلة، ومع ذلك يظهر أنه من الأهمية أكثر فأكثر الاستفادة من قوة هذا النشاط الاقتصادي لمضاعفة جسور المبادلات، بدلا من التوقع في تخصص دولي ضيق، وبالتالي خيار تحرير التجارة الدولية ينبع من البحث عن ضرورة تنوع الصادرات على المدى المتوسط والبعيد في كل القطاعات.

2- **رفع المستوى العام للقدرة التنافسية للقطاع الصناعي:** الغرض من ذلك هو تحضيره لمواجهة آثار منافسة كبيرة ناتجة عن تواجد السلع الأجنبية في الأسواق المحلية، وقد تؤدي هذه المنافسة إلى إنعاش الاقتصاد الوطني، واستعمالها كأداة ضغط تجبر المنتجين

(1) سليم السعداوي، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة معوقات وآفاق الانضمام للطبعة الأولى، الدار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص. 50

المحليين على تحسين منتجاتهم من حيث الجودة والتسيير من أجل البقاء في السوق من جهة، ومن جهة ثانية زيادة المبادلات التجارية قد تسمح باحتكاك المنتجات المحلية بالأجنبية، وبالتالي الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة والتقنيات المتطورة المستعملة في عملية الإنتاج، وهو ما يساهم في إنعاش وبعث الاقتصاد الوطني، وقد مهدت برامج الإصلاحات الاقتصادية، التي أجريت بالتعاون الوثيق مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، الطريق بشكل كبير للسير في هذا الاتجاه، بإلغاء الحواجز غير الجمركية في وجه التجارة، وتخفيض المستوى العام للتعريفات الجمركية شكلا النقطه المحورية لهذه البرامج، وستتم مواصلة هذه السياسة مع تعديل التخفيضات التدريجية للحماية الجمركية تبعا للتقدم في أداء المنتجين الصناعيين المحليين.⁽¹⁾

3 تحفيز وتشجيع الاستثمارات: يرتبط تشجيع الاستثمارات وتحفيزها بنجاح الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، التي انطلقت في أواخر الثمانينات، حيث قدمت الجزائر عدة مزايا للمستثمرين سواء المحليين أو الأجانب، من خلال سن عدة قوانين، إلا أنه لم يتم التوصل إلى الهدف المنشود، لأنه من بين مجموع الملفات المودعة لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار التي بلغ عددها 65 ألف سنة 1993 حتى سنة 2012، تم تجسيد 10% فقط، وبالتالي فإن انضمام الجزائر إلى المنظمة، قد يفتح أمامها المجال ويمنحها فرصة أكبر لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال استفادتها من الاتفاقية الخاصة بالاستثمارات في مجال التجارة، والتي قد تعود باستثمارات مهمة على الجزائر.

4 إنعاش الاقتصاد الوطني: إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يعرض المؤسسة الجزائرية التي كانت تعاني من صعوبات مالية تقنية وتجارية إلى منافسة الدول الكبرى وهذا ما يطرح جملة من التساؤلات حول مدى قدرة الخزينة العمومية على استيعاب عملية تحرير التجارة الخارجية، وتخفيض التعريفات الجمركية والتخلي عن نظام الحصص، من شأنه أن يرفع من قيمة وحجم المبادلات من وإلى الخارج، مما سينتج عنه زيادة المدخلات والمعرفة العلمية المستخدمة في الإنتاج، التي تؤدي إلى تحسين الأداء والتحكم

(1) زغيب شهرزاد و عيساوي ليلي، آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة مجلة العلوم الإنسانية، العدد 04، جامعة بيسكرة، 2003، ص 79

في تكاليف الإنتاج، والارتقاء بمستوى المنتج الوطني ، بفتح مجال المنافسة أمام المنتجين الجزائريين، مما سيؤدي إلى تنوع المنتجات وتحسينها والدخول لأسواق الأجنبية. (1)

ب الدوافع على المستوى الدولي: توجد عدة دوافع دولية لعملية الانضمام للمنظمة تتمثل في:

1- الاستفادة من المزايا الممنوحة للدول النامية الأعضاء: أن هذه المزايا والإعفاءات الممنوحة من طرف المنظمة العالمية للتجارة للدول الأعضاء ، خاصة الدول النامية تعتبر بمثابة دوافع للانضمام إليها، والجزائر تحاول الاستفادة من هذه المزايا عن طريق عضويتها في المنظمة، وهذه المزايا والتفضيلات جاءت مفصلة في كل الاتفاقيات سواء القطاعية أو غير القطاعية ، لحق الدول النامية في حماية منت وجها الوطني من المنافسة في المدى القصير، وإبقائها على تعريف جمركية مرتفعة نوعا ما ، وتعديل تشريعاتها وسياساتها التجارية، وكذلك مدة التحرير والتي تعتبر بمثابة فترة انتقالية لها للتأقلم مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة حتى لا يتضرر اقتصادها ، ويسمح له بالدخول التدريجي في التقسيم الدولي للعمل وفق مبدأ الميزة النسبية.

2- مسايرة التطورات العالمية: أن هذا النظام الجديد للتجارة هو حديث النشأة وآثاره سوف تنعكس سلبا أو إيجابا على مختلف الدول سواء كانت أعضاء فيه أو لا، فإن كان ضروريا على الجزائر كغيرها من الدول النامية أن تقدم طلب العضوية للاستفادة من المزايا والتفضيلات الممنوحة للدول النامية في مجال نقل التكنولوجيا والتدفقات الرأسمالية والمساعدات الفنية، وكذا تحقيق أفضل استخدام وتخصيص ممكن للموارد المتاحة في ظل مبدأ المزايا النسبية، وهو ما يعني رفع مقدرة هذه الصناعات على مواجهة المنافسة، وهو ما تحتاجه الجزائر لتحسين أداء اقتصادها. (2)

المطلب الثاني: خطوات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة:

مرت الجزائر منذ تقديمها لأول طلب للانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة سابقا، قبل أن تتحول لاحقا إلى المنظمة العالمية للتجارة بعدة مراحل وجولات، كما تلقت طيلة مسار المفاوضات العديد من الأسئلة ، ويمكن تلخيص الإجراءات والمراحل المتبعة من طرف الجزائر، بهدف كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة فيما يلي:

(1) بن يعقوب الطاهر، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول: دور آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية ، جامعة فرحات عباس ، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أبريل 2005، ص.12.

(2) عادل المهدي، عولة النظام الاقتصادي العالمي والمنظمة العالمية للتجارة للدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2003، ص.310.

أولاً: مرحلة تقديم طلب العضوية (1987-1995):

أ- تقديم طلب العضوية في الجات : وتبدأ هذه المرحلة بتقديم طلب الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة سنة 1987، حيث شكلت الجزائر فريق عمل خاص بالانضمام إلى الاتفاقية، ولكن الجزائر لم ترفقه بتقديم مذكرة الانضمام، لأن الانضمام إلى الاتفاقية في تلك الفترة، لم يعد يشكل أولوية بالنسبة للحكومات المتعاقبة آنذاك، وهذا على الرغم من بداية الشروع في إصلاح قطاع التجارة الخارجية، وبداية التحول نحو اقتصاد السوق الذي احتل جانبا كبيرا من الإصلاحات المعتمدة بين سنتي 1986 و1990، لتعزيز وتحرير التجارة الخارجية، ونجد أن الهدف الذي كانت تسعى إليه الجزائر من خلال إيداع طلب الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات)، هو تسريع عملية الإصلاح بفتح المنافسة على السوق الجزائرية، انطلاقاً من فرضية أن الاقتصاد المفتوح والقادر على المنافسة هو الأقدر على تحقيق أعلى مستويات النمو بتخصيص الموارد وترشيدها خيارات العملاء.⁽¹⁾

ب مؤتمر مراكش : تحصلت الجزائر في أبريل 1994 على كرسي الملاحظ، وهذا أثناء انعقاد مؤتمر مراكش، وقد قام وزير التجارة في هذه السنة بتشكيل لجنتين لتحضير انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وتمثل هاتين اللجنتين في:

1- اللجنة الوزارية المشتركة: في السابع من شهر نوفمبر 1994 قام وزير التجارة بإعداد لجنة وزارية مشتركة مكلفة بإعداد ومتابعة ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وتتكون من 22 عضو من الوزارات والمؤسسات التالية:

-الوزارات: العدل، المالية، الصناعة وإعادة الهيكلة، الزراعة، الصيد، البريد والمواصلات، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، السياحة والحرف التقليدية، النقل والتخطيط.

-المؤسسات: بنك الجزائر، المديرية العامة للجمارك، المركز الوطني للسجل التجاري، المعهد الجزائري للتقييس والحماية الصناعية، الشركة الجزائرية للتأمين الشامل.

وتتلخص مهام هذه اللجنة الوزارية في إعداد ما يلي:

- تحديد العناصر الاستراتيجية التي تسمح بانطلاق مسار المفاوضات بين الجزائر وأعضاء المنظمة العالمية للتجارة.

(1) ناصر داداي عدون و متناوي محمد، مرجع سبق ذكره، ص. 132.

- تحديد القطاعات والمنتجات التي يجب حمايتها وتحريرها .
 - تقييم مدى تأثير انضمام الجزائر للمنظمة على مستوى مختلف النشاطات الاقتصادية.
 - تنفيذ الاقتراحات المتعلقة بالتخفيضات التعريفية والالتزامات الخاصة بتجارة الخدمات .
 - تنفيذ مشروع المذكرة المساعدة حول تنظيم التجارة الخارجية الجزائرية .
 - تنظيم مشاركة الأطراف الاجتماعية (النقابات، أرباب العمل) في هذا الملف .
- وإلى جانب اللجنة الوزارية المشتركة الأولى تم تشكيل لجنة ثانية وزارية ثانية .

2 لجنة تسهيل عمليات التجارة الخارجية: تعتبر ثاني لجنة شكلت من قبل وزارة التجارة لتعمل جنبا إلى جنب مع اللجنة الوزارية المشتركة الأولى، وتتلخص مهمة لجنة تسهيل عمليات التجارة الخارجية في اقتراح الإجراءات العملية، وتحديد قواعد وطرق العمل في كل المجالات التي تهتم بالتجارة الخارجية من قريب أم من بعيد، لأن قرار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة التي تعد امتداد للجات والتي كانت الجزائر مراقبة بها منذ سنة 1963، كما شاركت الجزائر في الدورة الوزارية الثالثة للمنظمة العالمية للتجارة، وسعت إلى إبراز المواقف الإفريقية المشتركة بخصوص عدد من المسائل، ومن بينها قضية الديون وتحرير التجارة الخارجية.⁽¹⁾

ت تحويل طلب العضوية من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة: بعد ظهور المنظمة العالمية للتجارة إلى حيز الوجود تم تحويل ملف الانضمام من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة إلى المنظمة العالمية للتجارة، وقامت السلطات المعنية بتقديم مذكرة الانضمام فعليا إلى المنظمة العالمية للتجارة بعد مؤتمر مراكش مباشرة، بحيث ضيقت الجزائر الفرصة في هذا المؤتمر على أن تكون عضوا مؤسسا في المنظمة سنة 1994 بمراكش المغربية رغم حضور وفد كامل من وزارة التجارة.⁽²⁾

ثانيا: مرحلة جمع المعلومات (1996-2003):

قدمت الجزائر في جوان 1996، مذكرة احتوت على مجموعة من المعلومات التي تخص السياسة الاقتصادية والمالية والتجارية لوفد المنظمة، لمعرفة القوانين الداخلية ومدى تحقيقها

(1) آيت الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر ومصر، طروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة باتنة، ص.267.

(2) محمد زيدان، الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على الجهاز المصرفي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2004، ص 137 .

لشروط الانضمام، بحيث احتوت المذكرة على مقدمة و 06 فصول، وتم توزيعها على جميع الدول الأعضاء، وتتلخص أهم محاورها في:

أ- المحاور الرئيسية لمذكرة الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة: احتوت على عدة محاور منها:
المحور الأول: السياسة الاقتصادية: يعالج هذا المحور الخطوط العريضة للسياسة الاقتصادية الجزائرية، فبعد وصف عام للاقتصاد الجزائري، وعرض للوضع الاقتصادي، وعرض لأهم الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية، والاتفاقات مع صندوق النقد الدولي، وتطرق إلى:

- التوجهات الكبرى للسياسة الاقتصادية وأهدافها .
- السياسة النقدية .
- أنظمة الصرف وتحرير التجارة الخارجية .
- سياسة ترقية الاستثمار .
- سياسة المنافسة والأسعار .

وتم التطرق إلى التجارة الخارجية للسلع والخدمات من خلال:

- تطور المبادلات، الميزان التجاري، التوزيع الجغرافي للمبادلات، سعر الصرف .
- ميزان الخدمات، إحصائيات تجارة الخدمات وتطورها، التجارة الداخلية للخدمات .

المحور الثاني: السياسة المتعلقة بالتجارة الخارجية: يعالج هذا المحور:

- توزيع السلطات التنفيذية، التشريعية، والقضائية .
- الهيئات الوزارية المكلفة بإعداد وتنفيذ سياسة التجارة الخارجية .
- توزيع المسؤوليات بين الحكومة المركزية والجماعات المحلية .
- النظام المطبق في عمليات الاستيراد والتصدير .
- وصف المحاكم والإجراءات القانونية. (1)

المحور الثالث: السياسة المؤثرة في تجارة السلع: حيث تم التطرق إلى:

- تنظيم الواردات .
- تنظيم الصادرات .
- مدونة التعريف الجمركية .
- السياسة الداخلية المؤثرة في التجارة الخارجية للسلع .

(1) توابية الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص. 168.

المحور الرابع: النظام التجاري للملكية الفكرية: حيث تطرق إلى:

- الهيئات المسؤولة عن تصميم وتطبيق سياسة الملكية الفكرية.
- المشاركة في الاتفاقات الدولية، الجهوية والثنائية.
- المعايير الأساسية لإجراءات اكتساب والاحتفاظ بحقوق الملكية الفكرية.
- إجراءات منع الاستعمال المتعسف لحقوق الملكية.

المحور الخامس: النظام التجاري للخدمات: وعرف بقطاعات الخدمات التالية:

- قطاع النقل، المواصلات، الإعلام، الخدمات المالية، الصحة.
- السياسات المؤثرة في تجارة الخدمات.

المحور السادس: القواعد القانونية للعلاقات التجارية والاقتصادية مع الدول: وتمثلت في:

- الاتفاقات الثنائية والمتعددة الأطراف المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- المعاهدات التجارية والتعريفية.
- اتفاقات التكامل الاقتصادي، والاتحاد الجمركي، والتبادل الحر.
- الاتفاقات متعددة الأطراف.⁽¹⁾

المحور السابع: استعراض السياسة التجارية الجزائرية على ضوء قواعد المنظمة: فيما يلي نقوم

بعرض سياسات التجارة الخارجية للسلع على قواعد المنظمة العالمية للتجارة.

1 مقامين الواردات: ويتم من خلال:

- قوانين التسجيل للقيام بعمليات الاستيراد: على المؤسسات الجزائرية التي ترغب في

القيام بعمليات الاستيراد أن تلتزم بالقواعد الأساسية التالية:

- إلزامية الحصول على سجل تجاري سواء كانت المؤسسة عامة أو خاصة، حسب القانون رقم 90-22 المؤرخ في 08/08/1990 المعدل والمتمم، والمتعلق بالسجل التجاري.

- يشترط الالتزام بالأحكام المتعلقة بإبرام الصفقات العمومية فيما يتعلق بالإدارات العمومية والهيئات الوطنية المستقلة.

(1) زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق دراسة حالة الجزائر أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، غير منشورة، 2006، ص. 214.

- إلزامية التوطن البنكي المسبق لدى أحد البنوك التجارية المعتمدة (قانون رقم 92-04 المؤرخ في 22 مارس 1992 المعدل والمتمم بقانون رقم 95-05 المؤرخ في 23 ديسمبر 1995 المتعلق بمراقبة الصرف وتسديد الواردات والصادرات من السلع).
- **خصائص التعريف الجمركية**: احتوت التعريف الجمركية الأولى لعام 1963 على نظام الأفضليات، حيث منحت الأفضلية لمنتجات أوروبية، وفي سنة 1972 تخلت الجزائر عن نظام التفضيل، وأصبحت التعريف الجمركية تحتوي على نظام عام واحد، وبداية من سنة 1992 أدخلت إصلاحات على التعريف الجمركية على أساس النظام المنسق " *Système Harmoniser* ".
- **مدونة التعريف الجمركية**: تعتمد على النظام المنسق في تعيين البضائع وترميزها بداية من 1996/01/01، فزيادة على الوضعية الفرعية للنظام المنسق (SH) والتي تضم 6 أرقام، وتم إضافة رقم سابع مستعمل في إطار المغرب العربي، والثامن موجه حسب الاحتياجات الوطنية، ويضاف إلى كل وضعية مفتاح في شكل حرف لاتيني (A.K. L.Y)، وتتضمن المعدلات التالية: معنى 5%، 15%، 30%.
- **تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية**: ألغت الجزائر كل أنواع التمييز في تعريفاتها الجمركية بداية من 1972، حيث ألغت التعريف المزدوج، وتعطى خاصية الدول الأولى بالرعاية للأطراف المتعاقدة مع " GATT ".
- **التفضيلات التعريفية**: لا تضم التعريف الجمركية الجزائرية سوى عمود واحد للحقوق الجمركية، وقد تم تقرير الامتيازات التعريفية في إطار الاتفاقية التجارية التي أبرمتها الجزائر مع دول اتحاد المغرب العربي، وتنص هذه الاتفاقية على الإعفاء من الحقوق الجمركية ذات الأثر المكافئ بالنسبة للمنتجات الأصلية المتبادلة.
- **الحصص والإعفاءات**: حسب التنظيم الحالي لا توجد أي معايير غير تعريفية كالحصص والرخص، ومن جهة أخرى تستفيد 104 وضعية تعريفية من الإعفاء، كما تمنح إعفاءات أخرى بموجب الاتفاقات الدولية كذلك التي تمس السلع المتبادلة في إطار اتحاد المغرب العربي الكبير.⁽¹⁾

(1) زايد مراد، مرجع سبق ذكره، ص 451.

- **الحقوق الأخرى على الواردات:** الحقوق التي تخضع لها الواردات في الجزائر هي:
 - حق الضمان الذي يفرض على الذهب والمعادن النفيسة.
 - رسم الذبح الذي يفرض على استيراد الحيوانات الحية.
 - إتاوة على الإجراءات الجمركية محددة بـ 2% (RFD).
 - إتاوة جمركية محددة بـ 4% (RD).
- وتحصل الإتاوتين (RD) و (RFD) عند أكتاب كل تصريح استيراد أو عند التصدير تحصل الإتاوة الجمركية 4% فقط.
- **القيود الكمية على الواردات (المنع، الحصص، الرخص):** ترتبط بصنف معين من السلع، كالمخدرات، السلاح، ولا يوجد حالياً في الجزائر أي ظلم لرخص الاستيراد.⁽¹⁾
- **الإجراءات عند الحدود:** تخضع بعض السلع إلى إجراءات خاصة عند الحدود، ترتبط هذه الإجراءات بمراقبة نوعية لهذه السلع وكذلك المراقبة الصحية والبيطرية، لهما أن استيراد بعض السلع يخضع لتقديم تصريح مسبق من السلطات التقنية المعنية أو بعض الوزارات، كالأدوية من وزارة الصحة، أسلحة الصيد (المديرية العامة للأمن الوطني)، الكتب وزارة الثقافة.
- **القيمة عند الجمارك:** تعتبر الجزائر عضو متعاقد في اتفاقية بروكسل حول القيمة عند الجمارك "valeur en douane" من سنة 1950، وتعريفها متضمن في المادة 16 من قانون الجمارك، غير أنها بعيدة عن تطبيقها في الميدان، حيث ترفض إدارة الجمارك قيم بعض السلع وتخضعها للمراجعة دون اعتبار للقيمة الواردة في الفاتورة.
- **قواعد المنشأ:** حددت المادة 14 وما يليه من قانون الجمارك قواعد المنشأ، وحسب هذه الموارد فإن بلد منشأ السلعة هو البلد الذي استخرجت من باطن أرضه أو قطفت أو صنعت فيه، وللإشارة فإن المبادلات مع اتحاد المغرب العربي والاتحاد الأوروبي تخضع لنظام وقواعد خاصة، فالمنتجات الزراعية منتجات الأرض أو باطن الأرض المستخرجة أو المنتجة في أحد بلدان المغرب العربي تعتبر أصلية ومنشأة في هذا البلد 100%، أما المنتجات الصناعية المحولة المحتواة على مواد مستوردة يجب أن تحتوي على قيمة مضافة على الأقل 40%، من قيمة المنتج في (ليبيا، المغرب)

(1) جلاطو جيلاني، تحديات ورهانات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة مجلة البرلمان الجزائري، العدد 01، الجزائر، 1998، ص. 25.

- و 50% من قيمة المنتج في تونس محسوبة على أساس قيمة المنتج تام الصنع عند خروجه من المصنع، وفيما يخص التصدير إلى بلدان الاتحاد الأوروبي، فإن المنتجات الزراعية، منتجات الصيد، منتجات الأرض، وباطن الأرض المنتجة في الجزائر، تعتبر سلع جزائرية أصلية المنشأة 100%، أما السلع الصناعية المحولة المحتواة على مدخلات مستوردة، يجب أن تحتوي على قيمة مضافة على الأقل 50% من قيمة المنتج.
- **النظام المضاد للإغراق:** نص المادة 8 من قانون الجمارك أنه في حالة ما إذا اتخذت دولة ما إجراءات تمييزية في حق السلع الجزائرية، حيث تعاملها بأقل مما تعامل به سلع الدول الأخرى أو تتخذ إجراءات من شأنها عرقلة التجارة الجزائرية، فإن زيادة في الحقوق الجمركية تمس سلع هذه الدولة عن طريق مرسوم تنفيذي⁽¹⁾.
- **نظام الرسوم التعويضية:** ضمت المادة 20 من قانون الجمارك، أنه في حالة تسبب الواردات في الإضرار ببيع من الإنتاج الوطني، أو أنه يمكن لهذه الواردات أن تضر بصناعة وطنية موجودة أو منتظرة تطبق رسوم تعويضية على هذه الواردات، وقد طبق هذا النظام لفترة محددة، وهذا من مارس 1992 إلى مارس 1993 بمرسوم تنفيذي رقم 92-123، والقرار الوزاري لشهر جويلية 1992 المكمل لقائمة السلع الخاضعة للرسم التعويضي وهذا النظام غير مطبق حاليا⁽²⁾.
- **الرسوم الداخلية على الواردات:** ه ذه الرسوم مؤسسة طبقا لقوانين المالية وهي:
- الرسم على القيمة المضافة TVA بداية من جانفي 1991.
 - الرسم DAP طبق طبقا لقانون المالحق التكميلي لسنة 2001.
 - إتاوة استعمال الهياكل الأساسية.
 - الرسم الداخلي على الاستهلاك TIC ويخص المحروقات، الكحول، التبغ.
- تحصل هذه الرسوم عند الاستيراد كما على تجارة الإنتاج المحلي.
- **نظام الوقاية:** لم يتم اتخاذ أي إجراء من هذا النوع إلى يومنا هذا⁽³⁾.

(1) القانون رقم 98-10 المؤرخ في 22/08/1998، المتضمن قانون الجمارك الجريدة الرسمية، العدد 61، 1998، ص 10.

(2) نفس المرجع السابق، ص 18.

(3) زايد مراد، مرجع سبق ذكره، ص 457.

2- حقن الصادرات:

- التسجيل في عملية التصدير: على المؤسسات التي تقوم بالتصدير أن تحترم ما يلي :
 - الحصول على السجل التجاري.
 - التوطين البنكي، والتحصيل الإجباري لقيمة الصادرات في أجل محدد من البنك المركزي.
 - مدونة التعريف الجمركية: لا توجد في الجزائر مدونة خاصة بالتصدير.
 - التحديدات الكمية للتصدير (المنع، الحصص، الرخص): تمثل المنتجات الممنوع تصديرها في: شتلة النخيل، التحف الفنية، الأثرية، التاريخية، بما فيها السيارات القديمة.
 - إجراءات رخص التصدير: لا توجد في الجزائر حاليا نظام لرخص التصدير.⁽¹⁾
 - إجراءات أخرى: تم تحديد أسعار بعض السلع عند التصدير كالتنمر والجلود.
 - سياسة التموين وترقية الصادرات: يوجد صندوق خاص لترقية الصادرات، حيث يتولى جزء من المصاريف المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية، لإعلام المصدرين، تحسين نوعية المنتجات، ومساعدة المصدرين على المشاركة في المعارض الدولية وتسهيل عمليات النقل الدولي، كما يعمل الصندوق الجزائري لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) على تأمين و ضمان القروض.
- 3- تقديم الالتزامات: بعد تقديم مذكرة السياسة التجارية ومناقشتها، قامت الجزائر بعرض جداولها الأولية الخاصة بالتنازلات في شكل مسودة، حيث تقوم بإجراء مفاوضات ثنائية مع الشركاء التجاريين الأساسيين، لأنه أي بلد عضو في المنظمة له الحق أن يجري مفاوضات ثنائية مع الدول طالبة العضوية وفقا لمبدأ الدولة الأكثر رعاية.⁽²⁾
- ب- الجولات التي تتضمن الفصل النهائي من مرحلة جمع المعلومات:
- 1- الجولة الأولى: انعقدت في مارس 1996، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها فيها هي:
- تم إيداع طلب الانضمام في سياق تطبيق توصيات صندوق النقد الدولي (FMI) في إطار اتفاق التمويل الموسع.

(1) ناصر دادي عدون و متناوي محمد، مرجع سبق ذكره، ص 103.

(2) Mehdi Abbas, le processus d'accession à l'OMC, Op.cit, P.6.

- أسست في هذه الجولة لجنة دائمة في أكتوبر 1996، برئاسة وزير التجارة، وأثناء المفاوضات المتعددة الأطراف تلقت الجزائر مجموعة من الأسئلة تخص بعض جوانب سياسة التجارة الخارجية وقانون الجمارك ، حيث تم تقديم إجابات من قبل الوفد الجزائري لأهم الأسئلة المطروحة.⁽¹⁾

2 **الجولة الثانية:** بدأت مفاوضات هذه الجولة سنة 1999، و المواضيع التي تم مناقشتها في هذه الجولة تتمحور حول مختلف القطاعات، لكن فشل مؤتمر سياتل حال دون متابعة المفاوضات، وتم تأجيلها إلى تاريخ لاحق، ومن أبرزها المواضيع هي:
- استفاد الوفد الجزائري خلال هذه الجولة من دورات تكوينية في السياسات التجارية بمقر المنظمة، ووجهت انتقادات حول الملف الجزائري من قبل خبراء المنظمة، وتم تعيين السيد "حميد تمار" على رأس وزارة التجارة، لإعادة صياغة ملف العضوية.⁽²⁾

3 **الجولة الثالثة:** انعقدت في فيفري 2002، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها هي:
- تم في هذه الجولة تحرير كل من قطاع الاتصال، السياحة، الطاقة والمناجم.
- تم التطرق إلى اتفاق الشراكة الأوروبية، ليحل الجزائر اقتصادها مفتوح وقادر على المنافسة الأجنبية، وهو ما يساعدها على تسريع عملية الانضمام إلى المنظمة.
- وجهت في هذه الجولة عدة انتقادات للسياسة الاقتصادية الجزائرية لعدم ضبط المعطيات التجارية والاقتصادية، وعدم مطابقة عدة قوانين وتشريعات مع تلك المعتمدة لدى المنظمة العالمية للتجارة، لذلك قررت الجزائر إعادة صياغة المذكرة ، بما يتماشى مع الإصلاحات التشريعية والمؤسسية لقواعد وقوانين المنظمة العالمية للتجارة.⁽³⁾

4 **الجولة الرابعة:** انعقدت في نوفمبر 2002، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها هي:
- إثارة قوانين حماية الملكية الفكرية والصراع ضد التزييف الذي مازال حاصلًا في الأشياء المخترعة.

(1) عبود زرقين و توابية الطاهر، اثار وانعكاسات انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 10، جامعة لمسيلة، 2013، ص 152.

(2) موقع المنظمة العالمية للتجارة بتاريخ 2012/12/12 على الرابط:

<http://www.wto.org/english/thewtoe/acce/a1algerie.htm>

(3) عبود زرقين و توابية الطاهر، الاثار المرتقبة لانضمام الجزائر الى منظمة التجارة العالمية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 43، جامعة بغداد، 2015، ص 210.

- الإبقاء على ثلاثة أسعار تجارية ثابتة للقوانين الجمركية وهي (5%، 15%، 30%) مع تساهل في السعر الثابت التجاري الأعلى (30%)، كما أقر إخضاع التخفيضات المتعلقة بالواردات التجارية إلى تشريع جزائري، يتطابق مع قوانين وقواعد المنظمة .
 - إثارة مواضيع حول التسعيرة الجمركية .
 - إعداد ومناقشة 12 نص قانوني وتم الموافقة على 11 منها من طرف المنظمة. (1)
- 5- **الجملة الخامسة:** انعقدت في مارس 2003، وضم الوفد المكلف بإدارة المفاوضات 70 عضوا ممثلين لـ 23 وزارة، حيث أكد السيد " نورالدين بوكروخ " وزير التجارة في تلك الفترة، أن الجزائر تسعى لأقلمة تشريعاتها مع تلك المعمول بها عالميا مثل؛ المصادقة على قوانين الملكية الصناعية، وفتح قطاع الخدمات وملائمة نظامها الجمركي للنظام المعمول به عالميا ، وخلق مجالات إنتاج جديدة، بتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، لتنوع الإنتاج. (2)

ثالثا: مرحلة المفاوضات حول شروط الانضمام (2004-2014):

يمكن استعراض أهم الجولات التي قطعتها الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة في هذه المرحلة على النحو التالي.

- 1 **الجملة السادسة:** انعقدت في جانفي 2004، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها هي:
 - طلبت المنظمة العالمية للتجارة مراجعة جميع النصوص القانونية غير المتطابقة لشروط الانضمام إليها، وهذا ما دفع الرئيس " عبد العزيز بوتفليقة " إلى استعمال حقه الدستوري بإصدار تعديلات دون استشارة النقابة العمالية والمنظمات الاقتصادية، وعدم انتظار افتتاح دورة البرلمان الخريفية.
 - قاد وزير التجارة الوفد الجزائري في المفاوضات مع المنظمة مباشرة بعد مؤتمر " كانكن " الذي اجتمعت فيه وزارة التجارة بالبلدان الأعضاء، حيث تم عرض أهم الإصلاحات التشريعية والتنظيمية التي أجرتها الحكومة الجزائرية التي أمر بها " الرئيس عبد العزيز بوتفليقة " والمتعلقة بتعديل خمسة قوانين خاصة بالتجارة الخارجية وهي المنافسة، العلامات التجارية، حقوق المؤلف، الحقوق المجاورة، براءات الاختراع. (3)

(1) عبود زرقين و توابتية الطاهر، اثار وانعكاسات انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطترجع سبق ذكره، ص.152.

(2) سليم سعداوي ، مرجع سبق ذكره، ص.57.

(3) توابتية الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص.177.

2- **الجولة السابعة:** انعقدت في نوفمبر 2004، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها هي:
- طلب الوفد الأمريكي برفع الدعم على المواد الزراعية في الجزائر، لكن الجزائر رفضت هذا المقترح، لأن المزارع الأمريكي يتلقى الدعم، والمنافسة التزهية تقتضي بأن تتمتع بالحقوق نفسها لتستفيد من الامتيازات نفسها.
- تلقت الجزائر حتى نهاية هذه الجولة أكثر من 300 سؤال مكتوب، واختتمت المفاوضات الثنائية مع خمسة دول أعضاء هي (البرازيل، الأورجواي، كوبا، فنزويلا، سويسرا).

3- **الجولة الثامنة:** انعقدت في فيفري 2005، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها هي:
- تم في هذه الجولة استخلاف "ديكا ستيلو" المسؤول على ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بـ "غيلار موفاليس" من الأورجواي، لمناقشة المقترح الجزائري الجديد الذي قدمته في 15/01/2005، والذي مفاده تحديد 11 قطاعا في مجال الخدمات و 161 قطاعا فرعيا للمنافسة، منها الاتصالات السلكية والفندقية والمياه.
- في هذه الجولة تم الرد على معظم الأسئلة التي طرحت خلال الجولة السابقة، وحل عدد من القضايا، ورغم مرور سبع جولات من الحوار، إلا أنها مازالت بعض المسائل العالقة من بينها سياسة الخوصصة، والمقاييس الدولية الخاصة بالاستثمارات معلقة إلى الجولات القادمة.⁽¹⁾

4- **الجولة التاسعة:** انعقدت في جويلية 2008، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها هي:
- تلقت الجزائر مجموعة من الأسئلة الخاصة بالملكية الصناعية والثقافية والاتفاقات الخاصة بالعراقيل التقنية والتجارية من قبل الولايات المتحدة الأمريكية والإتحاد الأوروبي.
- وفي هذه الجولة جاوبت الجزائر على هذه الأسئلة قبل شهر أفريل لسنة 2009، وأرسلتها إلى مقر المنظمة العالمية للتجارة في نهاية شهر مارس من نفس السنة.⁽²⁾

(1) تصريح وزير التجارة الجزائري " نور الدين بوكروح " لجريدة الخبر، العدد 4299، بتاريخ 2005/01/23، ص 04.
(2) عبود زرقين و توأيتية الطاهر، الاثار المرتقبة لانضمام الجزائر الى منظمة التجارة العالمية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سبق ذكره، ص 212.

- 5- **الجولة العاشرة:** انعقدت في فيفري 2010، ومن أهم المواضيع التي تم مناقشتها هي:
- صرح وزير التجارة الجزائري في تلك الفترة أن الجزائر لم تقرر بعد الرد على 96 سؤالاً واردة من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية، منها 15 سؤالاً تتطلب دراسة معمقة نظراً لأثارها على الاقتصاد الوطني، ووردت هذه الأسئلة على الجزائر بين عامين 2008 و2009، وأضاف الوزير أن الأمر تقني ومعقد، وتشمل الأسئلة خصوصاً ضوابط للأسعار من بينها سعر الغاز وتوريد السيارات المستعملة، والإجراءات الصحية والصحة النباتية والعراقيل التقنية أمام التجارة، وضريبة الاستهلاك ودعم التصدير.
 - وأشار الوزير أن بعض المطالب غير مقبولة نظراً لما لها من آثار سلبية على قطاعي الصناعة والفلاحة، وأعرب الوزير عن أسفه، لأن كل عضو في المنظمة العالمية للتجارة يطلب الجزائر بتنازلات بناء على مصالحه، وليس بناء على مصلحة المنظمة، كما أبدى أسفه لغياب خارطة طريق جاهزة للتنفيذ بالنسبة للدول الراغبة في الانضمام إلى المنظمة، لأن هذه العملية تعتبر إجحاف في حق البلدان النامية.⁽¹⁾
- 6- **الجولة الحادية عشر:** انعقدت هذه الجولة يوم 05 أفريل 2013، بمقر المنظمة بجنيف السويسرية، حيث حملت حقيبة الوفد الجزائري بقيادة وزير التجارة مصطفى بن بادة الإجابة على بعض المسائل و المواضيع العالقة في الجولات السابقة، ومن بينه هي:
- قدمت في هذه الجولة لأول مرة إجابات دقيقة حول أسعار الغاز في القطاع الصناعي وذلك بتطبيق أسعار حرة على الغاز الموجه للتصدير.
 - توفير نفس المعاملة للقطاع العمومي والخاص، وعدم ممارسة قيود على القطاع الأجنبي.
 - إلغاء القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي في القطاعات غير الإستراتيجية المنصوص عليها في قانون المالية التكميلي لسنة 2009، وخاصة البند المتعلق بقاعدة 49/51، والتي تعتبر قيود على حرية الاستثمار في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.
 - مكافحة السوق الموازية والتي أصبحت تمثل حوالي 40% من الكلفة النقدية المتداولة.
 - الكف عن سياسة الدعم العامة التي تقفل المنافسة وتزيد من غموض الممارسات التجارية، والدعم يكون للفئات الأكثر هشاشة فقط.⁽²⁾

(1) تصريح وزير التجارة الجزائري " الهاشمي جعبوب " للإذاعة الجزائرية يوم 2010/02/22 على الرابط :

<http://www.entv.dz/tvar/index.php>

(2) عبود زرقين و توابية الطاهر، اثار وانعكاسات انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سبق ذكره، ص 153.

ورغم هذه الإجابات التي قدمها الوفد المفاوض ، إلا أن هناك الكثير من القضايا العالقة والغامضة التي مازالت لم تقدم لها الحكومة إجابات واضحة لأعضاء المنظمة مثل ؛ استكمال سياسة الخوصصة والأسعار المطبقة، الضرائب الداخلية، القيود الكمية على الواردات، والتقييم الجمركي، وتدابير الصحة والصحة النباتية، المشتريات الحكومية.⁽¹⁾ والمتبع لملف الانضمام نلاحظ أن أعضاء المنظمة كلا يقدم شروط وفق أهدافه ومصالحه خاصة الاتحاد الأوروبي ، هو أكبر معرقل لدخول الجزائر إلى المنظمة، لأسباب إستراتيجية تتمثل في إطالة الاستحواذ على السوق الجزائرية ، حيث يمثل انضمامها تعميم الامتيازات إلى بقية الدول الأخرى الأعضاء في المنظمة وفق قاعدة الدولة الأكثر امتياز.

7 الجولة الثانية عشر: انعقدت هذه الجولة في 31 مارس 2014، بمقر المنظمة العالمية

للتجارة بجنيف السويسرية ، حيث حملت حقيبة الوفد الجزائري بقيادة وزير التجارة "مصطفى بن بادة" رفقة وفد رفيع المستوى من مختلف الوزارات، وتمحور الاجتماع حول إجابات الجزائر على الأسئلة الإضافية المترتبة عن الجولة السابقة لفوج العمل المنعقد في أبريل 2013، ودراسة مضمون النسخة الجديدة لتقرير فوج العمل ، وكذا الوثيقة المتعلقة بتحين الترسانة التشريعية والتنظيمية لمختلف المؤسسات الاقتصادية والتجارية الخاصة بالسلع والخدمات وفق ما ينسجم مع اتفاقيات المنظمة ، وحقق الوفد المفاوض تقدما في عدة مسائل نذكر أهمها:

- جاوبت الجزائر إلى غاية هذه الجولة على 1933 سؤال، يتمحور أغلبها حول معلومات تتعلق بالقوانين والتنظيمات التجارية السارية المفعول ، وكذا بتوضيحات فيما يخص نظام التجارة الخارجية ، وتمت الإجابة عن هذه الأسئلة بالتنسيق والتشاور مع القطاعات الوزارية المعنية وتحت إشراف لجنة حكومية مكلفة بتقييم ومتابعة الاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف.⁽²⁾

- عقدت إلى غاية هذه الجولة نحو 130 اجتماعا ثنائيا ، حيث كانت الاجتماعات الثنائية خلال الجولات السابقة تعقد قبل الاجتماع متعدد الأطراف، لكن برجت هذه المرة بعد الجولة 12 لأسباب تخص الأجندة، وعقدت مع 13 دولة منها (اندونيسيا ،

(1) نقلا من موقع المنظمة العالمية للتجارة تاريخ الاطلاع 2013/04/15، على الرابط :

http://www.wto.org/english/thewto_e/acc/e/a1algeriee.htm.

(2) عبود زرقين و توأيتية الطاهر ، الاثار المرتقبة لانضمام الجزائر الى منظمة التجارة العالمية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. سبق ذكره، ص 213.

الولايات المتحدة، الإكوادور، الأرجنتين، اليابان، سلفادور، أستراليا كوريا الجنوبية، كند، نيوزيلندا و تركيا).

- تم تخصيص مبلغ 300 مليار دينار لغرض تعزيز تنافسية وعصرية المؤسسات الجزائرية، وتأهيل 20000 ألف مؤسسة خلال الخماسي (2010-2014)، وترمي إلى تأهيل 50000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خلال الخماسي (2015-2019).

- تم تحديد موعد للمفاوضات الثنائية مع الاتحاد الأوروبي التي ستجرى بروتوكسل قريبا، وفقا للتاريخ الذي سيحدد باتفاق مشترك.

- أما في ما يتعلق بالتجارة الفوضوية أكد الوزير أنه تم وضع مخطط وطني للتكفل بهذا النوع من النشاط، باستحداث أسواق جواريه وأخرى مغطاة داعيا الشباب أن ينشط في إطار منظم، واختيار نشاطات منتجة وعدم الاقتصار على النشاطات التجارية.

- أما قضية سعر الغاز الذي يعتبر حجر العثرة في تقدم مفاوضات الجزائر خلال الجولات السابقة، فإن الوفد الجزائري لم يحدد إجابات دقيقة، لأن هذه المسألة تتعلق بمصالح حيوية للاقتصاد الجزائري، وتستند الجزائر في هذه المسألة على أن التنازلات المقدمة في هذا القطاع نفسها تنازلات دول مماثلة انضمت إلى المنظمة على غرار المملكة العربية السعودية وروسيا.⁽¹⁾

وفي ختام هذه الجولة أكد رئيس مجموعة العمل المكلفة بملف انضمام الجزائر المنظمة العالمية للتجارة " البيروتو دالتو " أن الجزائر أحرزت تقدما معتبرا لتصبح في القريب العاجل عضوا في هذه المنظمة، مضيفا أنها يجب أن تبقي على وتيرة عملها لبلوغ هذا الهدف، حيث كانت المحادثات مكثفة وتقنية، بحيث أعربت كل الوفود عن دعمها لهذا المسار وعن ارتياحها للتقدم المحقق من طرف الحكومة الجزائرية.

أما موقف الوفد الجزائري بقيادة وزير التجارة، فكان حول عملية الانضمام التي طرحت على مستوى المادة 12 من اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، والتي لا تحدد حدود التفاوض، وهنا يدخل الإجحاف في حق بعض الدول، إذ لا يوجد معيار للتفاوض والدخول، مما سمح بانتشار سياسة الكيل بمكيالين، وعجل في انضمام دول على حساب دول أخرى.⁽²⁾

(1) نقلا عن موقع وزارة التجارة الجزائرية تاريخ الاطلاع 2014/05/20 على الرابط

<http://www.mincommerce.gov.dz>

(2) نقلا عن موقع المنظمة العالمية للتجارة تاريخ الاطلاع 2014/05/16 على الرابط

<http://www.wto.org/english/newse/news14e/accdza31mar14e.htm>

المطلب الثالث: الأسئلة المطروحة على الوفد الجزائري في إطار مفاوضات المنظمة:

شهدت المفاوضات توجيه المئات من الأسئلة للجزائر من كامل دول المنظمة العالمية للتجارة ، حيث تخضع هذه الأسئلة لتغيير دائم، ويجوز القانون الأساسي للمنظمة لكل دولة عضو توجيه ما تراه ضروريا من أسئلة، وعلى الجزائر أن تجيب على تلك الأسئلة مباشرة أو كتابيا بعد مدة، ويمكن تلخيص بعض الأسئلة الأساسية المطروحة على الجزائر وأجوبتها في النقاط التالية:
أولا: الأسئلة والأجوبة حول الأسعار، السياسات الاقتصادية وسياسات التجارة الخارجية:
أ - الأسئلة والأجوبة حول الأسعار:

س: لماذا لا تخضع هذه المواد (الحليب، الدقيق، السكر) لنظام الأسعار الحرة؟
ج: لا تخضع هذه المواد للأسعار الحرة لأنها تشكل مواد ذات استهلاك واسع (سلع قاعدية).

س: هل يمكن إثبات أن المنتجات الزراعية تخضع لتحديد أسعارها من قبل الدولة؟
ج: نعم وهذا راجع إلى استهلاكها الواسع.⁽¹⁾

ب- الأسئلة والأجوبة حول السياسات الاقتصادية والتجارة الخارجية:

س : هل منحت أمانة المنظمة العالمية للتجارة لفريق العمل ترجمة عن التشريع المتعلق بالمنافسة المعلن عنها في جانفي 1995؟

ج : نعم القانون حول المنافسة المعلن عنه في جانفي 1995، متوفر أمام المنظمة العالمية للتجارة في المذكرة المقدمة من طرف الجزائر.

ت الأسئلة والأجوبة حول الإطار التحضيري وتطبيق سياسات التجارة الخارجية:

س : ما هي الظروف المحتملة التي تسمح باللجوء إلى الإجراءات غير التعريفية؟ وهل يتم ذلك إلا في التطبيقات التجارية غير الشرعية؟

ج : الظروف المحتملة للجوء إلى الإجراءات غير التعريفية، تتمثل في محاولة وضع نظام للرخص والحصص يتماشى مع قوانين وقواعد اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، ويتم تطبيقه في العمليات التجارية الشرعية، أما العمليات التجارية غير الشرعية مثل؛ السوق الموازية فإن الدولة اتخذت إجراءات صارمة للحد من هذه العمليات.

س : هل يطبق نظام التراخيص عند الاستيراد؟

ج : نعم يطبق نظام التراخيص عند الاستيراد.

(1) القانون رقم 98-10 المؤرخ في 22/08/1998، مرجع سبق ذكره، ص 21.

ثانيا: الأسئلة والأجوبة حول القيمة لدى الجمارك، الملكية الفكرية والقيود على التصدير:
أ- الأسئلة والأجوبة حول القيمة لدى الجمارك:

- س : فيما تمثل المراجعة المستعملة في ميدان التقييم الجمركي ؟
- ج : المراجعة المستعملة في ميدان التقييم الجمركي تخضع لاتفاقية "بروكسل" ، أما في إطار الانضمام إلى المنظمة، فالمراجع تستند إلى المادة 7 من قانون التقييم الجمركي.
- س : ما هي السلطة المكلفة بالتقييم الجمركي من بين السلطات التالية:
السلطة التشريعية، السلطة التنفيذية، الجهاز الإداري ؟
- ج : السلطة التشريعية هي المكلفة بالتقييم الجمركي حسب المادة 16 من قانون الجمارك الجزائري، أما النقاط المفسرة لمبادئ نظام التقييم، فهي من اختصاص الجهاز الإداري.
- س : ما هي المناهج المتبعة في ميدان تقييم البضائع لدى الجمارك ؟
- ما هي الحالات التي يؤخذ فيها بعين الاعتبار الفاتورة المقدمة من طرف المستوردين ؟
- ما هي الحالات التي يتم الرفع فيها من قيمة البضائع المصرح بها لدى الجمارك؟⁽¹⁾
- ج : بالنسبة للسلع الخاضعة للتقييم الإداري لدى الجمارك تحدد المناهج المتبعة من طرف اللجنة الوطنية للتقييم التابع للمديرية العامة للجمارك، حيث تحاول تحديد أسعار قريبة من الأسعار الحقيقية على أساس المعلومات التي بحوزتها، وتلجأ إليها اللجنة المكلفة بحماية الإنتاج الوطني.
- تأخذ الفاتورة بعين الاعتبار عندما يكون السعر المقرر قريب من السعر الحقيقي.
- يضطر إلى الرفع من القيمة المصرح بها في حالة حماية المنتج الوطني.
- س : ما هي الحالات التي تلجأ فيها المصالح الجمركية إلى تحديد القيمة انطلاقا من أثمان السوق الداخلية؟ وكيف يتم ذلك؟
- ج : طريقة تحديد القيمة انطلاقا من أثمان السوق الداخلية غير مسموح بها حسب ما جاء في الجات، لكن الجزائر تستعملها بطريقة غير مباشرة باستثناء البضائع الموجهة لأغراض حماية.
- س : هل يتم العمل بأسعار مرجعية في تحديد القيمة الجمركية للبضائع لأغراض حماية؟
- ج : نعم يتم ذلك من طرف لجنة حماية للمنتج الوطني.

(1) القانون رقم 98-10 المؤرخ في 22/08/1998، مرجع سبق ذكره، ص 22

س : هل هناك أطراف أخرى لتحديد القيمة لدى الجمارك؟ وما هي العناصر التي تتركز عليها؟

ج : هناك طرق عديدة أهمها : طريقة أسعار البورصة وطريقة الأسعار الإدارية .
س : ما هي نسبة تطبيق كل منهج من هذه المناهج على قيمة التجارة الخارجية، حيث كانت في السابق الحالات التي تأخذ فيها الفاتورة بعين الاعتبار نسبة تقدر بـ 20%؟

ج : نسبة التقييم الإداري تقدر بـ 15% في هذه الحالة، ولا توجد فاتورة وإنما يصرح المستورد بالسعر الإداري، لأن السعر المصرح به يقبل والباقي يرفض .

س : كم عدد نسب التعريف الجمركية المطبقة على الموارد المستوردة؟

ج : هناك ثلاثة نسب هي : 3%، 15%، 30% .

س : ما هو موقف إدارتكم فيما يتعلق بالانضمام إلى معاهدات المجات حول القيمة؟

ج : موقف الإدارة إيجابي إذ تعزز بمواصلة الجهود والعمل على أنجاح السياسة الجمركية .

ب الأسئلة و الأجوبة حول الملكية الفكرية:

س : هل الآن تطبق سياسة حماية الكمبيوتر و أعمال السينما توغرافية و الفنون؟

ج : التشريع الجزائري يعطي للمؤلف حق منع استعمال عمله خاصة تحت شكل الاستعمال الشخصي للمصدر .

ت الأسئلة و الأجوبة حول القيود الكمية عند التصدير:

س : هل القيود الكمية تطبق على كل المنتجات؟

ج : تطبق القيود الكمية على بعض المنتجات كالمرجان.⁽¹⁾

المطلب الرابع: عوائق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

يعتبر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، أمرا واجبا تقتضيه مصلحة الاقتصاد الوطني، لأنها إن تأخرت وأغلقت أبواب الانخراط ستكون مجبرة إلى الخضوع للمنظمة، دون أن تقدر على فرض أي شرط من شروطها في ميدان التعامل الثنائي مع البلدان التي تربطها معها علاقات تبادل اقتصادي وتجاري، ومن أهم العوائق التي أدت إلى تعطيل عملية انضمام الجزائر إلى المنظمة، منها عوائق متعلقة بشروط الانضمام، وعوائق متعلقة بنوعية الاقتصاد:

(1) توابية الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 181

أولاً: عوائق متعلقة بشروط الانضمام الخاصة بالدول النامية:

إن الانضمام إلى المنظمة آية معقدة وطويلة تتطلب تحضير وتنسيق على أعلى مستويات، بين جميع مؤسسات الدولة، كما أن المفاوضات مع الدول الأعضاء تستوجب إدراج مسائل إستراتيجية كالنقل والاتصال والاستثمار وتحرير التجارة، ومسائل متعلقة بالملكية الفكرية، وهذا ما يعرف بالسياسة التجارية، لأن هذه المسائل التي تعتبر عادية بالنسبة للدول المتقدمة، فهي بالنسبة للدول النامية ومنها الجزائر تعتبر مسائل السيادة التي تدخل في إجراءات السياسة الداخلية للدولة، ومن بين أهم العوائق نجد:

- أن الطلب الذي قدمته الجزائر من أجل الانضمام إلى الجات سنة 1987 تم رفضه، وهذا يعود إلى المادة (120) من الدستور الجزائري، والذي يقضي بسمو القانون الداخلي على أي اتفاقية مهما كان نوعها، إلا أن هذه المادة حذفت سنة 1998.

- غياب التشريعات القانونية في الميدان التجاري والتي بقيت متأخرة ولا تسير التحولات العالمية، حيث اقتصر العمل في السنوات الماضية على تكثيف التكوين والتحسيس بأهمية الانضمام والشروع في التحرير الاقتصادي، وفي حين أهمل الإصلاح التشريعي.

- إن عدم تحديد أي برنامج واضح وعدم دقة المعطيات لا سيما الإحصائية، إضافة إلى عدم الاستقرار المؤسسي والإطار التشريعي، وكذا البطء المسجل في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة، قلة من وزن الملف الجزائري الذي لم يستوعب بعد مجمل التغيرات المسجلة على مستوى المنظومة الاقتصادية الدولية.

- إن الجزائر عليها أن تتفاوض على تنازلات تتعلق بتخفيض التعريفات الجمركية، وإزالة الدعم الزراعي والتزامات تتعلق بمختلف قطاع الخدمات، بالإضافة إلى إزالة الحواجز التي تعيق دخول المنتجات الأجنبية مما يؤثر مباشرة على تنافسية منتجاتها المحلية.

- تقوم المنظمة العالمية للتجارة بمراقبة السياسة التجارية للدول الأعضاء، وبالتالي لا مجال للتهرب من تطبيق هذه التدابير ولو كانت مكلفة للاقتصاد الوطني، كما أن المنظمة تشترط على الدولة الطالبة للعضوية أن تأخذ بكل قوانينها دون استثناء.

- تأخر انطلاق الجزائر في المفاوضات الثنائية إلى غاية بداية سنة 2002، نظرا للشروط التعجيزية التي فرضتها المفاوضات المتعددة الأطراف والتي يصعب تطبيقها في ظل الأوضاع الاقتصادية في تلك الفترة، إلا أن بعد جانفي 2002 بدأت تستجيب لشروط المنظمة.⁽¹⁾

(1) آيت الله مولحسان، فرصة انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، آفاق وتحديات، مجلة الإحياء، جامعة باتنة، العدد 11، 2007، ص 25

ثانيا: العوائق المتعلقة بنوعية الاقتصاد الوطني:

ومن بين أهم العوائق المتعلقة بنوعية الاقتصاد:

- تأخر تطور الاقتصاد الزراعي خاصة وأن الدعم الذي تقدمه الدولة لهذا القطاع ضعيف جدا مقارنة بما تقدمه الدول الغربية لقطاعها الزراعي.
- التجارة الخارجية مازالت محتكرة من طرف القطاع العام، رغم بعض التحرير الذي حدث في السنوات الأخيرة، وهو أمر يتنافى مع الفلسفة التي تقوم عليها المنظمة، كما أن الميزان التجاري خارج المحروقات مستمر في العجز لا يمكن الاعتماد عليه في جلب العملة الصعبة.
- الاعتماد شبه كلي على استيراد الموارد الغذائية بما يكلف الخزينة العمومية الأموال الكثيرة.
- ضعف العملة الوطنية وتخفيضها في كل مرة، أدى إلى اللجوء إلى استيراد المواد المصنعة وبيعها في السوق مباشرة للحصول على أرباح بسرعة وبسهولة.
- النسيج الصناعي غير قادر على المنافسة حيث أن المنتجات الصناعية مازالت لم تصل إلى مستوى المنتجات الأجنبية من حيث الجودة والسعر.
- المشاكل السياسية التي عانت منها الجزائر في التسعينات، التي أدت إلى التغيير للحكومات واختلاف المعطيات المقدمة للمنظمة، وعدم تحديد الخيارات الدقيقة.⁽¹⁾

ثالثا: العوائق المتعلقة بالمفاوضات:

ومن بين أهم العوائق المتعلقة بالمفاوضات تتمثل في:

- غياب أية إستراتيجية تفاوضية واضحة على المدى القصير والمتوسط وارتكاز الجزائر على نفس النمط في المفاوضات التي جرت مع الاتحاد الأوروبي على الرغم من الرهانات والمعطيات المختلفة، كما لم توظف موازين القوى الداخلية، وآليات صناعة واتخاذ القرار داخل هذه المنظمات، وإن شاركت الجزائر منذ البداية في مختلف الدورات من دورة طوكيو إلى دورة الأورجواي كدولة ملاحظة في مختلف القمم.
- عدم تفويض المفاوض الجزائري صلاحيات كبيرة وتضييق مساحات التفاوض وهوامش الحركة لديه وتبني النظرة المعتمدة على تغليب السياسي على الخبير، والاعتبارات

(1) سليم السعداوي، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة معوقات وآفاق الانضمام لطبعة الأولى، الدار الخلدونية للنشر، الجزائر، 2008، ص 79

الإيديولوجية السياسية على المعطيات التقنية، وهو ما يحول التفاوض إلى عمل سياسي أكثر منه اقتصادي ويعطي الأولوية للاعتبارات السياسية، وهو ذات المعطى الذي كان حاضرا في اتفاق الشراكة الأوربي، حيث كان المفاوض الجزائري تحت ضغط إملاءات إدارية سياسية وبيروقراطية للتوقيع على اتفاقية الشراكة في الأجل المحدد سياسيا.

-افتقار الجزائر للمهارات القادرة على إقناع المفاوضين في الطرف المقابل وهذا راجع لرداءة نوعية ممثلينا وعدم ثبات واستقرار فريق المفاوضين يستدعي الحاجة إلى مفاوضين مؤهلين ومدربين بدرجة وفعالية كافية تسمح بنجاح المفاوضات الثنائية والمتعددة الأطراف، ولأجل هذا يجب توفر خبراء وتجار ومالين جيدين، ولمزيد من الفعالية يجب تشكيل لجنة دائمة وإمدادها بجميع الوسائل المادية والمعنوية ودعم جهودها بصفة منتظمة، ويجب أن تتألف هذه اللجنة من أفضل الخبرات.⁽¹⁾

المبحث الثالث: خصائص الاقتصاد الجزائري على ضوء

اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة

إن تقدير آثار وانعكاسات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة يتوقف إلى حد ما على خصائص الاقتصاد الجزائري الذي يظهر لنا بشكل أولي حجم المكاسب المتوقعة والانعكاسات السلبية المحتملة، وما لا شك فيه فإن الاقتصاد الجزائري يعتبر من أهم الاقتصاديات الأفريقية بالنظر إلى حجم الموارد والثروات المادية وحتى البشرية، وكذا الإمكانيات التنافسية الممكنة والموارد المالية المتاحة، كل هذه الإمكانيات إذا تم استغلالها بشكل جيد، هل ستخفف من الآثار والانعكاسات السلبية للانضمام إلى المنظمة ؟

المطلب الأول: وصف الاقتصاد الجزائري في إطار

مفاوضات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة

يمكن وصف الاقتصاد الجزائري الذي يعتبر من أهم الاقتصاديات الإفريقية نظرا لطبيعة الموارد الطبيعية والثروات والطاقات البشرية النشطة التي يتمتع بها، إلا أنه اتخذ عدة مميزات منها: اقتصاد ريعي لأنه يعتمد بشكل كبير على مداخل النفط، بالإضافة إلى أنه اقتصاد تطورت فيه آليات الفساد لأن حركية الاقتصاد الوطني ناتجة عن حركية الاقتصاد الموازي، وهذا ما أظهرته عدة مؤشرات اقتصادية، يمكن أن تقوم بدراسة أهمها من خلال هذا المطلب:

(1) صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 02، الجزائر، 2000، ص 50

أولاً: اقتصاد ريعي:

يقوم على إستراتيجية استنزافية للثروات البترولية والغازية، لا تراعي محدودية الاحتياطيات وضرورة استخلافها، ولا حتى كفاءة استغلالها وكفاءة تخصيص عوائدها، والعدالة في توزيع منافعها، وحماية حقوق الأجيال القادمة في إطار التنمية المستدامة، وبالتالي فإن هذا الوضع القائم على سياسة التسويق الأولي على حساب إستراتيجية التصنيع المتنامي جعل الاقتصاد الجزائري معتمدا بشكل كبير على الإيرادات الريعية، التي تعتبر غير مضمونة وغير مؤكدة دوماً لتعلقها بأحوال الأسواق الدولية لهذه الموارد، وما لذلك من انعكاسات سلبية على التنمية الاقتصادية عموماً والمؤسسات الاقتصادية على وجه الخصوص.⁽¹⁾

ثانياً: اقتصاد تطورت فيه آليات الفساد:

أصبحت هذه التطورات تؤثر بشكل كبير على حركية النشاط الاقتصادي ومجالاته، وتجاهل المنظومة التشريعية والقانونية وحتى الاجتماعية والأخلاقية، هذا إن لم تكن تعطلها، فقد تزايدت شبكات الاقتصاد الموازي وتنامت الثروات التي تتحرك في قنواته، الأمر الذي من شأنه أن يؤخر عملية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وكذا التقليل من فرص تعظيم منافع الانضمام بكل ما تسببه من تغييب للقوانين، وتجاوز للمهيات وتعدي على الصلاحيات، وبالتالي زعزعة الثقة في الدولة ودورها التنظيمي والرقابي على الجانب الآخر، وعلى الرغم من هذه التشوهات التي يشهدها الاقتصاد الجزائري، فإنه يتسم بمخائص أخرى قد تكون نقاط إيجابية إلى حد ما في تحديد وضعيته أمام النظام التجاري الجديد، كما قد تساهم في تعجيل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة من خلال عدة مؤشرات اقتصادية.

ثالثاً: اقتصاد تطورت فيه عدة مؤشرات اقتصادية.

لمعرفة مدى التقدم الحاصل في اقتصاد بلد ما، لا بد من قياس هذا التقدم من خلال عدد من المؤشرات الاقتصادية المتعلقة بظروف هذا الاقتصاد السائدة حالياً والمتوقعة مستقبلاً، من أجل أخذ الاحتياطات اللازمة لمواجهة كل التحديات، والجزائر باعتبارها بلد نامي فإنها تسعى لتطوير مؤشرات الاقتصادية بالاندماج في الاقتصاد العالمي، لهذا بدأت تقوم بعدة إصلاحات اقتصادية، جعلتها في المراحل الأخيرة من المفاوضات لكسب العضوية في المنظمة

(1) صالح صالح، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 01، جامعة فرحات عباس، بسطيف، 2002، ص. 50.

العالمية للتجارة ، وهذا ما يجبرها على إكتساب مؤشرات اقتصادية قوية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ومن بين أهم المؤشرات نجد: (1)

أ- **درجة الانفتاح**: تقاس درجة الانفتاح لأي اقتصاد بمستوى اعتماده على التجارة الخارجية، تصديرا واستيرادا، غير أن المسألة بالنسبة للاقتصاد الجزائري لا تطرح بهذا الشكل، أي بصيغة الانفتاح على الأسواق الخارجية لأن الاقتصاد الجزائري في الأصل اقتصاد مفتوح بدرجة معتبرة، حيث تتجاوز نسبة التجارة الخارجية إلى إجمالي الإنتاج الداخلي نسبة 40 %، وبالتالي لا يقع التساؤل هنا حول سبل تحقيق المزيد من الانفتاح بقدر ما يقع حول تصحيح تشوهه لقصور هياكل الإنتاج ، الذي يمثل تحديا له.

ب- **مستوى الحماية**: ابتداء من أوائل التسعينات تم إلغاء جميع القيود التعريفية على الواردات، الأمر الذي أتاح مجالا واسعا لحرية التجارة من جهة، ومن جهة أخرى تم تخفيض معدل الاقتطاع الأقصى بنسب معتبرة، حيث انتقل من 120% قبل 1992 إلى 60% خلال سنة 1992، وتم تخفيضه في إطار الاتفاقات المبرمة مع المؤسسات المالية الدولية، من 30% إلى 15% سنة 1997 و في ظل مسعى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، نجد أنه لا يتجاوز 12% وهو دون المتوسط الإجمالي للدول النامية البالغ 12.3، ودون المتوسطات الخاصة ببعض دول المغرب العربي المقدر بـ 13%، وبعض الدول مثل؛ الأرجنتين الذي يقدر فيها بـ 30.9% وتركيا بـ 15% و 33.9% بالنسبة لرومانيا، واستنادا لما سبق يعتبر وضع الجزائر إزاء ترتيبات النظام التجاري العالمي الجديد ليس محل تساؤل، حتى وإن اشترطت الدول الأعضاء في المنظمة في إطار مفاوضاتها المزيد من التخفيض.

ت- **القدرة على التكيف**: طبقت الجزائر برنامجا للتكيف الهيكلي تحت إشراف صندوق النقد الدولي، إذ انطوى هذا البرنامج على إجراءات تحريرية عدة مكنت من تحقيق بعض التوازنات المالية الكبرى، والحصول على شهادة حسن السلوك من صندوق النقد الدولي، إلا أن هذه الإصلاحات لم تثمر على أهم الأصدقاء، كالنمو والاستثمار وكانت محدودة الأثر على هياكل الإنتاج، لاسيما على القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، وهذا في ظل غياب سياسة واضحة المعالم ومحددة الأهداف لاستكمال مسار الإصلاحات في ظل التناقض الكبير بين الخطاب السياسي والواقع العملي. (2)

(1) زوين إيمان ، دور الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في تحقيق التنمية، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل والاستشراف الاقتصادي، غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2011، ص 78.

(2) عمار عماري، المنظمة العالمية للتجارة ودورها في مجال العولمة التجارية، مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول دور آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أبريل 2005، ص.6

ث - مؤشر الحرية الاقتصادية: يعكس هذا المؤشر نطاق تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، سواء كان ذلك على مستوى المتغيرات الاقتصادية المحلية أو الخارجية أو بمفهوم مخالفة مدى تحرر النشاط الاقتصادي من القيود والتدخلات الحكومية المباشرة والغير المباشرة، ويساهم هذا المؤشر في قياس مستوى الحرية الاقتصادية في ثلاث مجالات رئيسية لتدخل الدولة وهي:

- حجم التدخلات الحكومية: من خلال الوظائف التشريعية والحماية والذي ويعكس مدى قدرة الدولة على توفير إطار تشريعي وقانوني مدعم للحقوق والملكيات دون تحيز.
- التدخل من خلال السياسة النقدية: من خلال حرية التعامل مع الأجانب حيث تدخل الدولة في تقييد المعاملات الخارجية السلعية والخدمية والمالية.
- التدخل من خلال القيود التنظيمية: تعكس مدى تدخل الدولة من خلال اللوائح التنظيمية التي تعيق ممارسة النشاط الاقتصادي على المستوى المحلي، سواء على مستوى الإنتاج أو التصدير أو الاستيراد أو الإقراض.

ويتراوح نطاق مؤشر الحرية الاقتصادية بين (0-10) حيث تعبر قيمة 10 عن وجود حرية اقتصادية تامة، وتعبر قيمة 0 عن انعدام الحرية الاقتصادية، وحسب البيانات التي أصدرها المعهد الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية أن مؤشر الحرية الاقتصادية للجزائر عام 2013 بلغ 3.5 وهو أقل حتى من الدول المجاورة مثل؛ تونس حيث بلغ مؤشر الحرية الاقتصادية لديها حوالي 5.6،⁽¹⁾ أي إن مؤشر الحرية الاقتصادية في الجزائر لا يزال دون المستوى أي أنه ضعيف، وهذا ما يؤكد ضرورة إعادة النظر في مناخ الاستثمار وأدوات السياسات التجارية والمالية والنقدية، إلى جانب التشريعات والإجراءات الإدارية والبيروقراطية التي تؤثر سلبا على مستوى النشاط الصناعي أو الاقتصادي بشكل عام، وتحد من قدرته على مواكبة التطور العالمي على كافة المستويات بالخصوص، في ظل حرية التجارة العالمية التي يزداد نطاقها حاليا وفق النظام الاقتصادي العالمي الجديد، لأنه لا يكفي أن تقوم الجزائر بتقديم حزمة من التشريعات والقوانين التي تخدم الاقتصاد الوطني، وتجذب الاستثمار ما لم تتحول هذه التشريعات إلى تطبيقات ميدانية.⁽²⁾

(1) نشرية إحصائيات المعهد الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية 2013، ص 12.

(2) توابنية الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص. 184.

ج- مؤشر الشفافية: هو مؤشر مركب يعكس درجة التحسن في ممارسات الإدارة الحكومية والتشريعات العالمية في إطار محاربة الفساد، وتعزيز الشفافية، وتكون درجة المؤشر ما بين (0-10) حيث تدل قيمة (0) على انعدام الشفافية، وتدل قيمة (10) على وجود شفافية تامة، ومن خلال بيانات هذا المؤشر يتضح أن الجزائر تقع ضمن بيئة اقتصادية أقل شفافية في أداء الأعمال، حيث بلغ هذا المؤشر 3.2 حسب البيانات التي أصدرها المعهد الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية لسنة 2013،⁽¹⁾ وهذا يعني أن درجة الفساد في الأجهزة الإدارية للدولة عالية جدا، مما يعيق الوصول إلى بيانات أكثر دقة والتي يعنى بها رجال الأعمال، والمحللون، لذلك يجب على الدولة ضرورة إتباع المزيد من الشفافية والوضوح في اتخاذ و تنفيذ القرارات والقوانين.⁽²⁾

ح- مؤشر الأعمال للتنافسية: وهو مؤشر يعكس تنافسية الاقتصاد الجزئي، ويقاس قدرة الوحدات الاقتصادية على صعيد المؤسسة في تحقيق التنافسية، ويتراوح قياس هذا المؤشر ما بين (1-7) حيث تدل قيمة (1) أدنى درجة من التنافسية وتدل قيمة (7) على وجود درجة عالية من التنافسية، بالنسبة لموقع الجزائر حسب مؤشر النمو للتنافسية فإنها تحتل الموقع 71 من أصل 104 دولة، وتحتل المركز الأخير من بين 7 دول عربية، وبالنسبة لمؤشر الأعمال للتنافسية فإنها تحتل المركز 89 دوليا و المركز الأخير من بين 7 دول عربية، وهذا يعني أن الجزائر حتى على المستوى العربي ضعيفة، مما يعني أن تنافسية الوحدات الاقتصادية في الجزائر سوف تواجه منافسة كبيرة من قبل وحدات اقتصادية أخرى، خاصة بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وعندما تم قياس حجم الأثر المتوقع على الصناعة الجزائرية بعد الانضمام إلى المنظمة وجدنا أن وحدات القطاع العام في الجزائر ضعيفة ولا تواكب جاهزية الوحدات الاقتصادية الأخرى في الدول العربية أو على المستوى العالمي، وهذا يتطلب من الجزائر إعادة النظر في سياستها الاقتصادية والصناعية على المستوى الكلي و الجزئي، من خلال تحسين البيئة الاقتصادية وتطوير وتأهيل مؤسسات القطاع العام والخاص، وتحسين العوامل الداخلية التي تؤثر على إنتاجية وكفاءة المؤسسات وضرورة التخلي على الاعتماد على تصدير الموارد الطبيعية في شكلها الخام، الأمر الذي يساعد على خلق مدخلات إنتاج جديدة.⁽³⁾

(1) نشرية إحصائيات المعهد الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 12.
(2) حمد زايد بن زغبوة، الآثار الاقتصادية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع الصناعة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، مصر، 2006، ص 271.
(3) توابتية الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 186.

المطلب الثاني : الإصلاحات الاقتصادية على ضوء اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة

إنّ مجمل الإصلاحات التي بادرت بها الجزائر، تهدف لإعادة التوازن المالي الداخلي والخارجي، وذلك من أجل الحد من الضغوط التضخمية ، والقضاء على عجز ميزان المدفوعات وتقويته، واستعادة الجدارة الائتمانية، كما تهدف إلى تحقيق المستوى المناسب من النمو الاقتصادي، لتحسين مستوى المعيشة وخلق مناصب شغل ، وتعتبر هذه الإصلاحات الاقتصادية بدورها إحدى مصاعب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ويمكن تقييم هذه الإصلاحات في مايلي:

أولاً: فشل الجزائر في القيام بإصلاحات الجيل الثاني:

من خلال برنامج الإصلاح الاقتصادي المدعوم بتدابير التعديل الهيكلي، استعادت الجزائر في أواخر التسعينات توازنها الكبرى للاقتصاد الكلي، ولترسيخ التغيرات التي فرضها مخطط التكيف الهيكلي من جهة، ودعم التوجه الاقتصادي الجديد للجزائر من جهة أخرى، تم اعتماد إصلاحات "الجيل الثاني" (*) بهدف تعزيز التنمية الاقتصادية، ويعد الاندماج في الاقتصاد العالمي إحدى المحاور التي دارت حولها هذه الإصلاحات، حيث ينظر إليه كوسيلة للخروج من التبعية للمحروقات وتحسين مستوى المعيشة، ويعتبر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة من الأولويات، ولكن على الرغم من نجاح الجزائر في القيام بإصلاحات "الجيل الأول" (*) إلا أنها فشلت في تمرير إصلاحات "الجيل الثاني" مثل: الإصلاحات الاجتماعية، وهنا تبرز صعوبات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

ثانياً: التخوف من الجانب الدولي للإصلاحات:

في هذا الإطار يتم التخوف من الانفتاح التجاري والاستثمارات المباشرة خشية من فقدان السيادة، فصدمة خضوع البلد للوصاية المالية من طرف صندوق النقد الدولي في

(*) إصلاحات الجيل الثاني: تعتبر تكملة لإصلاحات الجيل الأول وتعد بمثابة توسيع لإجماع واشنطن لذلك أطلق عليها البعض عبارة ما بعد إجماع واشنطن وآخرون يفضلون عبارة إجماع واشنطن الموسع، وتعتبر هذه الإصلاحات ذو طبيعة أكثر مؤسساتية، ورغم عدم وجود اتفاق حول صياغة محددة له، إلا أن أهم دراسات الاقتصاديين وأعمال المؤسسات المالية الدولية، تقسم إصلاحات الجيل الثاني إلى قسمين: الأول يتعلق بالجانب المؤسساتي: إصلاحات مؤسساتية وهو الجانب الذي يعنى بالاهتمام الأكبر، والثاني يتعلق بالجانب الاجتماعي الذي لا يمكن إهماله: والمتعلق بمحاربة الفقر من خلال مقارنة الحماية الاجتماعية، ولزيد من المعلومات يمكن الاطلاع على "زوين إيمان، مرجع سبق ذكره، ص-ص. 18-32.

(*) إصلاحات الجيل الأول وتعرف أيضا ببرنامج التعديل الهيكلي أو "إجماع واشنطن" وتحمل هدفين رئيسيين، حول القضاء على اختلالات الاقتصاد الكلي من جهة ووضع سلسلة من الإصلاحات الهيكلية القادرة على دفع النمو من جهة أخرى، وتمت صياغته مصطلح إجماع واشنطن من قبل جون وليامسون وهو مدير سابق للبنك الدولي، وهذا استنادا لوصف توافق الآراء الذي تم التوصل إليه بين الخبراء الاقتصاديين في ثلاث وكالات هامة مقرها في واشنطن، صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وقسم الخزانة الأمريكية، ولزيد من المعلومات يمكن الاطلاع على "زوين إيمان، مرجع سبق ذكره، ص-ص. 17-8.

منتصف سنوات 1990 تعتبر محددة في فهم تصور الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، لأنها تشرح المعضلة الإستراتيجية التي تتواجد فيها عملية الانضمام، ولهذا فإن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكل التغيرات التي تنطوي عليها هذه العملية يتم اعتبارها امتدادا للعلاج بالصدمة المطبق من طرف صندوق النقد الدولي.⁽¹⁾

ثالثا: عدم دقة البرامج والمعطيات المقدمة:

هناك عدم دقة في المعطيات الإحصائية، فالملاحظ أن تضارب المعطيات المقدمة وتغير الحكومات وتعاقب القوانين من قبل السلطة الجزائرية يفقد مصداقية الملف الجزائري، نتيجة عدم الاستقرار المؤسسي والإطار التشريعي وعدم تحديد خيارات اقتصادية دقيقة. كما أن البطء المسجل في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة قلل من وزن الملف الجزائري، حيث لم يستوعب بعد مجمل التغيرات المسجلة على مستوى المنظومة الاقتصادية الدولية، وهذا راجع إلى تأخر الإصلاحات القانونية في الميدان التجاري، واقتصار العمل في السنوات الماضية على تكثيف التكوين والتحسيس بأهمية الانضمام، والشروع في تحرير القطاع الاقتصادي، إلا أن الإصلاح التشريعي يظل أهم شرط لتعجيل عملية الانضمام.⁽²⁾

رابعا: تفضيل الانفتاح المحدود:

يبرز تفضيل الانفتاح المحدود في جانبين:

أ- التفضيل الجغرافي للانفتاح الاقتصادي: وهو ما يتناقض مع المقاربة غير التمييزية التي تمثل أساس مذهب التعددية التجارية للمنظمة العالمية للتجارة، فالانفتاح الإجباري للاقتصاد الجزائري الذي يمثل عقبة في حد ذاته، تم وضعه انطلاقا من إستراتيجية وطنية لتنويع الشركاء الأجانب، والرغبة في السيطرة على هذه العملية تقود المقرر السياسي إلى الرغبة في اختيار شركائه ومحيط الانفتاح، وهو ما لا يتم إستفاؤه في قوانين وقواعد المنظمة العالمية للتجارة.

ويبدو أن هذا الاقتراح يفسر جزئيا سبب اختيار الجزائر للمصادقة على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أكثر تشددا من اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، ولماذا تفضل التفاوض حول اتفاق للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية على حساب الانضمام إلى المنظمة؟

(1) خزندار وردة، مرجع سبق ذكره، ص 21.

(2) سليم سعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 79.

فالضغوط التنافسية المفروضة من طرف الاقتصاديات الديناميكية لآسيا وأمريكا اللاتينية لا تترك بدائل لشركات التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة الأمريكية.

إضافة إلى تنوع الشركاء، تظهر مسألة تنوع الإنتاج التي تعتبر من بين الأهداف التي تسعى إليها الجزائر والتي يجب أن تأخذ بعين الاعتبار الظروف الاقتصادية الدولية الحالية،

فالاقتصاديات الناشئة وعلى رأسها الصين، تجعل إستراتيجية التنوع من خلال إنشاء فرع ذو قيمة مضافة كبيرة معقدا للغاية، بل يكاد يكون شبه مستحيل، وهو ما يمنح تفسيراً ثانياً للتناقض الذي تشكله المصادقة على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، كان من المفترض أن يتبع ولا يسبق اتفاق الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، لأن الاستفادة من القرب الجغرافي لأوروبا تشكل الميزة النسبية الرئيسية التي يمكن أن تنتفع بها الجزائر.⁽¹⁾

ب - **تفضيل الانفتاح في قطاعات معينة:** تسعى الجزائر للقيام بإصلاحات تدريجية يكون الهدف منها السيطرة على شدة المنافسة في السوق الجزائري لصالح قطاعات معينة من الاقتصادي المحلي، ومدة العملية نجد تفسيرها في اختيار السلطات الجزائرية لطريقة للاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال استقرار المستثمرين والمتعاملين الاقتصاديين الدوليين في القطاعات غير البترولية، فالجزائر تسعى لتحديد مكانة لإعادة توطين صناعاتها الإنتاجية من خلال جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تعتبر من أحد المحددات الرئيسية للتخصص ونقل التكنولوجيا، المعرفة والمهارة الإنتاجية، الإدارية، والتنظيمية، لأن تحديد الانفتاح التجاري للبلاد يصبح شرطاً أساسياً لنجاح هذه الإستراتيجية، لأنها تعتمد على مكاسب القرب الجغرافي من أوروبا، والشراكة الأوروبية تسمح بإنشاء أو استقرار شركات تستعمل الجزائر كقاعدة للتصدير إلى السوق الأوروبية، وتجدر الإشارة إلى أن الجانب الاقتصادي لمشروع الإتحاد الأوروبي من أجل المتوسط يركز على تكامل من هذا النوع، فهو يقوم على أساس منطوق تكامل بين الشمال والجنوب من خلال شبكات الإنتاج.⁽²⁾

(1) Mehdi ABBAS 'le processus d'accession à l'OMC' op.cit.p10.

(2) خزندار وردة، مرجع سبق ذكره، ص.47.

المطلب الثالث: الملفات الحساسة المتعلقة بانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة:
إن استعراض الوثائق المختلفة المتاحة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة يظهر بعض التقدم في تكيف الاقتصاد الجزائري مع قواعد هذه المنظمة، ولكن يظهر أيضا بعض الصعوبات في مجالات محددة، ونظرا لكون نقاط المناقشة كثيرة وتمس عدد كبير من القطاعات سيتم التركيز على المجالات التي يوجد فيها اختلاف أو تفاوت كبير بين متطلبات المنظمة العالمية للتجارة والممارسات المطبقة في الجزائر.

أولا: إستراتيجية النفاذ إلى السوق الداخلي والحواجز التجارية:

فيما يخص الحواجز التجارية، يجب التذكير أن الجزائر كغيرها من البلدان التي تركز صادراتها على المحروقات، لا تتأثر إلا تأثرا طفيفا بالحواجز التجارية على صادراتها، ولهذا فإن النقاش حول الانفتاح وعواقبه يتركز حول الحواجز التعريفية وغير التعريفية المطبقة على الواردات، فيما يخص الرسوم الجمركية، والحواجز التعريفية فقد دخلت التعريفية الجديدة حيز التنفيذ في أول جانفي 2002، أما متوسط التعريفات المطبقة فعليا هو 30%، 15%، 5%، 2% هي مهيكلة في أربع نسب وهذا مع الأخذ في الاعتبار الاتفاقيات التفضيلية، وهو تقريبا نفسه بالنسبة للسلع الصناعية والزراعية، وبالتالي فإن معدل تقييد التجارة الدولية بسبب تقييد التعريفات الجمركية يقدر بـ 12.7%، وهو قريب من معدل بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا الذي يقدر بـ 12.6%، وينبغي أن يحمل اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تخفيضا في مستوى الحماية الجمركية، حيث هناك العديد من المراحل المنتظرة للتفكيك الجمركي التي ينبغي أن تكتمل سنة 2017، بعد المرحلة الوسيطة سنة 2012، الخاصة بالسلع الصناعية.⁽¹⁾

إضافة إلى الحواجز التعريفية، تلعب الحواجز غير التعريفية والتي تأخذ شكل تراخيص الاستيراد، قيود كمية ومعايير الجودة دورا كبيرا، وبالجمع بينهما تحصل على مؤشر تقييد التجارة الإجمالي، فيما يخص الجزائر فإن القيود المفروضة على السوق تتم بدرجة كبيرة من خلال القيود غير التعريفية أو غير الجمركية، حيث تشكل أحد التحديات الرئيسية في مفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

(1) Talahit Fatiha, Souam Said, Barbet Philippe, Op.cit, p 15.

ويعتبر وجود الحواجز غير التعريفية أمام التجارة واحد من أهم قضايا المفاوضات التجارية، في العديد من البلدان، حيث تم اتخاذ العديد من تدابير الحماية على الحدود، فيما يخص بعض المنتجات بدعوى حماية صحة المستهلك، هذه التدابير تخص الرقابة على الواردات من الحيوانات وبعض السلع المتداولة مثل؛ المنظفات، وأخيرا هناك أيضا بعض المحظورات تخص المواد التي يفترض أنها ذات خطورة على المستهلكين، إضافة إلى ذلك أظهرت المفاوضات بين الجزائر وفريق العمل وجود رسم شبه تعريفي بنسبة 2% يفرض على قيمة الواردات، ويعرف على أنه إتاوة على الإجراءات أو الشكليات الجمركية، ويتم حساب هذه الرسوم بنسبة مئوية من قيمة الواردات دون الرجوع إلى القيمة الفعلية للإجراءات الجمركية، وهو ما يعتبر حماية غير جمركية ضد الواردات، كما تصنف المنظمة العالمية للتجارة أيضا احتكارات الاستيراد في خانة الحواجز غير الجمركية المطبقة على التجارة، وفي الجزائر هناك عدد من الأنشطة تتم من خلال احتكار للتجارة الخارجية، وهي تعترف بذلك وتبين أن تلك الواردات عبارة عن مواد غذائية إستراتيجية ومواد أولية أو نصف مصنعة ضرورية لتشغيل أداة الإنتاج، هذا في جانب الواردات، أما في جانب الصادرات، فهناك عدد من المحظورات بعضها لا يطرح مشكلة مثل؛ الكنوز الفنية الوطنية، والبعض الآخر ليس له مبرر مثل؛ فسائل النخيل والأغنام والأبقار، كما يتم تطبيق حد أدنى لأسعار بعض الصادرات كالتنمر وبعض المعادن، رغم أن هذه الممارسة لا تتفق مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة، وقد قامت هذه الأخيرة بطلب لإزالة جميع أشكال دعم الصادرات، والتي ترى الجزائر أنها ضرورية لتنويع الصادرات المحصورة في المحروقات.⁽¹⁾

ثانيا: التسعيرة المزدوجة:

قام فريق عمل المنظمة العالمية للتجارة بانتقاد قواعد تنظيم السوق الداخلي وسياسة التثبيت الإداري لبعض أسعار البيع، وتؤكد الجزائر أن بعض السلع والخدمات التي تعتبر إستراتيجية يمكن أن تخضع لتثبيت سعر البيع المحلي، ومن بينها عدد من المواد الغذائية مثل؛ الطحين والحليب والخبز وذلك لأسباب اجتماعية، إضافة إلى أسعار المواد الطاقوية مثل؛ النفط والكهرباء، كما يمس هذا الإجراء أسعار الأدوية والنقل كذلك.

(1) خزندار وردة، مرجع سبق ذكره، ص 50.

فيما يخص أسعار المحروقات والغاز بشكل خاص، فإن كون السعر في السوق المحلي أدنى من الأسعار في أسواق الصادرات حيث يشكل حجر عثرة في مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة، وتفسر الجزائر ذلك بأن أسعار المحروقات تحدد في السوق الدولي، أما على الصعيد المحلي فإن توفر الموارد الطاقوية بسعر أدنى يعود إلى واحدة من ميزاتها النسبية، وعلاوة على ذلك فهي تؤكد أن هذه الأسعار المحلية مطبقة أيضا على المستثمرين الأجانب، وقد تعثرت مفاوضات الإتحاد الأوروبي في إطار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بسبب هذه المسألة مع دول أخرى مصدرة للمحروقات لديها أسعار محلية مدعمة مثل: السعودية وروسيا.

ويعتقد الإتحاد الأوروبي أن أسعار الطاقة يجب أن تغطي جميع التكاليف وأن تنطوي إضافة إلى ذلك على ربح معقول، كما يعتبر أن فارق السعر يمنح ميزة تنافسية لشركات الصناعات المستهلكة للطاقة بكثرة مثل: (الألمونيوم، الاسمنت، الأسمدة، الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية) المتمركزة أو التي ستختار التمرکز في الإقليم الجزائري، وتعميما لذلك سيتمتع مجموع النسيج الصناعي الجزائري بميزة تنافسية مرتبطة بتكاليف المدخلات الطاقوية، رغم هذا لا يمكن للسلطات الجزائرية استعمالها لهذا العامل انطلاقا من كون الاختلاف بسبب التكاليف أحد المكونات الأساسية للإستراتيجيات الصناعية، إضافة إلى هذا يمكن إعطاء العديد من الحجج التي تدعم شرعية التسعيرة المزدوجة من خلال ما يلي: (1)

أ- الحجج المدعمة لشرعية التسعيرة المزدوجة: هناك عدة حجج مدعمة لها منها:

1 من وجهة النظر القانونية: تجدر الإشارة هنا أن التسعيرة المزدوجة المخصصة للعائلات

والمستهلكين لا تدخل ضمن هذا المشكل، إضافة إلى ذلك لا توجد أية نصوص أو أحكام في الاتفاقيات التي تخص المسائل الطاقوية، مع ذلك فإن اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة لديها صلاحيات تخص التدابير والتنظيمات الحكومية التي تمس قطاع الطاقة، وهنا يمكن الاستناد إلى بعض الأحكام أو النصوص كما يلي:

- عدم التطابق مع الاتفاق حول الدعم والتدابير التعويضية.

- عدم التطابق مع المادة 9 التي تخص الرقابة على الأسعار المحلية.

فيما يخص الاتفاق حول الدعم والتدابير التعويضية لا يمكن الاستناد إليه إلا في الحالة التي يكون فيها الدعم خاصا أو محددًا وهنا فقط يكون الدعم محظورا، وفي الجزائر يتمتع

(1) Mehdi Abbas ,L'accession de l'Algérie à l'OMC ,Op.cit,p.12.

النسيج الصناعي بكامله بسعر منخفض للطاقة، فهو ليس مرتبطا بالنشاطات المخصصة للتصدير أو بعض الأنشطة والمؤسسات المحددة، وهنا لا يمكن النظر إلى السعر المزدوج على أنه محذور، لأن المادة 9 توضح أن السيطرة على الأسعار الداخلية من خلال تثبيت الحد الأقصى يمكن أن يكون له آثار سلبية على موردي السلع المستوردة، ولا تفرض منع رقابة الأسعار، ولا تجعل البلدان المصدرة نحو السوق الجزائري في حالة ضرر ما دام لا يوجد مصدرين للغاز نحو السوق الجزائري ضمن بلدان مجموعة العمل المدعون تعرضهم للضرر.

2 من وجهة النظر الاقتصادية: توظف عدة حجج اقتصادية لصالح التسعير المزدوج:

- **الحجة الأولى:** تمثل أساس التجارة الدولية، فالبلدان المنتجة للطاقة لها ميزة مطلقة

وبالتالي من الصعب تبرير مثل هذا الشرط أو الطلب من طرف البلدان المستوردة.

- **الحجة الثانية:** هي وجود عدد صغير نسبيا من المنتجين والمصدرين للغاز مشكلين

بذلك احتكار قلة يجعل من الضروري لهذه البلدان تجزئة الأسواق التي من الممكن

أن تختلف كثيرا فيما بينها وفيما يخص المرونة والدخل.

كما أن هذه الوضعية تمكن البلدان المنتجة من تحقيق الاستقرار في الأسعار المحلية مقارنة

بتقلبات السوق العالمية، ومنه حماية الاقتصاد في حالة الصدمات الخارجية، أو في حالة

الاستيلاء عليه جزئيا من طرف البلدان المستوردة من خلال إنشاء ضرائب مرتفعة جدا

تفرض على هذه المنتجات، وهنا تنهم أوبك دول المجموعة السبعة بجرمانها من 400 مليار

دولار أمريكي من الربع الصافي كل سنة، علما بأن هذه الضرائب لا تعارض مع قواعد

المنظمة العالمية للتجارة انطلاقا من كونها غير تمييزية.⁽¹⁾

ب الحجج المتعلقة بتكاليف تموين الأسواق المختلفة والجوانب الإيكولوجية:

إضافة إلى ما سبق توجد حجج أخرى تتعلق سواء بتكاليف تموين الأسواق المختلفة

أو بوضعية السوق الداخلي أو لأسباب إيكولوجية.

1 **الأسباب المتعلقة بتكاليف تموين الأسواق المختلفة:** فيما يتعلق بتكاليف تموين الأسواق

المختلفة وبوضعية السوق الداخلي، توجد اختلافات هامة فيما يخص الاستثمارات في

البنية التحتية أو المنشآت التي يحتاج إليها كل نوع من أنواع التسويق أو البيع (محليا

أو للتصدير) إضافة إلى ذلك فالسوق الجزائري يعتبر صغيرا نسبيا بالنسبة للصادرات.

(1) Talahit Fatiha, Souam Said, Barbet Philippe, Op, cit, p18.

2- الأسباب المتعلقة بالجوانب الأيكولوجية: أما فيما يخص الجانب الأيكولوجي، ففي الجزائر كما في روسيا توجد أسباب أساسية لاستعمال الغاز، الذي يعتبر مصدر طاقة أقل تلويثاً من غيره من المصادر الأخرى، إضافة إلى ذلك فإن تكاليف استبدال الغاز بمصادر أخرى للطاقة ستكون بنفس حجم تكاليف رفع الأسعار المحلية والتي ستؤدي حتماً إلى تخفيض الأرباح.⁽¹⁾

أخيراً يمكن الاستخلاص أن التسعيرة الطاقوية المزدوجة في حد ذاتها لا تخالف أحكام المنظمة ولا تتناقض مع مبادئها، وأن عملية الانضمام هي أيضاً عملية مفاوضات، لا يمكننا التنبؤ بنتيجتها، وتسعى الجزائر من خلالها إلى تعديل تدريجي لنظام التسعيرة الجزائرية.

ثالثاً: تأثير إلغاء التسعيرة المزدوجة للغاز على الجزائر:

قامت السعودية التي سبقت الجزائر بانضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة بتغيير سياسة تسعيرتها الطاقوية، وقبلت بتقليص الفارق بين الأسعار المحلية والخارجية للغاز، وهو ما يوحي أن الجزائر ستنتهي إلى قبول تقليص فارق الأسعار، وهذا سيزك أثراً كبيراً على الاقتصاد الجزائري، حيث ستفقد الجزائر ميزة نسبية هامة، وسترتفع الأسعار المحلية، ونتيجة لهذا يجب تعويض الأثر السيئ الذي يمس ترقية الصناعة وينقص من جاذبية الإقليم بترشيد استعمال الطاقة والتوجه نحو التكنولوجيا الفعالة.

رابعاً: الشكليات المرتبطة بممارسة التجارة الخارجية:

شكلت الإجراءات الإدارية الخاصة بالواردات محور النقاش الذي دار بين الجزائر وفريق عمل المنظمة العالمية للتجارة، حيث اتجهت بعض الإصلاحات إلى وضع تسهيلات إدارية في هذا المجال، لكي يستطيع المستورد مزاولة نشاطه على التراب الجزائري، بحيث يجب أن يكون مجوزته "بطاقة التاجر الأجنبي" وقد شكلت شروط الحصول عليها موضوعاً للعديد من النقاشات، فتكون هذه البطاقة لا تخص سوى الرعايا الأجانب، حيث أصبحت تشكل تناقضاً مع مبدأ المساواة في المعاملة الوطنية، والتي تمثل أحد ركائز نظام المنظمة، ولتبرير ذلك اعتبرت الجزائر أن هذه البطاقة لا تشكل أحد الإجراءات المرتبطة بالتجارة الخارجية، وإنما هي وسيلة تستعمل لأغراض إحصائية وقد تم إلغاؤها في قانون المالية لسنة 2008.

(1) عمار عماري، الآثار الاقتصادية المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة مرجع سبق ذكره، ص 15

وتم أيضا الاعتراض من طرف فريق عمل المنظمة العالمية للتجارة على إجبارية التوطين البنكي للمستوردين، وقد اعتمدت السلطات الجزائرية في تبريرها على دوافع التبع الإحصائي للتدفقات المادية والمالية للتجارة الخارجية، في سبيل مكافحة النشاطات الموازية ومن هنا يظهر أن هذه التدابير لا تؤدي إلى تمييز بين المتعاملين المحليين والأجانب، مع ذلك فإنه من وجهة نظر المنظمة العالمية للتجارة أن إجبارية التوطين البنكي توجب تكاليف وإجراءات يمكن ربطها بشكل من أشكال الحواجز في وجه التجارة، إضافة إلى ذلك فإن البنوك المؤهلة من طرف البنك المركزي فقط بإمكانها القيام بهذه المهمة، ومع ذلك لا شيء يدل على أن وجود مثل هذه التدابير الإدارية التي تجعل عمليات الاستيراد أكثر تكلفة وأكثر صعوبة، ولكن لا يجب أن تكون ذات أثر على درجة انفتاح الاقتصاد الجزائري.⁽¹⁾

خامسا: آفاق السياسة التعريفية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة:

لقد أقدمت الجزائر على عدة تخفيضات لرسومها الجمركية منذ بداية الإصلاحات، وهي الآن لا تتعدى 45%، ورغم ذلك فهناك من يرى بأن هذه النسبة ما زالت عالية، وعدلت الحقوق الجمركية بموجب المواد 105، 106، 107 من قانون المالية لسنة 1997، حيث أصبحت نسبتها 2%، 5%، 35%، 45%، وهذا بإلغاء النسب 3%، 7% اللتان استبدلتا بالنسبة 2% والنسبة 5%، أما النسبتين 40% و 50% اللتان استبدلتا بالنسبة 35% و 45%، هذا التعديل جاء بعد التخفيض الذي جاء به قانون المالية لسنة 1996 في إطار التزامات الجزائر نحو المنظمة العالمية للتجارة، حيث شرعت الجزائر في تنفيذ شروط المنظمة العالمية للتجارة فيما يخص التعريف الجمركية بصدور قانون المالية لسنة 1996، والتي تم بموجبه إلغاء المعدل المرتفع المقدر بـ 60% الذي جاء به إصلاح التعريف الجمركية لسنة 1992 وتعويضه بمعدل 50%، لأن الشرط الأساسي في مفاوضات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة هو تخفيض الحواجز الجمركية أمام حرية حركة السلع والخدمات لتوسيع وتطوير شبكة التجارة الدولية، مع منع استعمال القيود الكمية إلا في الحالات الاستثنائية، والسؤال الذي يطرح نفسه كيف تتدخل الحكومات المستفيدة من مزايا المنظمة أو التي هي في طريق الانضمام لحماية السوق الوطنية في حالة غزو المنتجات الأجنبية والتي تؤثر على السلع المحلية وتفقد الميزات التنافسية؟⁽²⁾

(1) خزندار وردة، مرجع سبق ذكره، ص.51.

(2) توابتية الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص.207.

أ - **حدود الالتزامات التعريفية:** لقد أجازت المنظمة العالمية للتجارة حماية السوق الوطنية في حالة غزو المنتجات الأجنبية للسوق الوطنية أو في حالة لجوء الدول الأجنبية إلى تخفيض قيمة السلع المصدرة عن قيمتها الحقيقية من أجل احتكار أسواق جديدة، وفرض رسوم إضافية عندما يظهر أن الحقوق الجمركية غير كافية لتحقيق ذلك، ويمكن تعريف الرسوم الإضافية على أنها تلك الحقوق والرسوم المتممة التي تضاف إلى الحقوق الجمركية لضرب البضائع المستوردة من البلدان التي تستعمل أسلوب الإغراق.

ب - **القيمة لدى الجمارك حسب قواعد المنظمة العالمية للتجارة:** إن القيمة لدى الجمارك تمثل وعاء التحصيل للحقوق والرسوم التي تبقى من أهم العناصر لمراقبة التجارة الخارجية والصرف، حيث عرّفت القيمة لدى الجمارك بروكسل في 15 ديسمبر 1950 (*) على أنها "الثن الذي يمكن أن تشتري به السلعة وقت استحقاق الضريبة الجمركية في ظل شروط المنافسة الكاملة دون ارتباط المصالح بين المشتري والبائع"، والذي تبنته الجزائر في المادة 16 من قانون الجمارك، لأن القيمة الجمركية للبضائع عند استيرادها تمثل سعرها العادي، فالسعر الذي يمكن تحديده لهاته البضاعة عندما تصبح الحقوق الجمركية واجبة أثناء البيع يتم ضمن شروط المنافسة التامة بين المشتري والبائع مستقلين عن بعضهما البعض، وتكمن أهميتها في تحديد حجم الوعاء التي تحسب عليه جميع الحقوق الجمركية والرسوم، ومحاربة طرق المنافسة غير المشروعة، لأنها تتسم بالعدالة والحياد ويقدر سعر السلعة بقيمة الصفقة، هذا الأخير يتمثل في السعر المسجل في الفاتورة وتضاف إليه النفقات المرتبطة بالصفقة من مصاريف النقل والتأمين حسب المادة (07) من اتفاقية الجات. (1)

المبحث الرابع: انضمام الجزائر إلى الاتفاقيات الإقليمية الدولية

إن التكتلات والتجمعات الاقتصادية الإقليمية أصبحت ضرورة تفرضها الأحداث والتطورات الدولية، خاصة إذا تعلق الأمر بمجموعة من الدول التي تربطها جملة من المقومات التاريخية أو الثقافية أو الاجتماعية أو السياسية أو الاقتصادية أو العقائدية (الدينية)، وهذا ما ينطبق على الدول العربية ومنها الجزائر، الذي يشكل لها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة تحدا لها، وبالتالي اتجهت بمجموعة من الاستراتيجيات لتهيئة اقتصادها ومؤسساتها للمنافسة

(*) مؤتمر بروكسل، عقد هذا المؤتمر لإعادة التوصيات الخاصة بتفسير جدول التعريفات الجمركية، والنص على السلعة الواحدة تحت بند معين في جدول الأصناف، ولتنظيم وضعيات التعريفات الجمركية ودرج هذه الوضعيات في التعريفات الجمركية للدول المتجمعة، لتوحيد نمط سير التعريفات الجمركية (1) زايد مراد، مرجع سبق ذكره، 2006، ص 338.

المحتملة قبيل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، للتخفيف من الآثار السلبية للانضمام من خلال تعزيز الشراكة مع إتحاد المغرب العربي ، والانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وإبرام اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي الذي يمثل أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم وأكثرها اكتمالا، لتحقيق كفاءة وفعالية المؤسسات الجزائرية من أجل تمكينها من المنافسة في الأسواق العالمية في إطار انفتاح الحدود وتساعد وتيرة المنافسة والمساهمة في تحسين أداؤها، والاستعداد للمنافسة المحتملة، خاصة بعد الحصول على تأشيرة الانضمام في للمنظمة .

المطلب الأول: اتفاق الجزائر مع دول الإتحاد المغرب العربي الكبير:

يمكن الاستفادة من الشراكة بين دول اتحاد المغرب العربي في مواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من خلال ما تتوفر عليه الاقتصاديات المغاربية على عوامل كثيرة تساعد دول هذا التكتل من مواجهة التحديات العالمية ، لأن المغرب العربي وحدة جغرافية متصلة، بالإضافة إلى العادات والتقاليد والدين واللغة المشتركة، وهذا يجعلها قوة إقليمية يمكن استغلالها للتخفيف من الآثار السلبية للمنظمة العالمية للتجارة، خاصة على المدى القصير .

أولا: ميكانيزمات الوحدة الجمركية المغاربية:

هناك من الأسباب ما يكفي لتأهيل الاقتصاديات المغاربية حيث أن العمل الاقتصادي المشترك لم يعد ضرورة تنموية فحسب بل أصبح ضرورة مصيرية في ظل التحولات المتسارعة التي شهدتها العلاقات الاقتصادية الدولية، وذلك من خلال الانتقال من إطار النشاط الاقتصادي القطري المنفرد أو التعاون الثنائي إلى التعامل الاقتصادي في شكل تكتل اقتصادي، وتوفر الاقتصاديات المغاربية على عوامل كثيرة تساعد في إنجاح هذا التكتل، لأن المغرب العربي وحدة جغرافية متصلة (حوالي 6 مليون كلم²)، ثروة بشرية (200 مليون نسمة)، والتقارب في المستويات الاقتصادية، الإمكانيات الضخمة التي تزخر بها المنطقة من بترول، غاز، فوسفات، وفي ما يلي سوف نلقي نظرة على إتحاد المغرب العربي الكبير .

لقد تأسس اتحاد المغرب العربي "UMA" (*) في 17/02/1989 بمراكش المغربية باتفاقية أمضاها رؤساء الدول الخمسة المكونة لاتحاد المغرب العربي وهي (الجزائر ، المغرب، ليبيا، تونس، موريتانيا)، بهدف تنمية التجارة الخارجية، والاستغلال الأمثل والمشارك للموارد

(*) (UMA) Union du Maghreb Arabe.

الاقتصادية التي تزخر بها كل دوله، وقسمت رزنامة العمل لتحقيق هذه الوحدة على أرض الواقع إلى ثلاث مراحل:

- خلق منطقة تبادل حر قبل 1992.

- تحقيق وحدة جمركية مغاربية قبل سنة 1995.

- خلق سوق تجاري مشترك قبل عام 2000.

يتبين مما سبق أن فكرة إنشاء وحدة جمركية مغاربية ماهي إلا نتيجة حتمية لتأسيس اتحاد المغرب العربي، وما يجب معرفته كيف تتحقق ميكانزمات الوحدة الجمركية في الميدان؟ تترجم ميكانزمات هذه الوحدة الجمركية بالتخفيض التدريجي للقيود والحافز الجمركية، ووضعت تعريف جمركية موحدة مطبقة بين الدول الأعضاء في الاتحاد ضد الدول الأخرى.⁽¹⁾

أ- إلغاء الحواجز التمييزية في وجه المعاملات التجارية: يتلخص إجراء رفع الحواجز التمييزية في تخفيض أو إلغاء الحقوق الجمركية المطبقة على عمليات الاستيراد والتصدير، أو رسوم مماثلة تطبق على التبادلات التجارية بين دول الاتحاد، بالإضافة إلى إلغاء نظام الحصص الكمية، ورفع الحواجز الجمركية يتم بطريقة تدريجية محددة بعامل الوقت وفقا لرتنامة عمل وضعتها دول الاتحاد بعد دراسة تمت بين الوزارات المعنية لهذه الدول، والتي توافق قواعد المنظمة.

ب- وضع تعريف جمركية مشتركة خارجية لحماية الصناعات المحلية: لقد وضعت دول الاتحاد تعريف جمركية مشتركة خارجية لحماية الصناعات المحلية على مستوى المبادلات التجارية مع العالم الخارجي، والتي كان من المفروض العمل بها وإدخالها حيز التنفيذ سنة 1995، محددة بصفة مدروسة وأكيدة يجعلها قادرة على حماية الصناعات الوطنية لدول الاتحاد، ولضمان السير الحسن والفعال للتعريف الخارجية المشتركة، لا بد أن يرافقها وضع نظام جمركي منسجم وموحد (قانون جمارك مغاربي موحد)، لسد الفراغات القانونية التي يمكن أن تستغلها الدول الأخرى من جهة، ومن جهة أخرى إن وضع تعريف خارجية مشتركة يتحدد بحساب المتوسط الحسابي للتعريف الجمركية الداخلية والخاصة بكل دولة مطبقة مع البلدان الخارجية التي تتعامل معها كل دولة من دول الاتحاد، لأن نجاح الوحدة الجمركية مرتبط بالمعطيات والوضعية الاقتصادية الخاصة بكل دولة في الاتحاد، ويمدى تدفق المبادلات التجارية الخارجية بين أعضاء الاتحاد فيما بينهم.⁽²⁾

(1) صبيحة بخوش، اتحاد المغرب العربي بين دوافع التكامل الاقتصادي العربي والمعوقات السياسية، الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 20

(2) أحمد محفوظ، مقومات ومعوقات الاتحاد المغربي، مداخلة مقدمة في المؤتمر الدولي الأول للشباب الباحثين في الشؤون الإفريقية حول التكامل الإقليمي والتنمية في إفريقيا، رؤى وآفاق، جامعة الدول العربية ومعهد الدراسات العربية، القاهرة، المنعقد يومي 16-17 ماي 2005، ص 08

ثانيا: الاتفاقيات التجارية لدول المغرب العربي الكبير:

- وقعت الدول المغربية على الاتفاقية التجارية والتعريفية المغربية خلال القمة المغربية المنعقدة في ليبيا بتاريخ 1991/03/11، هذه الاتفاقية تبين وتضع القواعد الأساسية المنشئة لمنطقة التبادل الحر بين الدول المغربية، وقد نصت على:
- إعفاء السلع ذات المنشأ المغربي من كل الرسوم والحقوق الجمركية والضرائب والرسوم ذات الآثار المكافئة، ما عدا الرسوم التي تمس الإنتاج المحلي أو الرسوم التعويضية.
 - تخضع السلع ذات المنشأ المغربي لرسم تعويض بـ 17.5 %، التي تستعمل مدخلات مستوردة من دول خارج الاتحاد تحت نظام المستودع أو القبول المؤقت حسب المادة 6 من الاتفاقية.
 - الدول الأعضاء مدعوة إلى إعداد قائمة بالسلع المعفاة من الإجراءات غير التعريفية، على أن توسع هذه القائمة تدريجيا حتى يصبح الإعفاء الجمركي حقيقي وفعال.
 - يمكن لأحد الأطراف المتعاقدة اللجوء إلى الإجراءات الوقائية في حالة ظهور اضطرابات جادة في أحد القطاعات أو في الوضعية الاقتصادية العامة حسب المادة 11 من الاتفاقية.
 - يحدد نص الاتفاقية خصائص السلع المعتبرة كسلع أصلية حسب (المادة 3) من اتفاقية الاتحاد ويتعلق الأمر بالسلع المنتجة في أحد بلدان الاتحاد، بما فيها السلع الزراعية والمنتجات الصيدية، الحيوانات الحية، الموارد الطبيعية التي لم تتعرض لأي تحويل.
 - السلع الصناعية التي تحتوي على قيمة مضافة، بما لا يقل عن 40 % من قيمة السلعة أو أن تصل نسبة المواد الأولية الأصلية المحلية إلى 60 % من القيمة الإجمالية .
- وعرف تطبيق هذه الاتفاقية صعوبات عديدة منها الانسداد الذي عرفه مسار الاتحاد المغربي والذي يرجع إلى اعتبارات سياسية (الحصار على ليبيا، الخلاف بين الجزائر والمغرب، الوضع الأمني في الجزائر خلال سنوات التسعينات، وظهور ثورات الربيع العربي في تونس وليبيا)، ما عطل سير مؤسسات الاتحاد المغربي، ولهذا يجب على الجزائر استغلال هذا الاتحاد وهي على أبواب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة أن تفكر جديا في السعي إلى تفعيل تكتل اتحاد المغرب العربي لمواجهة التحديات الناجمة عن تحرير التجارة العالمية، في إطار المنظمة العالمية للتجارة لأنها تكون أمام المنافسة المباشرة مع 162 بلد عضو في هذه المنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

(1) توابيتة الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 194.

المطلب الثاني: اتفاق الجزائر مع الدول العربية

في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية العالمية، برزت أهمية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في عملية التبادل التجاري بين الدول العربية للحفاظ على مصالحها أمام التكتلات العالمية، وتعد هذه المنطقة خطوة كبيرة لإنشاء السوق العربية المشتركة، وانضمام الجزائر إلى هذه المنطقة قد يساعدها للتخفيف من الآثار السلبية التي ستواجهها جراء انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة، ولهذا وجب علينا التطرق في هذا المطلب لدراسة هذه المنطقة بالتفصيل.

أولاً: انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA):*

لقد بلغ عدد الدول التي انضمت لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى 18 دولة عربية، وتشمل كل من المملكة الأردنية الهاشمية، دولة الإمارات العربية المتحدة، مملكة البحرين، الجمهورية التونسية، المملكة العربية السعودية، الجمهورية العربية السورية، جمهورية العراق، سلطنة عمان، دولة قطر، دولة الكويت، الجمهورية اللبنانية، الجماهيرية الليبية، جمهورية مصر العربية، المملكة المغربية، جمهورية السودان، دولة فلسطين واليمن وذلك بعد إيداعها لهيكل التعريف الجمركية الساري لديها حتى 31/12/1997، وموافقة مجلس وزرائها على البرنامج التنفيذي، والتوجيهات الصادرة بذلك إلى كافة منافذها الجمركية، بتطبيق التخفيض الجمركي بنسبة 10% على السلع العربية، وانضمت الجزائر رسمياً إلى منطقة التجارة الحرة العربية في جانفي 2009 بعدما أودعت وثائق تصديقها لدى الأمانة العامة للجامعة العربية بالقاهرة عن طريق سفيرها بالقاهرة السيد عبد القادر حجار، حيث التقى بالأمين العام للجامعة العربية "عمرو موسى" بحضور الجهات المختصة بالجامعة العربية.⁽¹⁾

وكانت عدة دول عربية وعلى رأسها الإمارات العربية المتحدة حثت الجزائر على الانضمام إلى هذه المنطقة، بعدما وافق الرئيس بوتفليقة على الانضمام إليها في 2004، لكن لم يتم إيداع وثائق التصديق عليها إلا سنة 2009، وبهذا الانضمام تستطيع الجزائر التعريف بالمنتج الجزائري، والارتقاء به بين الدول العربية، وتطوير النشاط الاقتصادي للشركات الجزائرية، وأبدت عدة أطراف في الجزائر حول الانضمام إلى المنطقة عدة تحفظات، بسبب مخاوف من عدم قدرة المنتج الجزائري على منافسة منتجات دول عربية أخرى مثل؛ مصر وسوريا ولبنان، مشيرة إلى حاجة الجزائر إلى عامين للاستعداد للانضمام إلى المنطقة العربية الحرة، بالرغم من أن الجزائر

(*) Greater Arab Free Trade Area.

(1) محمد محمود الإمام، منطقة التجارة الحرة العربية التحديات وضرورات التحقيق مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005، ص 20

انضمت إلى منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي دون معارضة، كما أن الجزائر تسعى منذ سنوات للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة التي تضم العديد من الدول العربية، مما يعني أن تحفظات بعض الأطراف غير منطقي لأن المنتج الجزائري يواجه خطر منافسة المنتج الأوروبي أكثر من المنتج العربي، بل إن الوزير الأول الجزائري في تلك الفترة دعا إلى البحث عن أسواق جديدة في إفريقيا والوطن العربي لتسويق المنتجات الجزائرية بعد أن عجزت عن تسويقها في السوق الأوروبية، حيث لا يتجاوز حجم الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ملياري دولار في معظمها نفايات حديدية وغير حديدية، تنوي الجزائر مستقبلا وقف تصديرها نظرا للجوانب السلبية التي تسببها، واعترف وزير التجارة الجزائري في تلك الفترة بأن انضمام بلاده إلى المنطقة العربية للتبادل الحر "سيلحق بالجزائر خسائر جبائية على المدى القصير، وتعريض الشركات الجزائرية غير المؤهلة لظروف صعبة".⁽¹⁾

والتزمت الدول العربية خلال هذه الاتفاقية بثلاثة أصناف رئيسية للرسوم والتعريفات هي:
- إلغاء الرسوم الجمركية في غضون عشر سنوات بواقع 10% سنويا، اعتباراً من عام 1998، ويستثنى من ذلك السلع الواردة في البرنامج الزراعي العربي المشترك، والسلع الممنوعة لأسباب دينية وأمنية وصحية.

- إلغاء الضرائب ذات الأثر المماثل خلال الفترة (1998-2008).

- إزالة القيود الكمية والتي تمثل في الحواجز غير الجمركية التي تمنع دخول السلع العربية والإجراءات النقدية المختلفة، كالرقابة على التحويلات، وتعقيدات فتح الاعتمادات المصرفية، وتعدد الجهات الإدارية المانحة لتراخيص الاستيراد.⁽²⁾

ثانياً: التوافق والاختلاف بين منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والمنظمة العالمية للتجارة:

تنص اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على الالتزام بقواعد المنظمة العالمية للتجارة، بما يتفق مع شروط التكامل الإقليمي، التي وضعتها المنظمة العالمية للتجارة الواردة في المادة رقم 24 بموجب أحكامها، ينبغي ألا تتجاوز فترة التنفيذ لمنطقة التجارة الحرة عشرة 10 سنوات، و ينبغي أن تؤدي اتفاقية التجارة الحرة إلى زيادة في الحماية ضد البلدان غير الأعضاء، عن المستوى القائم قبل الاتفاقية، وفي هذا الإطار أنشئت منطقة التجارة الحرة

(1) تصريح وزير التجارة الجزائري " الهاشمي جعبوب " لجريدة الشروق، العدد 1685، بتاريخ 01/06/2009، ص 12.

(2) تواتي بن علي فاطمة، مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، العدد 06، جامعة قاصدي مرباح، بورقلة، 2008، ص 189.

العربية الكبرى، وطرحت قضية تطابق قواعد المنطقة مع أحكام المنظمة إلى حد ما، غير أن بعض البلدان الأعضاء في المنطقة ليسوا أعضاء في المنظمة، ومن ثم لا تخضع لنفس قواعد البلدان الأعضاء في المنظمة والمنطقة على السواء (الأردن والإمارات العربية المتحدة والبحرين وتونس ومصر والمغرب وقطر، وعمان والمملكة العربية السعودية ولبنان)، والبلدان العربية الغير الأعضاء في المنظمة حتى الآن هي، الجماهيرية العربية الليبية، والجمهورية العربية السورية، العراق، والجزائر.⁽¹⁾

أ- أوجه التوافق بين منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والمنظمة العالمية للتجارة: أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي قراره رقم 1317 المؤرخ في 17/ 02/ 1997 والذي يتضمن إقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى، وحرص المجلس الاقتصادي والاجتماعي عند تكليفه الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، بإعداد مشروع إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، أن تكون من أهم توجيهاته أن تتماشى هذه المنطقة مع أوضاع واحتياجات الدول العربية، وبالتحديد مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة، لهذا اعتمد البرنامج على الأحكام الواردة في اتفاقية المنظمة وتمثل في:

- تعامل قواعد المنشأ والمعايير والدعم، وشروط الضمان، وقواعد الإغراق ومشاكل ميزان المدفوعات في المنطقة وفقاً لأحكام وقواعد المنظمة العالمية للتجارة.
- إزالة الحواجز الجمركية من خلال وضع المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية عدة قواعد تنص على إزالة الحواجز غير الجمركية بكافة أشكالها الكمية والإدارية والمالية.
- التقييد بقاعدة المعاملة الوطنية والشفافية في التبادل التجاري بين البلدان العربية.
- الالتزام بقاعدة المعاملة الخاصة للبلدان أقل نمواً.
- حماية حقوق الملكية الفكرية.⁽²⁾

ب- أوجه الاختلاف بين منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والمنظمة العالمية للتجارة:

- تطبق المنظمة العالمية للتجارة مبدأ التعامل بالمثل، على حين تطبق اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، مبدأ المعاملة التفضيلية بشأن أقل البلدان نمواً، وعلى

(1) كمال رزيق، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حلم أم واقع مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة الاور-عربية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 8-9 ماي 2004، ص 12

(2) شعبوني محمود فوزي، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بين تحديات الواقع وطموح المستقبل مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة الاور-عربية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 8-9 ماي 2004، ص 08

الرغم من أن المنظمة العالمية للتجارة تطبق مبدأ المعاملة الخاصة اتجاه أقل البلدان نمواً، فإن ذلك يجري لفترة محدودة فقط، بما يسمح للبلدان بالتكيف مع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، غير أن هذه المعاملة الخاصة في سياق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تحدد وفقاً لمتطلبات كل دولة وأوضاعها الاقتصادية.

- تجيز المنظمة الاحتكار في ميدان التكنولوجيا، على عكس البلدان الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تتعاون فيما بينها في ميدان التكنولوجيا والبحث العلمي.
- أزالّت المنظمة العالمية للتجارة بنجاح تطبيق الحواجز الجمركية بتحويلها إلى رسوم جمركية، ولكن يتواصل تطبيق هذه الحواجز في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حتى تاريخ إكمال تنفيذها باستثناء البلدان العربية التي انضمت بالفعل إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- تقتضي قواعد المنظمة العالمية للتجارة أن تنتهي التجارة من خلال الاتفاقيات الثنائية بحلول عام 2005 وأن يطبق بدلا منها مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ما لم تكن هذه الاتفاقيات التجارية ناجمة عن منطقة تجارة حرة أو اتحاد جمركي بين الدول المعنية، ولكن اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تجيز عقد اتفاقيات ثنائية بشرط ألا تشمل مزايا تتجاوز ما هو محدد في برنامج المنطقة.⁽¹⁾

وفي الأخير يمكن تحقيق التوافق بين المنطقة والمنظمة، وهذا ما أكدته قمة الكويت حول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بين تحديات الواقع وطموح المستقبل، والتي خرجت بعدة قرارات تدعم هذا الطرح نذكر أهمها في النقاط التالية:

- التطبيق الكامل لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وصولاً إلى الاتحاد الجمركي عام 2015 والسوق العربية المشتركة عام 2020.
- الالتزام بإستراتيجية متدرجة ذات جداول زمنية لتحقيق الأهداف المسطرة للمنطقة.
- تأمين شروط التكافؤ الإنتاجي والتجاري بين الدول العربية.
- تحرير حركة رؤوس الأموال وانتقال الأفراد، وتخفيض كلفة المعاملات التجارية.
- توفير التمويل اللازمة للتكامل العربي، من خلال قنوات التمويل التجاري خصوصاً لصغار التجار، في ضوء التشدد في التمويل الذي شاهده المنطقة بسبب الأزمة العالمية.⁽²⁾

(1) نواتي بن علي فاطمة، واقع وآفاق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحولات الاقتصادية العالمية مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الشلف، 2007، ص 193.

(2) تقرير الاتحاد العام لغرفة التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، أثر الأزمة المالية العالمية على سياسات التجارة الخارجية للدول العربية 2009، ص 11

المطلب الثالث: اتفاقيات الشراكة الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي

يمكن الاستفادة من الشراكة الدولية في مواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من خلال تقوية علاقة الجزائر بالمجموعة الاقتصادية الأوروبية وتدعيم الشراكة الأورو متوسطية والاستفادة من المزايا التي تمنحها هذه الشراكة في مواجهة تحديات الانضمام إلى للمنظمة.

أولاً: مفهوم الشراكة:

قبل الشروع في الحديث عن الاتفاق الابتدائي للشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي علينا أن نقدم تعريفاً للشراكة، والتي تمثل "عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء، ويتعلق بنشاط إنتاجي أو خدمي أو تجاري، وعلى أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة، وهذا التعاون لا يقتصر على مساهمة كل منهم في رأس المال، وإنما أيضاً المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام الاختراع والعلاقات التجارية والمعرفة التكنولوجية، والمساهمة في كافة العمليات ومراحل الإنتاج والتسويق، وبالطبع سوف يتقاسم الطرفان المنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقاً لمدى مساهمة كل منهما المالية والفنية.⁽¹⁾

ثانياً: علاقة الجزائر بالمجموعة الاقتصادية الأوروبية:

اكتسبت الجزائر بعد استقلالها أهمية معتبرة لدى دول المجموعة الأوروبية الاقتصادية، نظراً لما تزخر به من موارد طبيعية، والتي كانت محل أطماع المستعمر الفرنسي من قبل، وهو ما أهلها لتستفيد من التفضيلات الجمركية لأنها لها تعاملات تجارية كبيرة مع دول الاتحاد الأوروبي، وبالتالي يعتبر الشريك التجاري الأول للجزائر، فباشرت مفاوضات مع دول الاتحاد الأوروبي من سنة 1993 إلى غاية 2001/12/19، بعد 17 جولة من المفاوضات بحيث تم التوصل إلى إبرام اتفاق الشراكة الأوروبية الذي يمس جميع الجوانب الاقتصادية والمالية، ولهذا عملت الجزائر على استقطاب الشركاء الأجانب بتهيئة الظروف الملائمة واتخاذ التدابير اللازمة لجعل المستثمرين الأوروبيين يقبلون على الاستثمار، وعليه وفي ظل هذا الإطار يمكن التطرق إلى جملة الإجراءات التي تم اتخاذها في هذا الشأن ونذكر أهمها:⁽²⁾

(1) بوحروود فتيحة و عظيمي دلال، تطبيق إدارة الجودة الشاملة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأورو-مغاربية، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، ص 02

(2) ناصر دادي عدون و متناوي محمد، مرجع سبق ذكره، ص 178

- وضع قوانين تنضم الاستثمار عن طريق الشراكة تشتمل على المبادئ المسيرة لعقود المؤسسات المختلفة، كما تبرز الشروط الضرورية لإقامة عقد شراكة وطرق فصل النزاعات بين المشاركين.
- منح جملة من التسهيلات الإدارية، وذلك من خلال بعض الهيئات التي تشكل بمساعدة المستثمرين الأجانب وضمان السير الحسن لاستثماراتهم.
- القيام بإصلاحات جبائية وجمركية بغية توفير مناخ ملائم يكفل السير الحسن لعملية الشراكة.
- انتهاج مجموعة من الإجراءات لتخفيف القيود وتحرير التجارة الخارجية.
- إزالة القيود الكمية عن الواردات والصادرات وتبسيطها، حيث تم في هذا الإطار إلغاء نظام التوزيع الإداري للنقد الأجنبي، الذي يمكن المستوردين من الحصول على النقد الأجنبي بحرية لتمويل وارداتهم باستثناء قائمة معينة من السلع التي فرض عليها حضر مؤقت من السلطات.⁽¹⁾

أ- الآثار الإيجابية المنتظرة من اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية: إن مضمون اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي نظرياً يهدف إلى جعل السوق الجزائرية مرتعا للمنتجات الأوروبية، ومنفذاً أمام المنتجات الجزائرية للتأهب لمنافسة المنتجات الأوروبية ذات القيمة التنافسية العالية، وهو ما يعكس جملة من الآثار الإيجابية على المؤسسات الجزائرية بصفة خاصة، وعلى الاقتصاد الوطني بصفة عامة، يمكن إيجازها فيما يلي:

1 - مجال الفلاحة: حسب تصريح الأمين العام لوزارة الفلاحة أن اتفاق الشراكة تضمن ما يقارب 8000 منتج فلاحى، حيث استفادت الجزائر من بعض المزايا لاسيما المتعلقة بالمواد الأولية الزراعية التي يمكن تصديرها نحو الدول الأوروبية، وفي المقابل فقد فرضت الجزائر حصص لاستيراد مواد زراعية كالحبوب والحليب مع مراعاة نسبة الإنتاج الوطني، واستفادت من مزايا أخرى لتصدير منتجاتها الزراعية ومنتجات الصيد البحري، وفي المقابل اعتماد نظام الحصص للمواد الأوروبية، ثم توسع هذا الاتفاق ليشمل 2000 منتج زراعي ذو الاستهلاك الواسع والآتي من الدول الأوروبية التي سوف يخضع للرفع الكلي

(1) المرسوم الرئاسي رقم 05-159 المؤرخ في 17/04/2005، والمتضمن التصديق على الاتفاق الأوربي المتوسطي لتأسيس شركة بين الجمهورية الجزائرية من جهة، والمجموعة الأوربية من جهة أخرى الموقع ببالونسيا يوم 22/04/2002، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 31، 2005، ص 07

للحواجز الجمركية وهو ما يؤثر إيجابياً وبصفة مباشرة على أسعار هذه المواد والمنتجات في السوق المحلية.⁽¹⁾

2 - مجال الصناعة: سمح إبرام اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي من تخفيض في نسب الرسوم الجمركية للكثير من المواد الأولية، والمواد نصف المصنعة التي تدخل في إطار الصناعة التركيبية وهذا من شأنه أن يساهم في تخفيض تكلفة الإنتاج بالنسبة للمنتج الجزائري، الذي يعتمد بدرجة كبيرة على المواد الأولية المستوردة من دول الاتحاد الأوروبي، وفي هذا الصدد يمكن الإشارة إلى أن الصناعة الجزائرية تعتمد على مواد أولية تصل نسبتها إلى 80% وكلها مستوردة، ومن أجل تعجيل حركة الصناعة الجزائرية وتأهيل القطاع الصناعي فقد تم وضع برامج شاملة أساسها تقديم المساعدات المالية والفنية في إطار برنامج ميدا الأول والثاني، لزيادة القدرة التنافسية لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الجودة والمواصفات الفنية المقبولة دولياً بمساعدة الطرف الأوروبي، مما يتيح الفرصة للمنتج الجزائري لاحتلال مكانة في السوق الأوروبية، وأعطيت المؤسسات مدة كافية لتحضير نفسها لهذا الغرض، ومن إيجابيات هذا الإجراء حصول 30 شركة عمومية وخاصة على شهادة الجودة 9000 (ISO)، وهذا بالرغم من أن نسبة استهلاك المساعدات في إطار برنامجي ميدا لا تتعدى في حدها الأقصى 20% من إجمالي البرنامج الذي حددت قيمته بـ 200 مليون دولار، وهذا سبب غياب خطة كفؤة لإعادة تأهيل كل المؤسسات الصناعية في الجزائر.⁽²⁾

3 - مجال التفكيك الجمركي: فقد تم الاتفاق على أن يتم التفكيك الجمركي على مدى 12 سنة كاملة، بدأ من سنة 2004 وخلال هذه المدة التي تعتبر كافية بالنسبة للمؤسسات الصناعية الوطنية كي تتأقلم وتقوى على منافسة المؤسسات الأوروبية، لهذا كان على المؤسسات الجزائرية أن تقوم بتحضير نفسها تدريجياً وبشكل جيد لتشجيع صادراتها التي تستفيد من الإعفاء الجمركي الكامل على سلعها التي ترد إلى السوق الأوروبية، على عكس الواردات التي ترد الجزائر من دول الاتحاد الأوروبي التي تخضع تدريجياً إلى التفكيك الجمركي.

(1) ناصر دادي عدون و متناوي محمد ، مرجع سبق ذكره، ص 148.

(2) ناصر دادي عدون و متناوي محمد ، مرجع سبق ذكره، ص 148 ، ص - ص 148-149

4 - **القرب الجغرافي:** إن القرب الجغرافي للجزائر من دول الاتحاد الأوروبي يسمح لها بتخفيض تكاليف النقل لمنتجاتها، مما يزيد من القدرة التنافسية لمنتجاتها في الأسواق الأوروبية نتيجة انخفاض التكلفة الإجمالية لعملية التصدير و الحصول على سعر تنافسي للمنتج.⁽¹⁾

ب - **الآثار السلبية المتوقعة من الشراكة الأورو جزائرية:** إن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يتم بين اتحاد أوروبي متطور تكنولوجيا وتقنيا وماليا مكون من 15 دولة صناعية و 10 دول من أوروبا الشرقية والوسطى، ومستوى دخل الفرد فيها مرتفع وسوق كبير وإنتاج وفير متنوع وذو جودة وقدرة تنافسية عالية، تطبق سياسة زراعية مشتركة، وبلد صغير متخلف يعتمد على تصدير سلعة وحيدة وهي المحروقات (حوالي 97% من إجمالي الصادرات)، لا تشغل طاقاته الاقتصادية إلا بأقل من 50%، تابع للاتحاد الأوروبي حوالي 56% من تجارته الخارجية، بينما لا تشكل هذه التجارة إلا 5% من تجارة الاتحاد الأوروبي، كل هذه العوامل مجتمعة ومتفرقة تشكل جملة من المخاوف والتي تترجم في آثار سلبية على الاقتصاد الوطني نتيجة لاتفاق الشراكة يمكن إيجازها في يلي:⁽²⁾

1 - **في المجال الفلاحي:** الذي يمثل 11% من الناتج المحلي الخام، وحوالي 24% من اليد العاملة يمكن أن يتأثر بصورة مباشرة، حيث أن أوروبا تضمن 48% من حاجياتنا من المواد الزراعية وأن العجز الموجود يقدر بين 1.3 و 1.5 مليار دولار، على عكس القطاع الفلاحي الجزائري لا يستفيد من الدعم الكافي، مقارنة بالقطاع الفلاحي الأوروبي حيث أن 4.5% كدعم فقط في الجزائر مقابل 40% إلى 70% كدعم في أوروبا.⁽³⁾

2 - **في المجال الصناعي:** إن اتفاق الشراكة سيؤثر سلبيا على الهيكل الصناعي الجزائري نظرا للمنافسة العالية التي يتمتع بها القطاع الصناعي الأوروبي على عكس الصناعة الجزائرية ذات التكلفة العالية والجودة قليلة، لأنه أكثر القطاعات الاقتصادية تأثرا باتفاقية الشراكة لتحرير الطرفين لمبادلاتهما التجارية الخاصة بالمنتجات الصناعية بصورة كاملة، وهو ما يعني فتح الأسواق الجزائرية أمام المنتجات المصنعة الأوروبية، والتي ينتج عنها تفكك وزوال أساليب الحماية الاقتصادية، بفعل التفكيك التعريفي والغير تعريفي، وتزداد حجم

(1) فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، العدد 11، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012، ص 12.

(2) عبد الحميد زغباط، مرجع سابق ذكره، ص 62

(3) بوهزة محمد وبن سديرة عمر، واقع ومستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، ص 7.

الواردات الأوروبية باعتبارها أكثر تنافسية من السلع الصناعية الجزائرية التي يعرف الكثير منها صعوبات في تسويقها في الأسواق المحلية، واختفاء العديد من المؤسسات الغير قادرة على المنافسة في السوق، وهذا ما يؤدي بصورة منطقية إلى ارتفاع نسب البطالة الناتجة عن تحويل العمل أو تسريح العمال.⁽¹⁾

3- في مجال التفتيك التدريجي: نجد من الآثار السلبية في مجال التفتيك التدريجي للحقوق الجمركية على الصادرات الصناعية الأوروبية إلى الجزائر، تمثل في استبعاد كل القيود الكمية التي تؤدي حتما إلى دخول المزيد من المنتجات الأوروبية ذات الجودة العالية والأسعار المنخفضة إلى السوق الجزائرية، وهو ما يعقد الأمر أمام الصناعة الجزائرية التي تظل تشتغل بأقل من نصف طاقتها الإنتاجية وبأجهزة إنتاجية ضعيفة.⁽²⁾

4 في ما يخص صرف العملة: فإن العملة الموحدة لدول الإتحاد الأوروبي "اليورو" التي تنافس في قوتها الدولار الأمريكي، بحيث ارتفعت قيمته منذ بداية سنة 2002 من واحد أورو إلى 0.8 دولار (1€=0.8 \$) إلى (1€=1\$)، وذلك بسبب الاستقرار السياسي والاقتصادي والأمني لدول الإتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى انضمام دول جديدة، وهناك دول أخرى تتفاوض من أجل الانضمام كتركيا مثلا، هذا ما أثر بالإيجاب على العملة الأوروبية الموحدة"، لهذا فإن المنتج الجزائري وإن تحسنت نوعيته وانخفضت تكلفته فإنه يبقى يعاني من عامل الصرف بسبب ضعف العملة الوطنية 1€=120DA، وبالتالي لن يكون للمنتج الجزائري القدرة الكافية على المنافسة".⁽³⁾

5- في مجال المالية العامة: إن التوقيع على اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية سيؤدي لا محالة إلى انخفاض معتبر وهام في الموارد الناتجة عن الجباية للميزانية العامة للدولة للتخلي عن الحماية الجمركية على الواردات القادمة من الإتحاد الأوروبي إلى خسارة مالية كبيرة لإيرادات الدولة، مما يعني التفريط في أكثر من مليار دولار سنويا، وذلك حسب تقديرات صندوق النقد الدولي أي ما يعادل 5.4% من إيرادات الخزينة و 2.5% من الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي احتمال انخفاض موازي في النفقات العامة.⁽⁴⁾

(1) براق محمد و ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة: دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو جزائرية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، ص 21.

(2) عبد الحميد زغباط، مرجع سابق ذكره، ص 63

(3) ناصر دادي عدون و متناوي محمد، مرجع سابق ذكره، ص 150

(4) رقية سليمة، الشراكة الأورو جزائرية، هل هي نعمة أم نقمة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، ص-ص 9-12.

ثالثا: الجزائر ومنطقة التجارة الحرة الأورو متوسطية:

يمكن الاستفادة من منطقة التبادل الحر في مواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية من خلال المزايا التي تمنحها لمواجهة سلبيات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وفي ما يلي سنستعرض هذه العلاقة بين الجزائر ومنطقة التبادل الحر، حيث تم الاتفاق على إقامة منطقة للتبادل الحر خلال فترة انتقالية مدتها 12 سنة على أكثر تقدير بداية من دخول الاتفاق حيز التنفيذ، مع الأخذ بعين الاعتبار شروط المنظمة، ومن أجل الوصول إلى منطقة التبادل الحر يكون بالتدرج، وقد تم الاتفاق في مجال تبادل السلع الصناعية، على أن تعفى السلع الصناعية الجزائرية المستوردة من طرف الاتحاد الأوروبي من كل الرسوم ذات الأثر المكافئ، أما المنتجات الأوروبية فتتقسم إلى 3 مجموعات تعفى سلع المجموعة الأولى بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ. وتخضع المجموعة الثانية إلى إعفاء تدريجي من الرسوم وفقا للجدول الزمني أدناه والتي تنقل إلى المستويات التالية من الرسم الأساسي: (1)

80 % بعد عامين و 70 % بعد 3 سنوات ، و 60 % بعد 4 سنوات و 40 % بعد 5 سنوات .
20 % بعد 6 سنوات و الإلغاء التام لكل الرسوم والحقوق المتبقية بعد 07 سنوات .
أما بعض السلع الصناعية فإنها تخضع للجدول الزمني التالي :
بعد عامين من دخول الاتفاق حيز التنفيذ تخفض كل الرسوم إلى مستوى 90 % .
بعد ثلاث سنوات تخفض إلى مستوى 80 % و بعد أربع سنوات تخفض إلى مستوى 70 % .
بعد خمسة سنوات تخفض إلى مستوى 60 % و بعد سبعة سنوات تخفض إلى مستوى 40 % .
بعد ثمانية سنوات تخفض إلى مستوى 30 % و بعد تسعة سنوات تخفض إلى مستوى 20 % .
بعد عشرة سنوات تخفض إلى مستوى 10 % و بعد 11 سنة تخفض إلى مستوى 5 % .
و تلغى الرسوم والحقوق المتبعة بعد 12 سنة .

وفي حالة وجود صعوبات فيما يخص منتج معين يمكن للجنة الشراكة أن تراجع الجدول الزمني المحدد على الأيمتد إلى ما بعد فترة المرحلة الانتقالية، وكلما التزمت الجزائر بتخفيض الرسم الإضافي المؤقت " DAP " بمعدل 12% بداية من جانفي 2002 على أن يلغى نهائيا سنة 2006 كآخر تقدير، واتفق الطرفان عند ملاحظة ممارسة أحد الأطراف لسياسة الإغراق حسب قواعد وأحكام المنظمة العالمية للتجارة. (2)

(1) براق محمد و ميموني سمير، مرجع سبق ذكره، ص 09

(2) رقية سليمة، مرجع سبق ذكره، ص 04

الخلاصة:

بالرغم من الامتيازات في المعاملات التجارية التي تحصل عليها الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة والتي تهدف إلى توفير جو ملائم للمنافسة، إلا أن الاقتصاد الوطني الجزائري في ظل المعطيات الراهنة لا يستفيد من هذه الامتيازات إيجابيا، إذ أن معظم المؤسسات الخاصة والعمومية عرفت إفلاس خاصة خلال فترة الثمانينات، أضف إلى ذلك عدم قدرة المنتجات المحلية على المنافسة، لارتفاع تكاليف الإنتاج مقارنة بالسلع الأجنبية التي ستغزو السوق المحلية مستقبلا حسب جودتها ونوعيتها مع انخفاض سعرها بعد تخفيض الرسوم الجمركية عليها خاصة بعد الحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، هذه الحالة العامة التي سيؤول إليها الإنتاج الجزائري قد يؤثر سلبا على صادرات الجزائر خارج المحروقات بالانخفاض، مما سيعرض الجهاز الإنتاجي الجزائري إلى الزوال لعدم قدرته على المنافسة، وغياب إستراتيجية تسويقية لدى المؤسسات الإنتاجية ترمي إلى استمالة الزبائن والسيطرة على الأسواق، وهو ما سيساعد المنافسين على احتلال حصتهم من السوق، لهذا يجب على الجزائر أن تهيأ جهاز إنتاجي ليكون على مستوى من الجودة يسمح بأخذ مكانة في السوق المحلية والعالمية، والاستفادة من ميزات التفتح على اقتصاد السوق في الوقت الذي تدرس فيه شروط انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، ولكن الملاحظة أنه حتى لو نجحت الجزائر في اكتساب عضوية في المنظمة، فإنها ستعاني من العديد من الانعكاسات السلبية على مختلف القطاعات الوطنية خاصة على المدى القصير والمتوسط، رغم بعض الامتيازات التي يمكن أن يتيحها الانضمام في بعض المجالات على المدى الطويل، وبهذا يستوجب على الحكومة الجزائرية أن تعكف على دراسة مختلف الآثار الإيجابية والسلبية بالتعاون مع الخبراء والمختصين في شؤون المنظمة العالمية للتجارة، بغية التخفيف والحد من بعض الآثار السلبية التي ستجتم عن تطبيق مختلف اتفاقيات المنظمة، وتعظيم الاستفادة من الإمكانيات المتاحة والفرص التي تقدمها المنظمة العالمية للتجارة للدول النامية، وتعزيز الاندماج في الاقتصاد العالمي اعتمادا على الشراكة والاندماج في مناطق التجارة الحرة والتكتلات الاقتصادية مثل؛ مشروع التكتل الاقتصادي المغربي، ومنطقة التجارة الحرة العربية، وتشجيع التعاون فيما بين البلدان العربية، لأن عملية الانضمام للمنظمة تخلف عدة آثار على الاقتصاد بصفة عامة وعلى تنافسية المؤسسات الاقتصادية بصفة خاصة.

الفصل الثالث

تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

إن الأهمية البالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي العالمي جعلته يستقطب على اهتمام العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين، الذين أجمعوا على حيوية هذا القطاع ودوره الفعال في تحقيق التنمية المستدامة بشقيها الاقتصادي والاجتماعي، فهي تلعب دورا رياديا في إنتاج الثروة وتعتبر فضاء حيويا لخلق فرص العمل، وغاية اجتماعية ينبغي الاهتمام بها أكثر فأكثر، لذا فإن معظم دول العالم أضحت تدرك الدور الاقتصادي الخاص الذي تلعبه هذه المؤسسات، ليس فقط بالنسبة للدخل القومي وتوفير فرص العمل، لكن أيضا في الابتكارات التكنولوجية وإعادة هيكلة و تحديث الاقتصاد والاستقرار الاجتماعي، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم مساهمة فعالة في مختلف المؤشرات الاقتصادية، إلا أن محاولة تحديد مفهوم وتعريف جامع لهذا القطاع، قد أوقع نوعا من الاختلاف والتخبط لدى هؤلاء المفكرين الاقتصاديين الذين اجتهدوا في إعطاء مفهوم أو تعريف للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة كل حسب المعايير والمحددات التي يراها مناسبة في تحديد معالم هذا التعريف، واستطاعت هذه المؤسسات أن تبرهن على الدور الذي يمكن تلعبه، بالرغم من المعوقات والمشاكل التي تعترض سبيل نموها وتوسعها، خاصة في الدول النامية التي تعتبر أكثر أهمية بالنسبة لاقتصادها، ونظرا لما تعاني منه هذه الدول من اختلالات كبيرة في اقتصادها، وحاجتها المتزايدة إلى إيجاد فرص عمل، وتحفيزا للقطاع الخاص على الاستثمار، وزيادة القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، لأن التنافسية أصبحت الوسيلة الأساسية لكي تجد المؤسسة مكانا لها في السوق، لأنه عند امتلاكها قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها، لكون مستوى معيشة أفراد دولة ما مرتبط بشكل كبير بنجاح المؤسسات العاملة خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، وقدرتها على اقتحام الأسواق العالمية، ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث:

- المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
- المبحث الثاني: خصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
- المبحث الثالث: المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
- المبحث الرابع: الإطار النظري لمفهوم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعددت المفاهيم حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بتعدد مجالاتها وانعكاساتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية والبيئية، واستأثرت بهتمام الباحثين، وبذلك تنوعت الرؤى الواردة بشأنها في الاقتصاديات الحديثة تبعاً لتنوع معايير تصنيفها. ومن هذا المنطلق يمكن تسليط الأضواء على بعض المفاهيم المتداولة من طرف بعض المنظمات الدولية والإقليمية والمحلية المتخصصة أو من قبل الباحثين والمفكرين والمهتمين بهذا المجال، لأن تحديد مفهوم دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يحظى بالإجماع من قبل كل الباحثين والمهتمين بهذا القطاع أمر في غاية الصعوبة لاختلاف النشاط الاقتصادي والسياسات التنموية من دولة إلى أخرى، وهذا ما سنتطرق له بالتفصيل من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سيتم في هذا المطلب التطرق إلى بعض الإشكاليات حول تحديد مفاهيم حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبعض المعايير التي تستعمل في تصنيفها، بالإضافة إلى التطرق لتعاريف بعض الدول والمنظمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: إشكالية تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ترجع إشكالية وضع تعريف دقيق وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تركيبة هذا النوع من المؤسسات، وإلى طبيعة النظرة التي تتبناها الجهات المهتمة بهذا القطاع، وكذلك إلى اختلاف درجة النمو الاقتصادي واختلاف حجم وطبيعة النشاط الاقتصادي، وأخيراً إلى اختلاف فروع النشاط الاقتصادي.⁽¹⁾

أ - **اختلاف درجة النمو الاقتصادي** : يعتبر معيار درجة النمو الاقتصادي من المعايير الاقتصادية الهامة التي يأخذ بها الباحثون والدارسون والمحللون في الحكم على مدى التقدم والتخلف الاقتصادي لأي دولة كانت، فمن خلاله يمكن تقسيم دول العالم إلى مجموعة من الدول المتقدمة اقتصادياً وصناعياً وتكنولوجياً، ودول متخلفة أو سائرة في طريق النمو ذات نمو اقتصادي سلبي أو ضعيف ومتذبذب، لذا فإن درجة النمو الاقتصادي تعكس مستوى التطور الصناعي والتكنولوجي للوحدات الاقتصادية والصناعية بصفة خاصة، والاقتصاد ككل بصفة عامة، وهو ما يؤثر على اختلاف النظرة إلى المؤسسة الصغيرة

(1) ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009، ص.15.

والمتوسطة بين الدول المتقدمة والمختلفة، فمثلا المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة في أي بلد متقدم كاليابان أو فرنسا ، يمكن اعتبارها مؤسسة كبيرة بالنسبة لأي بلد نام كالجناز أو مصر أو المغرب، وهذا ناتج عن حجم الإمكانيات المادية المتوفرة للمؤسسات في الدول المتقدمة من رؤوس أموال وتكنولوجيا ضخمة، عكس مؤسسات الدول النامية التي تفتقر لهذه الإمكانيات، وهكذا ينتج الاختلاف في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لاختلاف درجة التطور الاقتصادي.⁽¹⁾

ب - **اختلاف حجم وطبيعة النشاط الاقتصادي** : من الصعب الاعتماد على معيار حجم وطبيعة النشاط الاقتصادي في تحديد تعريف أو مفهوم موحد وشامل للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ، لأن هناك مؤسسات صناعية تحتاج في عملية إنتاج السلع والخدمات إلى استثمارات ضخمة وطاقات مالية وعمالية كبيرة مؤهلة ومتخصصة ، بينما توجد مؤسسات اقتصادية أخرى تفرض طبيعة نشاطها الخدماتية كالسياحة والاتصالات ، والتي تحتاج إلى إمكانيات وطاقات مالية وعمالية بسيطة ، وعليه يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة على سبيل المقارنة أن تعتبر مؤسسات كبيرة في قطاع التجارة أو الخدمات.⁽²⁾

ت - **اختلاف فروع النشاط الاقتصادي**: يتفرع كل نشاط اقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الاقتصادية، فينقسم النشاط التجاري مثلا إلى التجارة بالجملة والتجارة بالتجزئة، أو إلى التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، وينقسم النشاط الصناعي بدوره إلى مؤسسات الصناعة الاستخراجية والصناعة التحويلية، وكل منهما يضم عدد ١ من الفروع الصناعية، منها المؤسسات الغذائية وصناعة الغزل والنسيج والمؤسسات الكيماوية والصناعة المعدنية الأساسية، وصناعة الورق وصناعة الخشب ومنتجاته، وتختلف كل مؤسسة حسب فرع النشاط الذي تنتمي إليه ، من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها، فمؤسسة صغيرة أو متوسطة تنشط في صناعة الحديد والصلب تختلف عن مؤسسة أخرى في الصناعة الغذائية أو المؤسسات النسيجية من حيث الحجم، فهذه الأخيرة قد تعتبر متوسطة أو كبيرة.⁽³⁾

(1) كمال دمدوم، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تهيئة عوامل الإنتاج، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 02، جامعة بسكرة، 2000، ص 2.

(2) Laura J. Spence, Mollie Painter-Morland, *Ethics in Small and medium Sized Enterprises*, University of London School of Management, United Kingdom, 2010, P.27.

(3) سامية عزيز، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 02، جامعة ورقلة،

جوان 2011، ص 6.

ثانياً: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن محاولة إعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستند إلى معيار واحد فقط، بل إلى مجموعة من المعايير منها ما يعتمد على حجم العمالة، رقم الأعمال، حجم رأس مال المستثمر، حصة المؤسسة في السوق، طبيعة الملكية والمسؤولية، وغيرها من المعايير، لذا فإن هذه المعايير توضح الخصائص المميزة لها، وتميزها عن باقي المؤسسات الأخرى، ويمكن تصنيف المعايير التي يستند إليها التعريف إلى كمي ونوعي:

أ - **المعايير الكمية:** إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع إلى مجموعة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها، ومحاولة تمييزها عن بقية المؤسسات الأخرى، ومن بين هذه المعايير نذكر حجم العمالة، حجم رأس المال، حجم المبيعات، قيمة الموجودات، ورغم كثرة هذه المعايير إلا أن أكثرها استخداماً عند وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هما معيار حجم العمالة وحجم رأس المال نظراً لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بهما، وكذلك معيار الجمع بينهما لذا سنحاول تقديمهم بشيء من التفصيل:⁽¹⁾

1 - **معييار عدد العمال:** يعتبر معيار عدد العمال بالمؤسسة أحد معايير التفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو الكبيرة، ويعتبر هذا المعيار من أكثر المعايير شيوعاً في الاستخدام خاصة عند إجراء المقارنات، غير أن هذا المعيار تعرض للعديد من الانتقادات، لأن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية، بل توجد متغيرات اقتصادية ذات أثر كبير على حجم المؤسسة، كحجم الإنتاج والحجم الطبيعي للمؤسسة والمعدات الرأسمالية، لأنه هناك مؤسسات تتطلب استثمارات رأسمالية ضخمة ولكنها توظف عدداً قليلاً من العمال، ولا يمكن اعتبارها ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والعكس صحيح.⁽²⁾

2 - **المعييار المالي:** يستند هذا المعيار إلى رأس المال - رقم الأعمال - حجم المبيعات، الحصيلة المالية، ولكن الاعتماد على هذا المعيار وحده في تحديد ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعترضه عنصر الاختلاف في الحصيلة المالية، بسبب اختلاف المبيعات النقدية من عام إلى آخر باتجاه الزيادة أو النقصان، خاصة إذا حدث ارتفاع

(1) فتحي السيد عبده، الصناعات الصغيرة ودرها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر والتوزيع، مصر، 2005، ص.5.

(2) أمين علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارن الدار الجامعية، القاهرة، 2007، ص.30.

في معدل التضخم، لأن ما نعتبره مؤسسة صغيرة أو متوسطة في هذا العام، قد لا يكون كذلك في العام المقبل والعكس صحيح.⁽¹⁾

3 - **المعيار المزدوج:** يعد هذا المعيار من المعايير الأكثر استخداماً لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يتم الاعتماد على كل من عدد العمال ورأس المال أو الجمع بينهما يقلل من الانتقادات الموجهة لهما، إلا أن هذا المعيار لا يخلو من بعض أوجه القصور فوضع حد أقصى للعمالة بجانب رقم معين للاستثمارات يؤدي إلى رفض بعض المؤسسات الصغيرة توظيف أعداداً جديدة من العمال رغم حاجاتهم إليهم، وهذا خوفاً من حرمانها من بعض برامج الحكومة لمساعدتها؛ مثل القروض والمساعدات.⁽²⁾

ب - **المعايير النوعية:** إن الاعتماد فقط على المعايير الكمية في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يهمل طبيعة تنظيم المؤسسة، علاقتها بالمحيط، درجة التخصص و تقسيم العمل، لذا نشير إلى ضرورة الاعتماد على بعض المعايير النوعية، حيث أن هناك العديد من الباحثين الذين يركزون على الاتجاه النوعي كمسألة حاسمة للتمييز بين أنواع المؤسسات، ومن أهم المعايير النوعية التي تستخدم في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي:⁽³⁾

4 - **الاستقلالية:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكون مالكيها لديه الاستقلالية الكاملة في الإدارة دون تدخل أي هيئات خارجية في عمل المؤسسة، كما يتفرد بعملية اتخاذ القرارات وتحمل المسؤولية الكاملة فيما يخص التزامات المؤسسة تجاه الغير.

5 - **المسؤولية:** تعود كل القرارات المتخذة داخل المؤسسة إلى المالك وصاحب المشروع فيجمع بين عدة وظائف في آن واحد كالتسيير، التسويق والتمويل، عكس المؤسسات الكبيرة المتميزة بتقسيم الوظائف على عدة أشخاص.⁽⁴⁾

(1) كاسر نصر المنصور و شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار الحامد، عمان، 2000، ص41.
 (2) Agostino Villa, *Managing Cooperation in Supply Network Structures and Small or Medium-sized Enterprises*, New York, 2011, p 32.
 (3) نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2007، ص 28.
 (4) Johann Peter Murmann, *Knowledge and Competitive Advantage*, Australian Graduate School, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York, 2003, p 20.

ثالثا: التجارب الدولية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

كما تطرقنا في المحور أعلاه، أنه لا يوجد تعريف موحد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وفي ما يلي تقدم تجارب بعض الدول في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تقدم التعريف المعتمد في الجزائر.

أ - تعريف الاتحاد الأوروبي: نظرا لأن كل دولة من دول الاتحاد الأوروبي لها تعريف خاص

بها لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة الى وجود تعريف يستخدم من قبل بنك الاستثمار الأوروبي، وآخر يستخدم من قبل صندوق الاستثمار الأوروبي، وهو الأمر الذي لم يكن مقبولا داخل سوق موحد لا توجد به حدود داخلية، لهذا ادرك الاتحاد أنه يجب عليه أن ينسق بين التعاريف المختلفة أو أن يتجه نحو تعريف موحد لأن وجود أكثر من تعريف على مستوى الاتحاد الأوروبي، وعلى مستوى الدولة أمر من شأنه أن يخلق نوع من عدم التوافق، بالإضافة إلى التأثير السلبي على التنافسية بين مختلف المؤسسات المختلفة، فتوجه الاتحاد الأوروبي إلى إيجاد تعريف موحد، جاء ليقضي على تعدد التعاريف المستخدمة داخل الدول المشكلة للاتحاد، لهذا وضع في 06 ماي 2003 ضمن توصياته تعريفا شاملا لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، معتمدا على ثلاث معايير منها: عدد العمال، الحد الأقصى لرقم الأعمال، والحد الأقصى للموازنة، ولقد حاولت العديد من الدول الأوروبية إدخاله في تشريعاتها المحلية ويمكن تلخيصه في الجدول التالي:⁽¹⁾

الجدول رقم 02: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في الاتحاد الأوروبي.

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

Source: Laura J. Spence, Mollie Painter-Morland, Ethics in Small and medium Sized Enterprises, University of London School of Management, United Kingdom, 2010, P.37.

ب - تعريف الولايات المتحدة الأمريكية: تختلف وتباين تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في الولايات المتحدة الأمريكية، حسب رؤية كل منظمة أو هيئة، فتعرفها هيئة المؤسسات الصغيرة على أنها مؤسسة يتم ملكيتها وإدارتها بشكل مستقل، وتكون غير مسيطرة في

(1) Studies in Trade and Investment 65, Globalization of production and the competitiveness of Small and medium Sized Enterprises in Asia and the Pacific trends and prospects, United Nations publication, 2009, p.19.

مجال عملها وغالبا ما تكون صغيرة الحجم، فيما يتعلق بالمبيعات السنوية وعدد العاملين بالمقارنة بالمؤسسات الأخرى، أما إدارة المؤسسات الصغيرة الأمريكية فقد وضعت جملة من المعايير التي تعتمد عليها لتحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، من أجل تقديم التسهيلات والمساعدات الحكومية وإعفائها جزئيا من الضرائب، وبصفة عامة تعتمد الولايات المتحدة الأمريكية في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على كل من معيار عدد العمال ورقم الأعمال، ويتم تغيير هذه المعايير حسب الأهداف المراد تحقيقها من خلال مختلف البرامج الموجهة لمساعدة ودعم هذه المؤسسات، كما تتغير حسب القطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة، وهو ما يوضحه الجدول التالي:⁽¹⁾

الجدول رقم 03: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في الولايات المتحدة الأمريكية

نوع النشاط	المعيار المعتمد	مجال التعرف
مجارة الجملة	عدد العمال	أقل من 100 عامل
مجارة التجزئة	المداخل السنوية القصوى	من 05 إلى 20 مليون دولار حسب فرع النشاط
البناء	المداخل السنوية القصوى	من 07 إلى 17 مليون دولار حسب فرع النشاط
النقل	المداخل السنوية القصوى	من 01 إلى 25 مليون دولار حسب فرع النشاط
الفلاحة	المداخل السنوية القصوى	من 0.5 إلى 09 مليون دولار حسب فرع النشاط
الخدمات	عدد العمال المداخل السنوية	من 500 إلى 1500 ومن 3.5 إلى 21.5 مليون دولار
الصناعة الإستراتيجية	عدد العمال + المداخل السنوية	أقل من 500 عامل وأقل 05 مليون دولار

Source: Antti Hahti, Graham Han and Rik Donckels, The Internationalization of SMEs, This edition published in the Taylor & Francise -Library, New York,2003, p 20.

ت - تعريف اليابان: كان أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي؛ وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد نص القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، الذي عدل في الثالث من ديسمبر عام 1999، حيث يعتبر بمثابة دستور للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقضاء على كافة الحواجز والعقبات التي تواجهه، ويمكن تلخيص ما جاء في هذا القانون حول تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان حسب الجدول التالي:⁽²⁾

(1) Hanna Oktaba and Mario Piattini, Software process improvement for small and medium enterprises : techniques and case studies, Published in the United States of America,2008, P 81.

(2) صالح قرناش، التجربة اليابانية في دعم المنشآت الصغيرة و المتوسطة، البرنامج التدريبي المنضم من طرف مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط، 2002، ص4.

الجدول رقم 04: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في اليابان

عدد العمال	رأس المال (مليون ين)	القطاع
الصناعة والقطاعات الأخرى	300 أو أقل	300 عامل أو أقل
مبيعات الجملة	100 أو أقل	100 عامل أو أقل
مبيعات التجزئة	50 أو أقل	50 عامل أو أقل
الخدمات	50 أو أقل	100 عامل أو أقل

المصدر: صالح قرناش، التجربة اليابانية في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، البرنامج التدريبي الذي نظمه مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط، 2002، ص4.

ث - تعريف الصين: تم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين وفق قانون ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال معايير مؤقتة - الحجم - والذي صدر في عام 2003، ويحدد هذا القانون المبادئ التوجيهية لتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وجاءت مبنية أساساً على دفاتر الإيرادات السنوية، ومجموع الأصول الكلية للمؤسسات وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 05: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في الصين.

حجم التصنيف	الصناعات	عدد العمال	مجموع الأصول	الإيرادات التجارية
المؤسسات الصغيرة	صناعة	300 >	40 > مليون يوان	30 > مليون يوان
	بناء	600 >	40 > مليون يوان	30 > مليون يوان
	تجارة جملة	100 >	40 > مليون يوان	30 > مليون يوان
	تجارة التجزئة	500 >	40 > مليون يوان	30 > مليون يوان
	نقل	300 >	40 > مليون يوان	30 > مليون يوان
المؤسسات المتوسطة	خدمات بردية	400 >	40 > مليون يوان	30 > مليون يوان
	فندق ومطاعم	400 >	40 > مليون يوان	30 > مليون يوان
	صناعة	2000 - 300	400 - 40 مليون يوان	300 - 30 مليون يوان
	بناء	3000 - 600	400 - 40 مليون يوان	300 - 30 مليون يوان
	تجارة جملة	2000 - 100	400 - 40 مليون يوان	300 - 30 مليون يوان
	تجارة تجزئة	500 - 100	400 - 40 مليون يوان	150 - 10 مليون يوان
	نقل	3000 - 500	400 - 40 مليون يوان	300 - 30 مليون يوان
خدمات بردية	1000 - 400	400 - 40 مليون يوان	300 - 30 مليون يوان	
فندق ومطاعم	800 - 400	400 - 40 مليون يوان	150 - 13 مليون يوان	

Source: Law of the Republic of china on promotion of (Order of president N° 69) China.june, 2002,p.29.

ج - تعريف منظمة العمل الدولية : تعرف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة، بأنها وحدات صغيرة الحجم جدا تنتج وتوزع سلعا وخدمات، وتتألف من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في الدول النامية، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة، والبعض الآخر قد يستأجر عمالا أو حرفيين، ومعظمهم يعمل برأس مال ثابت صغير جدا، وتستخدم كفاءات ذات مستوى منخفض، وعادة ما تكتسب دخولا غير منتظمة وتوفر فرص عمل غير مستقرة، ولا تتوفر عنها بيانات في الإحصاءات الرسمية بشكل دقيق.

ح - تعريف لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: عرفت لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية، بأن المؤسسات الصغيرة هي التي يعمل بها من 15 إلى 19 عاملا، أما المتوسطة فهي التي يعمل بها من 20 إلى 99 عاملا، أما الكبيرة فهي التي يعمل بها أكثر من 100 عامل.⁽¹⁾

خ - تعريف البنك الدولي: يميز البنك الدولي ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1 - المؤسسة الصغيرة: هي المؤسسة التي يكون عدد موظفيها أقل من 10 وإجمالي أصولها أقل من 100.000 دولار أمريكي ونفس الشرط السابق ينطبق على حجم المبيعات السنوية.

2 - المؤسسة الصغيرة: هي المؤسسات التي تنظم أقل من 50 موظفاً وتبلغ أصولها أقل من 3 مليون دولار أمريكي، وكذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية.

3 - المؤسسة المتوسطة: هي المؤسسات التي يبلغ عدد موظفيها أقل من 300 موظف وأصولها تقل من 15 مليون دولار أمريكي، وهو ما ينطبق على حجم المبيعات السنوية.⁽²⁾

د - التعريف المعتمد في الجزائر: قدمت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2001 تعريف يركز على حجم هذه المؤسسات، والذي يشمل عدد العمال، رقم الأعمال، والحصيلة السنوية التي تعبر عن آخر نشاط مقل خلال سنة، ويعتبر هذا التعريف هو نفس التعريف الذي قدمه

(1) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2004، ص 24.

(2) Yu. J. Bell, J.N.B, Building a sustainable business in China's small and medium-sized enterprises (SMEs), Journal of Environmental Assessment Policy and Management, (2007). P 19-20

الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2003، وقسمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التشريع الجزائري إلى ثلاثة أنواع هي:

- 1 - المؤسسة المصغرة: هي المؤسسة التي تشغل من عامل إلى تسعة عمال، وتحق رقم أعمال أقل من 20 مليون دينار، ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 10 ملايين دينار.
- 2 - المؤسسة الصغيرة: هي المؤسسة التي تشغل ما بين 10 إلى 49 عاملا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار، ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار.
- 3 - المؤسسة المتوسطة: هي المؤسسة التي تشغل ما بين 50 إلى 200 عاملا، ويكون رقم أعمالها محصورا بين 200 مليون دينار و مليار دينار، وتكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و 500 مليون دينار، ويمكف تمثيل الأنواع الثلاثة في الجدول التالي: ⁽¹⁾

الجدول رقم 06: يمثل أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التشريع الجزائري

الصف	عدد العمال	رقم الأعمال (مليون دينار)	الحصيلة السنوية (مليون دينار)
مؤسسة متوسطة	50 إلى 200	محصور بين (200) مليون وملياري (2) دينار	محصورة بين (100) و (500) مليون دينار
مؤسسة صغيرة	10 إلى 49	أقل من (200) مليون دينار	أقل من (100) مليون دينار
مؤسسة مصغرة	(1) إلى (9)	أقل من (20) مليون	أقل من (10) ملايين دينار.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2001، ص 04.

المبحث الثاني: خصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن توضيح أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتضح أكثر من خلال عرض خصائصها وأشكالها، فهي تتميز بمجموعة من الخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى وتختلف أشكالها باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، حيث تجعلها قادرة على منافسة المؤسسات الكبيرة، كما تجعل منها خيارا اقتصاديا واستراتيجيا جذابا ويمكن حصرها في عدة خصائص، وهذا ما سنطرق إليه بالتفصيل من خلال هذا المبحث.

(1) القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12/12/2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 77، 2001، ص 4.

المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هناك العديد من الخصائص التي ميزت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، حيث جعلتها أداة وآلية فعالة في تنشيط الاقتصاد ومواكبة تحولات المحيط، وسمحت لها باكتساب مزايا تنافسية، وهذا تبعا لما أقرته تجارب الدول المتقدمة في هذا الميدان، وسيتم في هذا المطلب التطرق لبعض الخصائص المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تنقسم إلى قسمين خصائص منبثقة من داخل المؤسسة وخصائص منبثقة من محيط المؤسسة.

أولا: الخصائص المنبثقة من داخل المؤسسة:

للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة عدة خصائص منبثقة من داخلها نذكر منها:

أ - مركزية القرار: تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تسييرها على هرم شخصي بسيط يكون مالك المؤسسة على قمة الهرم، بحيث أن اتخاذ القرار يعود في النهاية إلى هذا الأخير، ولا ينع أن يعتمد على إطارات من عماله يرى فيهم الكفاءة في اتخاذ القرار بالاستشارة دون أن يمنحهم السلطة، وبالتالي فنشاط المؤسسة يتوقف على هؤلاء الذين يتحملون كل المسؤوليات الإدارية والمالية، ولهذا تكون القرارات سريعة ومباشرة.

ب - مرونة الإدارة: تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التكيف مع ظروف العمل المختلفة ويرجع ذلك إلى الطابع غير الرسمي في التعامل مع العملاء أو العاملين وبساطة الهيكل التنظيمي ومركزية القرارات، بحيث لا توجد لوائح مقيدة بل ترجع عملية اتخاذ القرارات إلى خبرة صاحب المؤسسة، وبالتالي تكسبها خاصية المرونة لأنها تستطيع التغير والتعديل في حالة الرواج أو الكساد وذلك حسب وضع السوق، لأن أغلبية هذا القطاع يعتمد على التكنولوجيات البسيطة ورأس المال المنخفض.⁽¹⁾

ت - انخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة: لا تستعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستوى عاليا من التكنولوجيا كون بعض الصناعات التي تنتمي لهذا القطاع لا يستوجب استثمار ذو قيمة مرتفعة ولا يد عاملة ذات اختصاص عال؛ مثل قطاع النسيج وتفصيل الملابس، كما نجد سهولة الإعلام وسهولة انتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات الأمر الذي يمكنها من التكيف بسرعة مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي فهي تستخدم

(1) توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص 26.

تكنولوجيا أقل تناسبا للظروف المحلية، ولا تحتاج إلى استيراد تكنولوجيا عالية خاصة عند بداية المشروع.⁽¹⁾

ث - **سهولة التأسيس (النشأة):** تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصر السهولة في إنشائها من انخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها نسبيا، حيث أنها تستند في الأساس إلى جذب وتفعيل المدخرات والموارد الشخصية في التمويل قبل اللجوء إلى التمويل الخارجي، وإذا تم اللجوء إلى التمويل الخارجي فإنه يقتصر على الأصدقاء والأقارب، لأن الاعتماد على التمويل البنكي الكلاسيكي يكون ضعيفا لعدم توفر الضمانات البنكية المطلوبة للحصول على القروض، لتحقيق منفعة أو فائدة تلي بها احتياجات المؤسسة، وهذا ما يتناسب مع حالة البلدان النامية، نتيجة لنقص المدخرات وضعف الدخل.⁽²⁾

ج - **هياكل تنظيمية بسيطة:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهياكل تنظيمية بسيطة وأقل تعقيدا بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة، لأن القرارات تتخذ من طرف المسير بسرعة، وهذا عكس المؤسسات الكبيرة أين نجد الكثير من الأطراف المشاركة في صنع القرار والتي تتخذ وقتا أكثر للتشاور، قبل اتخاذ القرار النهائي وتنفيذه.⁽³⁾

ح - **توفر على نظام معلومات داخلي يتميز بقلّة التعقيد:** هو ما يسمح بالاتصال السريع صعودا ونزولا بين إدارة المؤسسة وعمالها، أما خارجيا فنظام المعلومات يتميز بدوره بالبساطة نتيجة قرب السوق جغرافيا، وفي مثل هذه الحالة لا يتم اللجوء إلى دراسات السوق المعقدة، لأن التحولات على مستوى السوق الداخلي يمكن رصدها بسهولة من قبل المسيرين.⁽⁴⁾

ثانيا: الخصائص المنبثقة من محيط المؤسسة

للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة عدة خصائص منبثقة من محيطها الخارجي نذكر منها:

أ - **تلبية طلبات المستهلكين:** تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتلبية طلبات المستهلكين ذوي الدخل المنخفض، وذلك بتوفير السلع والخدمات البسيطة منخفضة التكلفة، في حين نجد أن أغلب المؤسسات الكبيرة تميل إلى الإنتاج بصفة رئيسية من أجل تلبية رغبات المستهلكين ذوي الدخل العالي نسبيا، لذلك فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على

(1) محمد هيكمل، مهارات إدارة المؤسسات الصغيرة، سلسلة المدرب العملية، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002، ص 20.

(2) علي السلمي، المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 1999، ص 2.

(3) إسماعيل توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص 5.

(4) Ciara n Mac an Bhaird, **Resourcing Small and Medium Sized Enterprises**, Contributions to Management Science, A Financial Growth Life Cycle Approach, New York, 2010, P 27.

التقليل من أوجه عدم المساواة بين المستهلكين وتوفير أمامهم الخيارات المتعددة لعرض أنواع مختلفة من السلع والخدمات.

ب- **القابلية للإبداع والابتكار والتجديد:** تعقد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكثير من الأحيان على الابتكار والإبداع في منتجاتها، وهذا راجع إلى أن هذه المؤسسات لا يمكنها أن تنتج بأحجام كبيرة، لهذا فهي تلجأ إلى تعويض هذا النقص بإجراء تعديلات عن طريق التركيز على الجودة والبحث عن الجديد المبتكر، وتشجيع العاملين على الاقتراح وإبداء الرأي في مشاكل العمل، مما يخلق مناخا مساعدا على الإبداع والابتكار، ففي اليابان مثلا تعزى نسبة 52% من الابتكارات إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽¹⁾

ت- **استقطاب العنصر النسائي للعمل فيها:** لعل أبرز ما يلاحظ في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن غيرها من المؤسسات الدور البارز للمرأة فيها، حيث تستقطب نسبة معتبرة من النساء للعمل بها سواء كانت صاحبة المؤسسة أو عاملة بها، لأن طبيعة هذه المؤسسات تلائم بشكل أكبر ومتطلبات عمل المرأة، لاسيما في المناطق الأكثر احتياجا، لنجد أن هذه المؤسسات أحد أهم وسائل تمكين المرأة في التنمية المحلية المستدامة.⁽²⁾

ث- **الانتشار الجغرافي الواسع وإحداث التوازن بين المناطق:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالانتشار الجغرافي الواسع الذي يجعلها تغطي مناطق مختلفة وأعداد كبيرة من السكان، وذلك نظرا لانخفاض تكاليف تأسيسها من جهة، ومحدودية إنتاجها من جهة أخرى الأمر الذي يستدعي تلبية احتياجات المجتمع المحلي بتأسيس المزيد من هذه المؤسسات، مما يساعد على تقليل الفوارق الإقليمية، وتحقيق التنمية الجغرافية المتوازنة.

ج- **انخفاض حجم رأس المال:** تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بانخفاض نسبي لرؤوس الأموال وذلك سواء تعلق الأمر بفترة الإنشاء أو أثناء التشغيل، ويعود سبب ذلك إلى ضعف معظم هذه المؤسسات واتصافها بالطابع اليدوي أو التقليدي والعائلي، وهذا ما يجعلها شكلا من أشكال الاستثمار المفضلة عند صغار المستثمرين.⁽³⁾

ح- **مركز التدريب الذاتي:** تتسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها على أسلوب التدريب أثناء العمل، بمعنى أنها تعتبر مركزا ذاتيا

(1) محمد هيكل، مرجع سبق ذكره، 2002، ص. 21.

(2) نفس المرجع السابق، ص. 182.

(3) كاسر نصر المنصور، مرجع سبق ذكره، 2000، ص 30.

للتدريب والتكوين لمالكها والعاملين فيها جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار، وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة، وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع فرص العمل المتاحة، وإعداد أجيال من المدربين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلا، وهي تعتبر منبثا خصبا لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات، وإتقان وتنظيم المشاريع الصناعية وإداراتها.

خ - توفير الخدمات للصناعات الكبرى: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة (منتجات محدودة أيدي عاملة)، حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن، وعلى سبيل المثال العملاق الأمريكي لإنتاج السيارات "جنرال موتورز" يتعاقد مع 26 ألف مصنع لإنتاج عدد من الأجزاء التي يحتاج إليها في العملية التصنيعية.⁽²⁾

المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أنواع، تختلف أشكالها باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، وسيتم في هذا المطلب التطرق إلى بعض أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي يمكن تصنيفها على أساس توجهها، وحسب شكلها القانوني أو على أساس أسلوب تنظيم العمل بها.

أولا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها:

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قطاعا شاملا يميز فيه بين العديد من الأشكال والأصناف، وذلك حسب أسلوب توجهها، ومن بين أهم هذه الأشكال نجد:

أ - المؤسسات العائلية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العائلية أو المنزلية بكون مكان إقامتها هو المنزل، تستخدم في العمل الأيدي العاملة العائلية، ويتم إنشاؤها بمساهمة أفراد العائلة، وتنتج منتجات تقليدية للسوق بكميات محدودة، أو تنتج في حالة بعض البلدان الصناعية مثل اليابان وسويسرا، أجزاء من السلعة لفائدة مصنع موجود في نفس المنطقة، في إطار ما يعرف بالمقاولة الباطنية، أما في البلدان النامية فإن نسبة كبيرة منها تنتمي إلى قطاع الاقتصاد التقليدي الذي يتركز في بعض الفروع كالنسيج وتصنيع الجلود.

ب- **المؤسسات التقليدية (الحرفية):** يقترَب أسلوب تنظيم المؤسسات التقليدية من النوع الأول من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العائلية في كونها تستخدم العمل العائلي وتنتج منتجات تقليدية أو قطعاً لفائدة مصنع ترتبط به في شكل تعاقد تجاري، وقد تلجأ هذه المؤسسات أيضاً في عملها إلى الاستعانة بالعمل الأجير وهي صفة تميزها بشكل واضح عن المؤسسات المنزلية، ويميزها أيضاً عن هذه الأخيرة كون مكان إقامتها مستقل عن المنزل، حيث تتخذ ورشة صغيرة مع بقاء اعتمادها على الأدوات اليدوية البسيطة في عملها. (1)

ت- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة:** تتميز هذه المؤسسات عن غيرها من النوعين الأولين في اتجاهها إلى الأخذ بفنون الإنتاج الحديثة سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، أو من ناحية المنتجات التي يتم صنعها بطريقة منظمة، وطبقاً لمقاييس صناعية حديثة وعلى حساب الحاجات العصرية، وتختلف بطبيعة الحال درجة تطبيق هذه التكنولوجيا بين كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وشبه المتطورة من جهة، والمتطورة من جهة أخرى، بالنسبة لهذه التشكيلة من المؤسسات، ينصب عمل مقرري السياسة التنموية في البلدان النامية، على توجيه سياستهم نحو ترقية وإنعاش المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة. (2)

ثانياً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني:

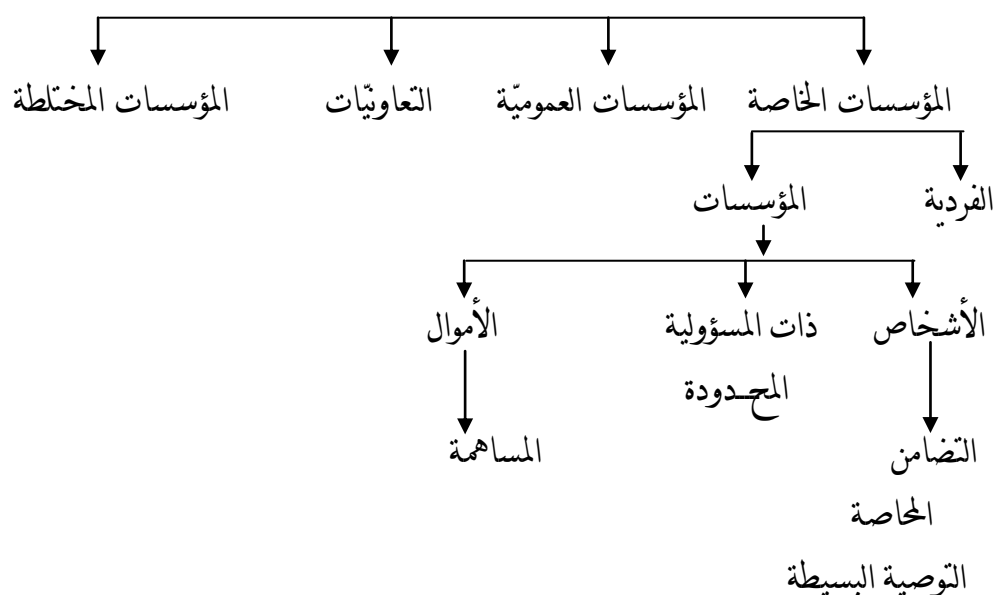
إن الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتفق وطبيعة النظام السياسي السائد، ففي الأنظمة الليبرالية تسود أشكال الملكية الخاصة، بينما في الأنظمة الاقتصادية الموجهة يكون تدخل الدولة كبيراً، تسود أشكال الملكية العامة والتعاونية مع وجود أشكال فردية في نطاق محدود في بعض الأنشطة كالزراعة والخدمات، ويمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني في الشكل رقم 03، الذي يمثل الأصناف القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (3)

(1) عبد الغافور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار صفا للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 35.

(2) ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص 30.

(3) لزه العابد، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة للحصول على شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، غير منشورة، جامعة قسنطينة -2، 2013، ص 23.

الشكل رقم 03: الأصناف القانونية للمؤسسات



المصدر: عبد الغافور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة
دار صفا للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 23- ص 34.

أ - **التعاونيات:** تعد الجمعيات التعاونية من المشاريع الاختيارية التي تؤسس من قبل مجموعة من الأشخاص، بهدف تأمين احتياجات الأعضاء من سلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة ممكنة.

ب - **المؤسسات العمومية:** هي المؤسسات التابعة للقطاع العام، تمتاز بإمكانيات مادية ومالية كبيرة، وتستفيد من مجموعة من التسهيلات القانونية والإدارية والإعفاءات المختلفة، وتتميز بجهاز للرقابة يتمثل في الوصاية، إلا أننا سوف نركز على دراسة المؤسسات الخاصة باعتبارها مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم.

ج - **المؤسسات الخاصة:** هي مؤسسات تخضع للقانون الخاص لكل دولة، ويمكن إدراجها إجمالاً ضمن صنفين: المؤسسات الفردية ومؤسسات المؤسسات .

1 - **المؤسسات الفردية:** وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يكون المالك والمدير والمستفيد والمستثمر في آن واحد، ويشرف على جميع الأعمال الإدارية والفنية، ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط، كما أنه مسؤول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط، ومن أمثلة ذلك نجد المعامل الحرفية، ورشات الصيانة، استوديوهات التصوير والمتاجر، وتمتاز هذه المؤسسات بعدة مميزات إيجابية منها:

- إجراءات تأسيس بسيطة .
 - إجراءات الرقابة تكون فقط بفرض الضريبة على الأرباح .
 - الحرية في اتخاذ القرارات والمرونة في ممارسة النشاطات الإدارية والفنية .
 - تعزيز العلاقات الإنسانية بين المالك والمشروع والمتعاملين معه على أساس المعاملة التفضيلية المبنية على العلاقات الشخصية بين المالك وعملائه .
 - ومن سلبيات هذه المؤسسات تتمثل في النقاط التالية:
 - بقاء هذه المؤسسات مرتبط بحياة الشخص .
 - عدم تمكن الفرد من الإلمام بجميع النواحي الإدارية الفنية والإنتاجية .
 - فرص الترقية داخل المؤسسة محدودة .
 - عدم استفادة المؤسسة من مزايا التخصص .
- وبالرغم من ذلك فإنّ المؤسسات الفردية تظل النموذج الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (1)

2 - **مؤسسات المؤسسات** : تمثل المؤسسة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم بمشروع مالي، بتقديم حصة من مال أو عمل، على أن يقتسموا ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة ، وقد وضع المشرع حسب كل دولة شروط موضوعية عامة وهي : الرضا، الأهلية، الحل والسبب، والشروط الموضوعية الخاصة تشمل في تعدد الشركاء، تقسيم الحصص، والنية في المشاركة، وتنقسم مؤسسات المؤسسات إلى ثلاثة أنواع وهي: (2)

2 2 **مؤسسات الأشخاص** : هذا النوع من المؤسسات يقوم على أساس الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة، مما يكون له الأثر الإيجابي على نشاط المؤسسة، ولها ثلاث أنواع :

2 2 1 **مؤسسات التضامن** : تتأسس من خلال عقد بين شخصين أو أكثر يتحملون فيما بينهم مسؤولية تضامنية وغير محدودة عن النشاطات والأعمال التي تمارس داخل حدود المؤسسة، والإدارة التضامنية تعني المشاركة في الأعمال والنشاطات مع التزام الشركاء بالوفاء بمختلف الإلتزامات المادية المترتبة على شركتهم والمسؤولية غير

(1) ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص - ص 32-33

(2) نفس المرجع السابق، ص 39.

محدودة، ومن مزايا هذا النوع من المؤسسات أنه نتيجة للمسؤولية التضامنية للشركاء داخل وخارج المؤسسة تزداد ثقة المتعاملين بها، ومن عيوبها، قد يتحمل الشريك خسارة كبيرة تكون ناجمة عن أخطاء لم يساهم فيها، وبقاء واستمرار المؤسسة مرتبط بمدى الانسجام والتوافق بين الشركاء.⁽¹⁾

2 2 2 مؤسسات المحاصة: تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي أو شفوي بين اثنين أو أكثر من الشركاء، للقيام بنشاط اقتصادي خلال فترة زمنية محددة، لتحقيق ربح معين يتم تقاسمه فيما بين الشركاء حسب اتفاقهم، ومع نهاية النشاط الاقتصادي الذي أقيمت لأجله تنتهي شركة المحاصة، ومن أهم ميزاتها نذكر منها:

- تعتبر شركة مستترة لأنه ليس لها حقوق ولا عليها التزامات.
- ليس لها رأس المال ولا عنوان ولا شخصية اعتبارية، فنشاطها يتم بصفة شخصية.

- لا يشهر إفلاسها أو انتهاءها، بحكم أنها ليست معلنة.
- تهتم هذه المؤسسات بالنشاطات التجارية والموسمية؛ مثل تسويق المحاصيل الزراعية، وأيضا في مجال صناعة الأفلام والمسرحيات.⁽²⁾

2 2 3 التوصية البسيطة: هي من مؤسسات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، ولا تختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة، وتضم نوعين من الشركاء: شركاء متضامنون يسألون عن ديون المؤسسة في أموالهم الخاصة، وشركاء موصون لا يسألون إلا في حدود حصصهم، وتطبق أحكام شركة التضامن على شركة التوصية باستثناء الأحكام الخاصة بهذه الأخيرة، وفي هذا النوع من المؤسسات لا يجوز أن تكون حصة الشريك الموصي من عمل أو أن يقوم بمهمة الإدارة أو يظهر اسمه في عنوان الشركة، لكن له امتيازات أخرى فهو يحصل على حصته في الأرباح بنسبة ثابتة حتى وإن لم تحقق المؤسسة أرباحا.⁽³⁾

(1) عبد الغافور عبد السلام وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 25

(2) نفس المرجع السابق، ص-ص 34-35.

(3) محمد الصيرفي، البرنامج التأهيلي لإعداد أصحاب المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية، 2009، ص 88.

ث - المؤسسة ذات مسؤولية محدودة: يقوم عدد من المستثمرين على تنشيط المشاريع الصغيرة والمتوسطة على شكل مؤسسات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب مؤسسات التضامن، وتميز هذه المؤسسات بما يلي :

- مسؤولية الشريك محصورة بحدود مساهمته في رأس مال الشركة .
- يوزع رأس مال المؤسسة إلى حصص متساوية، ويمكن للشريك شراء حصة أو أكثر، كما يمكن بيع حصته لغير الشركاء .
- لا يقبل في إعداد الشركاء إلا الأشخاص الطبيعيين .
- تكون الإدارة فيها من طرف شريك أو أكثر أو من طرف شخص خارجي عنهم .
- وقد اختلفت الآراء في تحديد صنف هذه المؤسسات، فمنهم من أدرجها ضمن مؤسسات الأشخاص وآخرون يرون أنها من نوع مؤسسات الأموال، وهذا راجع لوجود شبه بينها وبين كلا من مؤسسات الأشخاص ومؤسسات الأموال. (1)

ج - مؤسسات المساهمة : ينقسم رأس مال شركة المساهمة إلى حصص متساوية تسمى بالأسهم تطرح في الأسواق العملية للاكتتاب، ويمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى المؤسسة وموافقة المساهمين، وللسهم قيمتين : قيمة إسمية والمدونة على السهم وقيمة حقيقية أو سوقية تتوقف على مدى نجاح المؤسسة في نشاطها، ويتحصل صاحب السهم على أرباح توزع بصفة دورية على المساهمين، ومن بين مزايا هذه المؤسسات هي: (2)

- تمتاز بقدرة عالية على استقطاب رؤوس أموال ضخمة وتوظيفها في تطوير منتجاتها .
- تمتاز بقدرة عالية وكبيرة على مبدأ التخصص للاستفادة من مزايا تقسيم العمل .
- تتحدد المسؤولية بقدر المساهمة في رأس مال المؤسسة وللمساهم الحرية في شراء وبيع هذه الأسهم .

- تملك شخصية اعتبارية مستقلة عن الشركاء .

ومن بين عيوب شركة المساهمة نجد :

- تأخذ عملية الاكتتاب فترة طويلة، وتحمل المؤسسة أعباء مالية كبيرة .
- تتميز بإجراءات تأسيس جد معقدة .

(1) القانون التجاري الجزائري ، 2007، ص 150

(2) عبد الغافور عبد السلام وآخرون ، مرجع سبق ذكره، ص 31.

- تتميز بصعوبة الاحتفاظ بسرية المعلومات لتعدد الأطراف في المؤسسة.⁽¹⁾

ح - **المؤسسات الصناعية:** تعتبر المقاوله الباطنية من أهم أشكال التعاون الصناعي الذي يميز المؤسسات الصناعية الحديثة، وهو بشكل عام نوع من الترابط الهيكلي والخلفي بين مؤسسة رئيسية، تكون في أغلب الحالات مؤسسات كبيرة، ومؤسسات أخرى مقاوله تتميز بحجمها الصغير الذي يمنحها ديناميكية وقدرة على التكيف وشروط التعاون، وتتجسد عمليا مسألة التعاون والتكافل بين الصناعة خاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمؤسسات الكبيرة إما بصورة مباشرة عن طريق التعاون المباشر أو بصورة غير مباشرة عن طريق تقسيم السوق.

1 - **التعاون والتكامل المباشر:** يتحقق التكافل والتعاون المباشر بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة عن طريق العلاقة التي تجمع المصانع المنتجة التي يكون إنتاج أحدها وسيطا لإنتاج آخر، وغالبا ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تعمل على تلبية حاجيات المؤسسات الكبيرة من المنتجات والمكونات والخدمات المتفق عليها ويكون ذلك:

- إما أن يتعاقد المصنع الصغير مع مصنع واحد كبير ويرتبط معه بكامل إنتاجه.

- إما أن يتعاقد المصنع الصغير بجزئية كاملة مع أكثر من مصنع كبير.

إن هذا الشكل من التعاون لا يكون وسيلة لخلق مناصب شغل جديدة فحسب، بل كذلك لتنمية الصناعة، حيث تتمكن فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حل مشاكل التسويق وكسب فرص جديدة لتطويرها ونموها.

2 - **التعاون والتكامل غير المباشر:** يؤدي هذا النوع من التكامل إلى دعم نظام تقسيم العمل والتخصص، حيث يتيح فرص أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتخصص في إنتاج معين في حدود إمكانياتها الإدارية والفنية، وفي تلك النشاطات التي لا تدخلها المؤسسات الكبيرة، وهي تتجنب منافسة هذه الأخيرة مع تكاثرها، غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجد نفسها عند هذه العملية مقتصرة من جهة على أقسام السوق التي تتميز بنوعية أدنى وأسعار منخفضة نسبيا، ومنتجات أو خدمات كثيفة العمل، مع بقائها من جهة أخرى خاضعة ولو بصورة مباشرة إلى المؤسسات الأخرى.⁽²⁾

(1) القانون التجاري الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 166.

(2) Banji Oyelaran-Oyeyinka and Dorothy McCormick, **Industrial clusters and innovation systems in Africa: Institutions, markets and policy**, United Nations University, 2007, p 41.

ثالثاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل:

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل، بحيث نفرق بين نوعين من المؤسسات، مصنعة وغير مصنعة.

أ - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المصنعة: تجمع المؤسسات غير المصنعة بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي، حيث يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، ومع ذلك يبقى يحتفظ بأهميته حتى في الاقتصاديات الحديثة، أما الإنتاج الحرفي الذي ينشطه الحرفي بصفة انفرادية أو بإشراك عدد من المساعدين يبقى دائماً نشاط يدوي يصنع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

ب - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصنعة: يجمع صنف المؤسسات المصنعة كل من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة، وتتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم العمل وتعقيد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير، وأيضاً من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها، وهو النشاط الذي عرف تطوراً كبيراً في بعض البلدان المصنعة، كاليابان والولايات المتحدة الأمريكية وإيطاليا، تحت تسمية المعالجة الجانبية أو المقاولات الباطنية.⁽¹⁾

رابعاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس طبيعة الإنتاج:

يمكن أن نصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس طبيعة الإنتاج الذي تنتجه والذي يتنوع حسب تنوع النشاط الاقتصادي إلى:

- أ - مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: تعتمد هذه المؤسسات في نشاطها على تصنيع:
 - المنتجات الغذائية.
 - تحويل المنتجات الفلاحية.
 - منتجات الجلود والنسيج.
 - الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.

(1) أمين علي عمر، مرجع سبق ذكره، ص 37

ب - مؤسسات إنتاج السلع الوسطية: وتعتمد في نشاطها على تصنيع:

- تحويل المعادن .
- الصناعات الكهربائية والميكانيكية .
- الصناعات الكيماوية وصناعات البلاستيك .
- صناعة مواد البناء .
- المحاجر والمناجم .

ت - مؤسسات إنتاج سلع التجهيز : تتميز مؤسسات صناعة سلع التجهيز عن المؤسسات السابقة، أنها تتطلب بالإضافة إلى المعدات والأدوات لتنفيذ إنتاجها إلى تكنولوجيا مركبة، فهي بذلك صناعة ذات كثافة رأس المال أكبر ، الأمر الذي لا ينطبق على خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لهذا نرى أن مجال تدخل هذه المؤسسات يكتفى من ضيقها، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج وتركيب بعض المعدات البسيطة و يكون ذلك خاصة في البلدان المصنعة، أما في البلدان النامية فيقتصر نشاطها على تصليح الآلات والمعدات خاصة وسائل النقل (السيارات وآلات الشحن والآلات الفلاحية)، وأيضا تجميع بعض السلع انطلاقا من قطع الغيار المستوردة.⁽¹⁾

المبحث الثالث: العوائق التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف البلدان، الكثير من المشكلات والمعوقات التي تحد من قدرتها على الحركة و تعوق نموها وتطورها وإنشاءها في جميع بلدان العالم تقريبا، مع مراعاة أن نوعية هذه المشكلات ونطاقها أو مداها ودرجة حدتها أو صعوباتها إنما تختلف من دولة إلى أخرى، تبعا لاختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الخاصة بكل دولة على حده، كذلك فإنه ينبغي ملاحظة أن خطورة مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تزداد بالنسبة للمؤسسات التي مازالت في مرحلة الإنشاء، والتي لم تبلغ بعد مرحلة الاستقرار، ويمكن رصد أهم المشاكل من خلال هذا المبحث .

(1) Hamid Etemad, International Entrepreneurship in Small and Medium Size Enterprises Orientation, Environment and Strategy, McGill University, Canada, 2004, p 97.

المطلب الأول: عوائق تنظيمية وإدارية

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من عدة صعوبات إدارية وتنظيمية، لأنها تفتقر للإدارة الصحيحة والخبرة في العديد من المجالات، كمشكلة العقار الصناعي، والمناطق الصناعية و مشكل الإجراءات الإدارية والتنظيمية، ويمكن استعراض هذه المشاكل في ما يلي:

أولاً: مشكل الهندسة المدنية وال عمران:

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جملة من الصعوبات العقارية والتقنية نذكر أهمها:

أ - **مشكل العقار الصناعي:** إن صعوبة الحصول على العقار الصناعي، سواء من حيث توفره أو الإجراءات الإدارية للحصول عليه؛ مثل السعر وطرق الدفع والتسوية القانونية، هذا راجع لغياب سوق عقاري حر شفاف وديناميكي شجع على المضاربة حتى في القطاع العمومي، وفي الواقع هناك سوق عقاري مزدوج في معظم الدول النامية، يتكون من سوق عقاري خاص وسوق عقاري عمومي مع تفاوت هام في الأسعار، وهو ما يشجع المضاربة والتوزيع غير الشفاف للأراضي، وفي دراسة للبنك العالمي أثبتت مدى تأثير هذا العائق على الاستثمار الخاص في هذه الدول خاصة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن فترة انتظار المستثمر للحصول على العقار الصناعي تتراوح ما بين 3 إلى 5 سنوات.⁽¹⁾

1 - **الأراضي:** يتعلق مشكل الأراضي خاصة في الدول النامية أساساً في عدة نقاط نذكر منها:

- القيود البيروقراطية التي لازلت تفرض نفسها على مستوى الجماعات المحلية، والهيئات المشرفة على التسيير العقاري.
- طول مدة منح الأراضي، فالمدة المتوسطة تقارب السنتين، وهو أجل طويل جعل عددا كبيرا من المستثمرين لا يتحصلون على أراضي لإقامة مشاريعهم.
- رفض طلبات منح الأراضي المخصصة للاستثمار رفضاً غير مبرر.
- كثير من الأراضي المتواجدة في المناطق الصناعية، تتسم بالغموض على مستوى وضعيتها القانونية، فأغلب شاغليها لا يملكون عقد الملكية، رغم طول فترة تواجدهم فيها.⁽²⁾

(1) سليمان ناصر وعواطف محسن، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات والمخدرات، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي الأول حول تقييم استراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، جامعة المسيلة، المنعقد يومي 28 و 29 أكتوبر 2014، ص.11.

(2) Patricia Sigmon, *Six Steps to Creating Profit a guide for small and mid-sized service-based businesses*, Published simultaneously in Canada, 2010, P 27.

2- **المناطق الصناعية:** تعاني المناطق الصناعية من غياب سياسة خاصة بها، إذ دخلت في حالة تدهور في الهيئة التسييرية وتحوّلت بعض المناطق إلى تجمّعات عمرانية، فأصبحت بعض المناطق الصناعية تشكل خطراً بيئياً يندر بعواقب وخيمة، إضافة إلى هذا فإنّ بعض المؤسسات الصناعية القائمة على أطراف القرى أو داخل المدن الصغيرة تفقد إلى خدمات عامة، كافتقارها إلى المياه الصالحة للشرب، والطاقت الكهربية اللازمة لممارسة النشاط، مما يضطر أصحاب المؤسسات إلى حل الأزمة بتهيئة هذه الخدمات بأنفسهم، وأحيانا تكون بطرق غير رسمية، الأمر الذي تسبب في مواجهة تكاليف مالية منذ البدء.

ب- **الهندسية المدنية وال عمران:** أمّا فيما يخص هذا المشكل فيمكننا أن نقول باختصار إنّ الحصول على مواد البناء من قبل المؤسسات العمومية أصبح صعباً، نظراً لخضوعه وارتباطه بعدة إجراءات معقدة إلى جانب العجز الملاحظ في هذا السوق، ممّا يؤدي بهذه المؤسسات إلى اللجوء الإجباري نحو السوق الموازية الذي يمتاز بالارتفاع في أسعار مواد البناء.⁽¹⁾

ثانياً: مشكل الإجراءات الإدارية:

يعتمد نجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساساً على الأسلوب الذي تنتهجه الإدارة المسيّرة لهذا القطاع في تعاملها مع مديري المؤسسات، ويتوقف كذلك على مستوى التعاون بين العاملين ومرؤوسيه، وهذا ما تفقده المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في البلدان النامية، التي تتطور ببطء شديد، مقارنة بما تتطلبه التنمية الاقتصادية، فالمشكلة التي تعاني منها إدارة هذه المؤسسات هي مشكلة نظام، وليست مشكلة أشخاص، لأنّ الإدارة لازالت تمثل السبب الرئيسي لجل العوائق التي تقف في وجه التنمية الإدارية، الاقتصادية والسياسية للمجتمع، من خلال روح الروتين الرسمي الممل، فهناك الكثير من المشاريع عطلت لكون أنّ نشاط المؤسسة يتطلب الاستجابة الإدارية السريعة تنظيماً وتنفيذاً، ممّا ضيّع على أصحابها وعلى الاقتصاد فرصاً استثمارية لا تعوض، وهذا بحجة التدرع بالحرية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة الخارجية في إطار التهيؤ لاستيفاء شروط المنظمة العالمية للتجارة، مع أنّ هذه الأخيرة تركز وتقبل حماية المنتج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية وحدها تشجيعاً

(1) عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية، جامعة

فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 29-30 أكتوبر 2001، ص 02.

وتأصيلاً للصناعات الناشئة أو التي يهددها الاستيراد، ومن هذا نرى أنه من الضروري توفير بيئة تحوي كل الشروط التقنية التسييرية للأنشطة الإنتاجية التي تواجه التحديات المفروضة بالتبادل الدولي ودعم المنتجات الوطنية من خلال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽¹⁾

المطلب الثاني: عوائق تمويلية وتسويقية

تعتبر مشكلة التمويل والتسويق بوجه عام من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالأخص في مرحلة الانطلاق، فكثيراً ما تعتمد الأموال الخاصة للمؤسسين أو على القروض العائلية، ويمكن إدراج الصعوبات التمويلية والتسويقية والفنية التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

أولاً: العوائق التمويلية والجبائية:

أ - **مشكل التمويل:** تعتبر مشكلة التمويل بوجه عام من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالأخص في مرحلة الانطلاق، فكثيراً ما تعتمد على قدراتها الخاصة في التمويل الذاتي عن طريق الأموال الخاصة للمؤسسين، أو القروض العائلية، أو الاقتراض من عند الأصدقاء بناء على علاقات خاصة تجمع بينهم، وقد أكد تحقيق للبنك العالمي أن 80% من المؤسسات تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100%، وهو ما يترجم صعوبة تحرير قروض من النظام المالي والبنكي بسبب شروط الاقتراض الصعبة ومستوى الضمانات المطلوبة،⁽²⁾ لهذا تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى سوق الإقراض غير الرسمي بأسعار فائدة مرتفعة جداً، إضافة إلى تشدد أصحاب القروض فيما يخص طلب الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض، ونجد من جهة أخرى أن معظم الدراسات المهمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ترى أن مشكل التمويل لا يعود إلى عجز البنوك التجارية والمؤسسات المالية على تمويل هذه المؤسسات، بل في الحقيقة يرجع إلى عدم الرغبة في تمويل المشاريع الصغيرة سواء عند نشأتها أو عند توسعها أو من خلال نشاطها الإنتاجي، فهذا الأمر شائع خاصة في البلدان النامية، فهي ظاهرة عادية لا تحتاج إلى شواهد، لأن الدراسات التي أعدها البنك العالمي تثبت بأن المؤسسات المالية لم تمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية بأكثر من 1% من احتياجاتها، والبنوك

(1) الحناوي حمدي، تنظيم المشروعات الصغيرة، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 2006، ص 58.

(2) بوهزة محمد وآخرون، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- حالة المشروعات المحلية بسطيف-، مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يوم 05 ماي 2003، ص 10.

التجارية تفضل المؤسسات الكبرى الأكثر ربحية، وذات السمعة الجيدة، وذلك لضمان الإيفاء بشروط الاقتراض وتقديم الضمانات، ويمكن أن نحصل المشاكل الأساسية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التمويل في القاط الرئيسية التالية:⁽¹⁾

- عدم وجود شروط الحصول على القرض لدى المؤسسات البنكية لتغطية حاجات تسيير الاستثمار.

- غياب بنوك متخصصة في عمليات الاستثمار.

- الاختلال الهيكلي لتسيير الديون الضخمة للقطاع الاقتصادي.

- الاعتذارات الدائمة بالمشاكل والصعوبات التي تعرفها البنوك العمومية عند إعادة تمويل خزنتها لدى البنك المركزي.

- التسيير البيروقراطي للبنوك العمومية، ومركز اتخاذ القرار المتعلق بمنح القروض، كانت لها آثار سيئة على آجال معالجة طلبات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽²⁾

ومن أهم المبررات التي تركز عليها البنوك للامتناع عن الإقراض هي:

- افتقاد أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الكثير من الخبرة التنظيمية والإدارية، ومن ثم زيادة احتمالات الوقوع في المشاكل والوصول إلى الفشل.

- الافتقار للكفاءة والخبرة في التعامل مع النظام المصرفي، ولهذا فهي عاجزة على توفير الضمانات المصرفية المطلوبة.

- إعتقاد نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعاملها على القطاع غير الرسمي وليس لها سجلات رسمية، وهذا ما يزيد من خطورة التعاملات معها.

- ارتفاع تكاليف الخدمة أو المعاملة المصرفية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب المبلغ الصغير للقرض.⁽³⁾

وعليه تعتبر مشكلة التمويل بوجه عام من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة في مرحلة الإنشاء، لذلك فإنّ الرفع من الكفاءات والسياسات البنكية لصالحها، يجب أن تكون متطورة من أجل التكيف مع المشاكل الخاصة بها.

ب- صعوبات جبائية: تنحصر في اقتطاع الرسوم والضرائب المطبقة على أنشطة هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في طورها الاستغلالي وارتفاع الضغط الجبائي، الذي كان

(1) جبار محفوظ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها مجلة العلوم الإنسانية، العدد 06، جامعة محمد خيضر بسكرة، فيفري 2004، ص 5.

(2) تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي، سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002، ص 81.

(3) محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الطبعة الثانية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 410

من نتائجه توقف عدة مؤسسات إنتاجية عن النشاط، وبالتالي فقدان العديد من مناصب الشغل، كما أن الحوافز الضريبية المقدمة لتشجيع التنمية الصناعية، التي تتضمن الإعفاء الضريبي لفترات عادة ما تكون معقدة، وتخدم الهيئات الكبيرة، وهذا ما يؤدي إلى تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي، إلى جانب وجود صعوبات جمركية نتيجة الإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية التي لم تتكيف بعد مع القوانين والآليات الجمركية، والبعد عن التطبيقات والأعراف الدولية، الشيء الذي أدى إلى منع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القيام بالاستثمارات الضرورية للتكيف مع المحيط الاقتصادي، بالإضافة إلى عوامل أخرى:

- ارتفاع سعر تكلفة المنتجات المصنعة، الناتج عن إعادة تقييم تكاليف الأموال الثابتة، والمواد الأولية المستوردة الناتجة عن انخفاض العملة الوطنية.

- كساد الإنتاج المصنع بسبب انخفاض القدرة الشرائية والمنافسة غير المتوازنة للإنتاج المستورد.

- ارتفاع الضغط الجبائي على النشاطات الاقتصادية بسبب تطبيق الرسم الإضافي الخاص، مما أدى إلى توقيف عدة مؤسسات إنتاجية عن العمل، وفقدان العديد من مناصب العمل، وتحويل رؤوس الأموال من دائرة الإنتاج إلى الدائرة التجارية.⁽¹⁾

ت - **المشاكل التسويقية:** تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلة التسويق في ظل منافسة قوية بين هذه المؤسسات مع بعضها البعض من ناحية، وبينها وبين المؤسسات الكبرى من ناحية أخرى، بالإضافة إلى شدة المنافسة على المستوى الخارجي من جهة ثالثة ويعود ذلك لعدة معوقات داخلية وخارجية نذكر منها:

1 - **معوقات تسويقية خارجية:** وهي متعلقة بالعوامل الخارجية التي تؤثر على السريسة التسويقية للمؤسسات، وتمثل أهمها في:

- تفضيل المستهلك للمنتجات الأجنبية لتقايده للنمط الغربي في الاستهلاك.
- ضعف المنافسة مع المنتجات المستوردة .
- عدم توفيق الحماية الكافية للمنتجات الوطني.
- انخفاض حجم الطلب في السوق المحلية عموماً، لأن المشكلة ليست في الإنتاج، وإنما في تسويق الإنتاج المنافس حتى في السوق المحلية، وهذا ما يخشى على

(1) عبد الرحمن بن عنتر، مرجع سبق ذكره، 2002، ص 05.

منتجات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منه كحامل في اختفائها تدريجياً من السوق، نتيجة ضعف قدرتها على المنافسة في ظل نظام العولمة السائد حالياً. (1)

- نقص الإمكانيات المادية للإنفاق على الترويج وتنشيط المبيعات، مثل الاشتراك في المعارض والإعلان في المجلات والجرائد والتلفزيون، وإقامة اتصالات وثيقة مع الأسواق ومنافذ التسويق البعيدة.

- ضعف الحماية للمنتج الوطني من التدفق الفوضوي للمنتجات المستوردة، التي تحد من نمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تذرعا بالحرية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة. (2)

2 - معوقات تسويقية داخلية: وهي تلك المعوقات المتعلقة بالعوامل الداخلية التي تؤثر على السريسة التسويقية للمؤسسات، وتمثل في إهمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للجانب التسويقي في نشاطها، حيث إن دراسة السوق ودراسة العوامل الأخرى التي تتحكم في قدرة الأسواق على استيعاب كامل العرض من السلع والخدمات المطروحة، لا تلقى الاهتمام الذي تستحقه من قبل أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنفسهم، وذلك نتيجة إما لضعف الاهتمام بالبحوث التسويقية ونقص المعلومات عن السوق بشكل عام، أو الدراسات عن الطلب المتوقع بشكل خاص أو نقص الكفاءة والقدرات التسويقية جراء نقص الخبرات والمؤهلات لدى العاملين، أو ضعف خبرتهم ومعرفتهم بلمفهوم الحقيقي للتسويق وحصر هذا المفهوم بأعمال البيع والتوزيع، ويمكن ذكر بعض المشاكل التسويقية الداخلية الأخرى في النقاط التالية: (3)

- غياب التعاقد من الباطن في مجال العقود والمناقصات.

- غياب التكامل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المؤسسات الكبيرة.

- غياب المؤسسات المتخصصة في مجال التسويق.

- ضعف القدرة التنافسية والتصديرية مع المؤسسات الكبيرة فيما يخص الأسعار والتنوعية والكمية، وهذا ما يجعلها تواجه تحدٍ كبير في بقائها واستمرارها.

- ارتفاع الأسعار وتدني الجودة مقارنة بالمنتجات المنافسة من قبل المشاريع الكبيرة. (4)

(1) فلاح خلف، دراسة تحليلية لمشكلات تمويل المشروعات الصغيرة، جامعة عمر المختار، ليبيا، 2006، ص 4.

(2) سعد صادق، إدارة المشروعات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 51

(3) خضر حسان، تنمية المشاريع الصغيرة، سلسلة جسر التنمية، العدد 09، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002، ص 4.

(4) محمد لبيب، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2003، ص 38

3 - مشاكل تسويقية أخرى: توجد مجموعة من المشاكل التسويقية الأخرى ويتمثل أهمها في:

- الافتقار إلى الوعي التسويقي وعد الإلمام بمبادئه ، يؤدي إلى فشل المشروع بغض النظر عن أهمية وجود السلع والخدمات التي ينتجها أو السلع والخدمات المنافسة .
- نقص المعرفة والقناعة بالمفهوم الحديث للتسويق بسبب ضعف الاهتمام ببحوث التسويق وإهمال نشاط التسويق القائم على نظام معلومات التسويق. (1)
- نقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل المنافسة، وشدتها بين هذه المؤسسات، والمؤسسات الكبرى من ناحية، والمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية والمؤسسات الأجنبية من ناحية أخرى.
- نقص الخبرة وظهور صناعات ومنتجات بديلة باستمرار وبتكلفة أقل، إضافة إلى عدم وجود أسواق جديدة، وضيق الأسواق القديمة، بسبب التدفق غير المنضبط للسلع المستوردة من جهة، وضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى. (2)

ثانياً: عوائق أخرى:

بالإضافة إلى الصعوبات التنظيمية، الإدارية، التمويلية، والتسويقية التي تعيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هناك صعوبات فنية تواجه هذه الأخيرة، وتقلص من فرصها في التحديث ومواكبة التطورات التكنولوجية وتمثل أهمها في:

- أ - صعوبة الحصول على المعلومات: غياب نظام المعلومات وسوء التحكم في تقنيات وآليات التسيير تجعل هذا النوع من المؤسسات هشة وغير قادرة على المنافسة، وكذا التغيرات البيئية ولاسيما في بدايتها الأولى فمن المؤكد أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، توجد في محيط معلوماتي ضعيف جدا ولا يساعد على تنميتها ونموها، لأنه في غياب بطاقة صحيحة ودقيقة للمعلومات الضرورية للمهتمين بهذا القطاع، وهو ما يتطلب تشخيصا دقيقا لهذه المؤسسات، في ظل غياب جهات متخصصة، يمكن اللجوء إليها في تقديم الدعم والمشورة الفنية أو في تبني برامج مخصصة لغرض تقديم المعلومات عن هذا القطاع. (3)
- ب - صعوبة التطور والتحديث التكنولوجي: من بين الصعوبات التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مسألة الحصول على التكنولوجيا، لقلّة وضعف مواردها من جهة،

(1) فخري طميلية إلهام، التسويق في المشاريع الصغيرة مدخل استراتيجي دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص. 29.

(2) شريف شكيب أنوار، التسويق و دوره في تأهيل المؤسسات العربية الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة وما تحويه من منافسة، مداخلة في المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص. 13.

(3) احمد فوزي ملوخية، أسس دراسات الجدوى للمشروعات الصغيرة الطبعة الأولى، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية، 2008، ص. 178.

وضعف تأهيل مستخدميها من جهة أخرى، وهذا ما يجعل حصولها على التكنولوجيا أمراً صعب المنال، وحتى ما تتوافر عليه من معارف تقنية معرض للتجاوز، بفعل الابتكارات والاختراعات المتجددة.

ت - عدم توفر فرص التكوين والتدريب اللازم لأصحاب المؤسسات: إن عدم توفر فرص التكوين والتدريب الجيد والمناسب لإعداد الموارد البشرية اللازمة لإقامة وإدارة هذه المؤسسات، يجعلها تعاني من ضعف في المستوى الفني للعمالة والنقص في المهارات والخبرات المطلوبة لإدارة عمليات الإنتاج والتسويق، فهذه المشروعات ليست لديها القدرة والإمكانات اللازمة لاستقطاب المهارات العالية والعناصر المدربة تدريباً جيداً، حيث يتميز العمال في هذه المؤسسات بتعدد الاختصاصات على عكس المؤسسات الكبيرة، والمبرر في ذلك هو صغر حجمها وكذلك لتكييفها مع تغيرات المحيط التنافسي، وعليه فننادرا ما نجد نوعاً من هذه المؤسسات التي تعتمد على مخططات تكوين لتنمية معارف مستخدميها، وهذا راجع لارتفاع عملية التكوين.

ث - غياب ثقافة المؤسسة: لا ريب أن محققته المجتمعات المتقدمة من نجاحات ورقية يعود إلى ما توصلت إليه من نهضة وتطور علمي بفضل المعرفة العلمية والتكنولوجية التي تحقق لها الكثير من الانجازات، والجدير بالذكر هنا أن إدارة المشاريع والأنشطة الاقتصادية والتجارية استقرت على قواعد مستوحاة من العلوم المختلفة، لأننا نجد أن نصيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعيف لدرجة لا تكاد تذكر، ومن ثم من الضروري إيجاد أداة تمكن من تنظيم دخول الفكر المؤسسي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽¹⁾

ج - ضعف دراسات الجدوى الاقتصادية الدقيقة: فصاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، يفقد عادة إلى الكفاءة اللازمة توفرها عن إعداد دراسة جدوى المشروع، كما أنه كثيراً ما يخلط بين أعمال المشروع والأعمال الخاصة، أي أنه لا يفصل بين الذمة المالية للمؤسسة، والذمة المالية الخاصة به، مما يؤدي إلى محدودية الأرباح المحتجزة، كما أن الملكية الفردية أو العائلية تستوجب تعيين الأبناء والأقارب بصفة عادية لإدارة المؤسسة، ومنه ممارسة الصلاحيات بشكل مركزي وبالتالي التأثير على النمو السريع للمؤسسة، لأنه من بين نسبة الإغلاقات في المؤسسات التجارية الصغيرة الجديدة، وعلى الأخص خلال السنوات الأولى من عملها عالية جداً، وتحسن بازدياد عمرها فمثلاً في تجارة التجزئة تغلق أكثر من

(1) رايح خوني ورقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، إترارك للطباعة والنشر، القاهرة، 2008، ص 77.

مؤسسة من بين كل ثلاثة مؤسسات جديدة في السنة الأولى، وتغلق اثنتان من كل ثلاث مؤسسات خلال ست سنوات، وفي تجارة الجملة والتصنيع تتوقف عن العمل واحدة من كل خمس مؤسسات خلال السنة الأولى، واثنين من كل خمس مؤسسات خلال تسع سنوات.⁽¹⁾

وفي البحث عن أسباب هذا الفشل وإغلاق المؤسسات أبوابها وجد أن هناك اختلاف كبير بين الأسباب المقدمة من قبل أصحاب المؤسسات وما تقدمه هيئة خارجية، فمثلا ما يصفه صاحب المشروع بالمنافسة الشديدة قد يكون في الحقيقة جهودا غير فعالة في المبيعات، كما أن ما يسمى "ديون هالكة" قد تكون عدم عناية في منح الائتمان، وعدم ملائمة رأس المال قد تعني تجهيزات باهظة الثمن أو منح رواتب لعدد كبير من الأقارب، أو إنفاق المال المخصص لشراء المخزون لتلبية حاجات شخصية لصاحب المشروع.⁽²⁾

ح - القدرة الضعيفة على المنافسة: إن ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من الأسباب التي تؤدي إلى فشلها، وهذا الضعف يكون نتيجة لعدة عوامل، نذكر أهمها:

- عدم قدرة العمل التجاري على التغلب على التكاليف المنخفضة للمنافسين الأكثر كفاءة خاصة المؤسسات الكبيرة التي تنشط في نفس المجال.

- الموقع السيئ الذي يتم تحديده في غالب الأحيان على أساس معايير شخصية مثلا في المدينة حيث توجد العائلة أو قرب المنزل وليس له علاقة بالعمل، كما أنه وبعد إقامة المشروع يرفض الانتقال إلى مكان آخر حتى بعد تضائل حجم السوق بشكل كبير.

- عدم فهم واستيعاب التغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة بالمؤسسات والتي تستوجب مجاراة الأوضاع الاقتصادية والتركيبات الاجتماعية، وإلا فإنها ستنتهي بالفشل.⁽³⁾

ويتضح من خلال الاستعراض السابق، أن هذه المؤسسات تعاني جملة من والمعوقات وأنها كي تنجح في أداء دورها في عملية التنمية، لا بد لها من العمل ضمن إطار تشريعي يحميها وفق آلية تنفيذية تدعمها، وتبنيها إستراتيجية خاصة تعمل على تنميتها ورعايتها، سواء من جهة الخدمات الفنية الإدارية والتسويقية التي تحتاجها أو من جهة الخدمات التمويلية الملائمة لإنشائها واستمرارها، ضمن إطار إستراتيجية تنموية عامة.

(1) صلاح الدين حسن السبسي، دراسة الجدوى وتقييم المشروعات الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، القاهرة، 2004، ص 30.

(2) أحمد فوزي ملوخية، مرجع سبق ذكره، ص 32.

(3) كليفورد بوميك، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، ترجمة رائد السمرة، مركز الكتاب الأردني، الأردن، 1999، ص 42.

المبحث الرابع: الإطار النظري لمفهوم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تكمن أهمية التنافسية في تعظيم الاستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته، ويشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية مؤسسات الدول الصغيرة فرصة الخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي، لأن هذه الدول الصغيرة والنامية أصبحت مجبرة على مواجهة هذا النظام، خاصة من خلال المؤسسات، لأنها تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها، كون مستوى معيشة أفراد دولة ما مرتبط بشكل كبير بنجاح مؤسساتها لقدرتها على اقتحام الأسواق العالمية، لهذا سنتطرق في هذا المبحث لمفهوم التنافسية ومؤشرات قياسها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودراسة الميزة التنافسية ومؤشراتها، والتطرق بالتفصيل للاستراتيجيات العامة للتنافس كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: الخلفية النظرية لظهور التنافسية ومؤشرات قياسها:

إن البحث في الكتابات التي تناولت مفهوم التنافسية، يجعلنا نصل إلى حقيقة مفاده أن هذا المفهوم هو حديث نسبيا وقد تزامن ظهوره مع أحداث اقتصادية هامة، ونظرا لتزايد أهمية هذا المفهوم فقد وجه الاقتصاديون جهودهم لمحاولة وضع إطار نظري يهتم بدراسة التنافسية على كل المستويات، ويسمح بوضع نماذج وأطر تمكن الدول والمؤسسات من رسم سياستها واستراتيجيتها في مواجهة المنافسة المتنامية، ومن خلال هذا المطلب سنتطرق لمفهوم تنافسية ومؤشرات قياسها.

أولا: مفهوم التنافسية ومؤشرات قياسها:

يتميز مفهوم التنافسية بالحدثة ولا يخضع لنظرية اقتصادية عامة، وأول ما ظهر في الفترة (1981-1987) التي عرفت عجزا كبيرا في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية (خاصة في تبادلاتها مع اليابان)، وزيادة حجم الديون الخارجية، وظهر الاهتمام مجددا بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينات كنتاج للنظام الاقتصادي العالمي الجديد وبروز ظاهرة العولمة، وكذا التوجه العام لتطبيق اقتصاديات السوق.⁽¹⁾

(1) فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي آليات المؤسسات لتحسين المراكز التنافسية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر، الإسكندرية، 1999، ص 32.

ويتداخل مفهوم التنافسية مع عدة مفاهيم أخرى، من بينها النمو والتنمية الاقتصادية وازدهار الدول، وهذا ما يصعب من تحديد تعريف دقيق ومضبوط للتنافسية، إضافة إلى عامل مهم يتمثل في ديناميكية التغير المستمر لمفهوم التنافسية، ففي بداية السبعينات كانت ترتبط بالتجارة الخارجية ثم ارتبطت بالسياسة الصناعية خلال سنوات الثمانينات، أما في سنوات التسعينات فارتبطت بالسياسة التكنولوجية للدول، وحاليا تنافسية الدول تعني مدى قدرتها على رفع مستويات معيشة أفرادها، لهذا اختلف معظم الاقتصاديين والهيئات الاقتصادية الدولية في تحديد مفهوم دقيق للتنافسية، فينطلق بعضهم من مفهوم ضيق ويختصرها في تنافسية السعر والتجارة، ويستعمل البعض الآخر مفهوم واسع يكاد يشمل جميع مناحي النشاط الاقتصادي، وهذا ما يظهر جليا في التعداد الكبير للمؤشرات المستعملة في قياسها. (1)

أ - مستويات تعريف التنافسية: للتنافسية عدة مستويات لتعريفها نذكر منها:

1 - تعريف التنافسية حسب المؤسسات:

- **التعريف الأول:** يتمحور تعريف التنافسية حسب المؤسسات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، وذلك بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية، وهذا حسب التعريف البريطاني وتمثل " القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالتنوع الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب"، وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى. (2)

- **التعريف الثاني:** تعني القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحا مستمرا لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية كالعامل ورأس المال والتكنولوجيا. (3)

2 - **تعريف التنافسية حسب قطاع النشاط:** تعني التنافسية حسب قطاع النشاط قدرة المؤسسات المنتمة لنفس القطاع في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك

(1) محسن أحمد الخضيرى، صناعة المزايا التنافسية منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة بالتطبيق على الواقع الاقتصادي المعاصر، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004، ص 52

(2) عبد السلام أبو قحف، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة " رؤية مستقبلية"، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 1997، ص 30

(3) أحمد سيد مصطفى، التغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمنظمات العربية، دار الكتب للنشر، القاهرة، 2001، ص 16

الدولة في هذا القطاع، ويجب تحديد القطاع بدقة فمثلاً قطاع صناعة الموصلات لا يمكن خلطه مع قطاع الإلكترونيات، لأن مجالات وظروف الإنتاج تختلف.

3 - تعريف التنافسية على مستوى الدول والمنظمات: اهتم الكتاب والاقتصاديين وكذا

المنظمات والهيئات الدولية بتعريف التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات وقطاع النشاط، لذلك نجد أن هناك العديد من التعاريف تختلف حسب الزاوية التي ترى منها التنافسية ويمكن إدراجها في مايلي:

- تعريف المجلس الأمريكي للتنافسية: يعرف التنافسية على أنها قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة في الأجل الطويل.⁽¹⁾

- تعريف المجلس الأوروبي ببرشلونة: عرف المجلس الأوروبي في اجتماعه ببرشلونة سنة 2000 تنافسية الدولة على أنها القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها، وتوفير مستوى تشغيل عال وتماسك اجتماعي وتحص كل جوانب السياسة الاقتصادية.

- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE): تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التنافسية على أنها " القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاومة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي، وزيادة حصصها في الأسواق المحلية والدولية في الأجل الطويل".⁽²⁾

4 - التعريف الشامل للتنافسية: تشترك أغلب التعاريف المستعرضة آنفاً في نقاط مشتركة تمثل في قدرة المؤسسات على النفاذ إلى الأسواق الخارجية بمنتجات عالية الجودة وبأقل التكاليف، وأن يظهر أثر ذلك في تحسن الناتج الداخلي الخام والذي بدوره يزيد في تحسين الظروف المعيشية للمواطنين⁽³⁾، لذلك فإننا نحاول إعطاء تعريف للتنافسية يتلخص في " التنافسية هي قدرة الحكومات على توفير ظروف ملائمة تستطيع من خلالها المؤسسات العاملة في إقليمها النفاذ بمنتجاتها إلى الأسواق الخارجية، بغية زيادة نمو معدل الناتج الداخلي الخام".

(1) طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاهرة، 2002، ص.5.

(2) كاظم نزار الركابي، الإدارة الإستراتيجية، العولة و المنافسة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2002، ص.20.

(3) مصطفى محمود أبو بكر، الموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2004، ص.25.

ب - مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة: إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحاً يبدو على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، وحسب النموذج النظري للمزاخمة الكاملة فإن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها، وأن ثروتها تتضاءل أو تهدد، وتكون المؤسسة قليلة الربحية، لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجها أضعف أو عناصر إنتاج تكلفتها أكثر أو للسببين معاً، لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسات.⁽¹⁾

1 - الربحية: تشكل الربحية مؤشراً كافياً للتنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها، أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، ولكن يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيته الحالية لن تكون ضامنة لربحيته المستقبلية، لأن ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، لأن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تتعلق بالقيمة السوقية لها، وتكلفة عوامل إنتاجها وكذلك على الجاذبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة وعلى إنفاقها الحالي على البحث والتطوير أو براءات الاختراع التي تحصل عليها، إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، لأن النوعية عنصر هام لاكتساب الجاذبية ومن ثم النفاذ إلى الأسواق والحفاظ عليها.

2 - تكلفة الصنع: تكون المؤسسة غير تنافسية حسب النموذج النظري للمنافسة النزيهة إذا كانت تكلفة الصنع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، ويعزى ذلك إما لانخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج مكلفة كثيراً، أو السببين معاً، وإنتاجية ضعيفة يمكن أن تفسر على أنها تسيير غير فعال، كل هذا في حالة قطاع نشاط ذو منتجات متنوعة، أما إذا كان قطاع النشاط ذو منتجات متجانسة فيمكن أن يعزى ذلك إلى كون تكلفة الصنع المتوسطة ضعيفة مقارنة بالمنافسين الآخرين.

وتجدر الإشارة إلى أن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشراً كافياً عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس، ما لم يكن ضعف التكلفة

(1) معالي فهمي حيدر، نظم المعلومات مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الدار الجامعية للنشر، القاهرة، 2002، ص.85.

على حساب الربحية المستقبلية للمشروع، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلاً جيداً عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية.

3 - **الإنتاجية الكلية للعوامل:** تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل الفاعلية التي تتحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل؛ أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة، ومن الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفورات الحجم.⁽¹⁾

4 - **الحصة من السوق:** من الممكن لمؤسسة ما أن تكون مرحة وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بعوائق تجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة عند تحرير التجارة أو بسبب أفول السوق، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها المحتملين.

وعندما يكون هناك حالة توازن تعظم المنافع ضمن قطاع نشاط متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى، فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

وفي قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه ولكن يضاف إليها سببا آخر هو أن المنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الأمور الأخرى أيضاً، لأنه كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق.

(1) Andreas Bergh and Rolf Höijer, **Institutional Competition**, Published by George Mason University, USA, 2008, p.125.

بعد عرض هذه المؤشرات تجدر الإشارة إلى أنه لا يمكن تحديد وحصر مؤشرات تنافسية المؤسسة في هذه المؤشرات، بل يبقى المجال مفتوحاً أمام عدة متغيرات وعناصر يمكن أن تظهر إذا اعتبرنا أننا نقوم بالتحليل في بيئة متغيرة وسريعة التطور، وبذلك فإن نمط التسيير والقيادة داخل المؤسسة بالإضافة إلى روح الإبداع والتسيير الجيد للكفاءات وتطوير واستعمال التكنولوجيا الملائمة، كل هذه العوامل تشير بطريقة أو بأخرى إلى تنافسية المؤسسة وبالتالي تنافسية القطاع الذي تنشط فيه المؤسسة.⁽¹⁾

ت - انتقاد التنافسية ومؤشراتها: انتقد (Petrella Riccardo) التنافسية ومؤشراتها واعتبرها هدف رئيسي للمؤسسة وليست وسيلة، ومن بين الآثار التي ترتبت عنها هو تقوية منطق الحرب لدى المؤسسات وعلى المستوى الدولي فيما يخص العلاقات بين المؤسسات والمتعاملين الاقتصاديين، المدن والدول، واستعملت في هذه المعركة كل الوسائل (البحث والتطوير، براءة الاختراع، إعانات الدولة، المضاربة المالية، هيمنة الأسعار، نقل وحدات الإنتاج، الاندماج والشراء) وكذلك تقليص دور الدولة في نظر الأعوان الاقتصاديين، السياسيون والجمهور إلى نظام واسع للهندسة القانونية والبيروقراطية والمالية موضوعة في خدمة النجاح التجاري للمؤسسة، وأصبحت الدولة عاملاً من العوامل التي تخلق الشروط الملائمة لتنافسية المؤسسات، بعد أن كانت تبحث عن الفائدة العامة للشعب، ولم تعد ذلك المرقى والضامن للفائدة العامة، وتكون نتيجة كل هذا ضعف الديمقراطية، حيث أنه في ظل العولمة أصبحت المؤسسات هي التي تحدد الأولويات في مجال الاستثمار واختيار المنتجات والخدمات، وتحديد أماكن الاستثمار.⁽²⁾

ومن نتائج اشتداد التنافسية بين المؤسسات هو العنف السياسي الاجتماعي والذي يعبر عنه على المستوى الدولي بأشكال قانونية، منها إجبار الدول التي تستفيد من قروض البنك الدولي وصندوق النقد الدولي على خوصصة قطاعات معينة، هذه القروض توجه لإنجاز الهياكل القاعدية لمنفعة شعوبها، ويفرض عليها التخلي على سلطة القرار والمراقبة في مجال تخصيص الموارد، خاصة الفوائد الاقتصادية لاستثمارات المؤسسات المتعددة الجنسيات لصالح المؤسسات الخاصة ومالكي رؤوس الأموال الخاصة في البلدان الغنية.

(1) الطائي محمد، اقتصاديات المعلومات القوة النائمة في تحقيق التفوق التنافسي للمؤسسات، الطبعة الأولى، دار الميسرة، عمان، 2006، ص 58.

(2) جمال الدين محمد المرسي، الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية: المدخل لتحقيق ميزة تنافسية لمنظمة القرن الحادي والعشرين، دار الجامعة للنشر،

الإسكندرية، 2000، ص 66.

ثانياً: تحليل قوى التنافس في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن تعريف الصناعة على أنها مجموعة من المؤسسات تقدم منتجات أو خدمات تمثل بدائل بعضها للبعض، وهذه البدائل عبارة عن منتجات أو خدمات تؤدي إلى إشباع الحاجات الأساسية لنفس المستهلك وتكمن مهمة المسؤولين في هذه المؤسسات في تحليل قوى التنافس في بيئة ما، بغرض التعرف على الفرص والتحديات التي تواجه المؤسسة، لقد قام مايكل بورتر (M.PORTER) بتطوير نموذج يساعد المسؤولين في هذا التحليل، وهو يركز على العوامل الخمسة التي تشكل أسس المنافسة:⁽¹⁾

أ - المنافسون المحتملون: وهم جميع المؤسسات التي لديها الرغبة والقدرة في اقتحام حلبة التنافس، فكلما زاد عدد المنافسين ازدادت مهمة المؤسسة صعوبة في الحفاظ على حصتها السوقية، وتحقيق الأرباح المرجوة، وهذا ما يؤثر بدوره على مردودية القطاع من خلال تخفيض الأسعار، لذا تسعى المؤسسات القائمة في القطاع على تخفيض الخطر الناتج عن دخول منافسين جدد بوضع حواجز للدخول، مثل اقتصاديات الحجم، صورة العلامة، تكاليف التحويل، التميز في المنتجات المحمية ببراءات الاختراع، الاحتياجات إلى رأس المال، القيمة المطلقة للتكاليف.⁽²⁾

ب - المنافسة في القطاع: أما ثاني عوامل المنافسة فيتعلق بشدة المنافسة الموجودة بين المؤسسات القائمة في القطاع، وهي تعتبر المحدد الرئيسي لمدى جاذبية القطاع، فإذا كانت المنافسة ضعيفة تلجأ المؤسسات إلى رفع الأسعار وتحقيق أرباح أكثر، أما إذا اتسمت بالقوة فقد يترتب عن ذلك منافسة سعرية حادة تؤدي إلى تقليص الأرباح من خلال تخفيض هوامش الربح على المبيعات.⁽³⁾

ت - تهديدات المنتجات البديلة: وهي تلك المنتجات التي تقدمها مؤسسات أخرى يمكن أن تحقق إشباعاً للمستهلكين بنفس الكيفية التي تحققها منتجات القطاع، وبالتالي تدخل مؤسسات القطاع في منافسة مع هذه المؤسسات ومن ثم تتأثر ربحيتها بصفة خاصة ومردودية القطاع بصفة عامة، وهذا يتطلب تضافر جهود مؤسسات القطاع والعمل بطريقة

(1) شارلزهل و جاريث جونز، الإدارة الاستراتيجية مدخل متكامل، ترجمة محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، دار المريخ، الرياض، 2001، ص.131.

(2) Porter, M. E. *La concurrence selon Porter*. Paris: village mondial, 1999, p.17.

(3) فريد النجار، مرجع سبق ذكره، 1999، ص.30.

جماعية للتصدي للمنتجات البديلة بإتباع مجموعة من الأساليب كثيفة الحملات الإشهارية أو تحسين جودة منتجاتهم وتقديمها بأسعار مقبولة مقارنة بالمنتجات البديلة. (1)

ث - **قوة تفاوض الزبائن:** قد يكون المشترون عبارة عن مستهلكين نهائيين لمنتجات وخدمات المؤسسة، كما يمكن أن يكونوا مؤسسات توزع منتجات هذه الأخيرة على المستهلكين النهائيين، كتجار الجملة والتجزئة، ويمكن النظر إلى المشتريين على أنهم عامل تهديد تنافسي، وذلك عندما يكونون في وضع يطلبون فيه الشراء بأسعار منخفضة أو تلقي خدمات بصورة أفضل مما يترتب عنه ارتفاع في التكاليف التشغيلية، أما إذا كانت قوتهم التفاوضية تسم بالضعف، فهذا يساعد المؤسسة البائعة على الرفع من أسعارها وتحقيق أرباح كبيرة، ويمكن للمشتريين أن يكونوا أكثر قوة في التفاوض في حالات عديدة أهمها:

- عندما يتألف العرض من مؤسسات صغيرة متعددة، بينما المشتريين قليلي العدد لكنهم كبير الحجم.
 - عندما يقوم المشتريين بشراء كميات كبيرة، وفي مثل هذه الظروف يمكن لهم أن يستغلوا قوتهم الشرائية كعامل ضغط للمساومة على تخفيضات في السعر.
 - عندما يعتمد العرض على المشتريين بنسبة كبيرة من إجمالي الطلبات.
 - عندما يكون بمقدور المشتريين تحويل الطلبات بين المؤسسات العارضة بتكلفة منخفضة، ومن ثم ضرب المؤسسات بعضها ببعض لفرض التخفيض في الأسعار.
 - عندما تكون هناك جدوى اقتصادية للمشتريين لشراء المنتجات من مؤسسات متعددة في آن واحد.
 - عندما يكون بإمكان المشتريين استعمال لغة التهديد للحصول على احتياجاتهم من خلال عمليات التكامل الرأسي كوسيلة للحصول على أسعار منخفضة. (2)
- ج - **قوة تفاوض الموردين:** إن القوة التفاوضية للموردين تجاه المؤسسة يجب أن تحلل بصورة عملية وموضوعية، لمعرفة تأثير العلاقة بين الموردين والمؤسسة، لذا فواضعوا الإستراتيجية يهتمون بتحليل المتغيرات الخاصة بعمليات التوريد خاصة من حيث التكلفة والنوعية، طبيعة المواد والمنتجات، مواعيد التسليم والخصومات وأثر التغيرات التكنولوجية، الاقتصادية، الثقافية وغيرها على استمرارية عملية التوريد في المستقبل القريب والبعيد، ولقد وضع بورتر

(1) هشام الغريبي، إدارة البقاء مدخل استراتيجي، دار صفاء للنشر، الأردن، 1998، ص 13.

(2) طاهر الغالبي، وائل إدريس، الإدارة الإستراتيجية منظور منهجي متكامل، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان، 2007، ص 274.

اتجاهها عاما، يلخص العوامل الأكثر أهمية في دراسة العلاقة التفاعلية بين الثنائية (مؤسسة/مورد) وذلك كآتي:

- يكون للمنتج الذي يبيعه بدائل قليلة، مع أهمية ذلك المنتج.
- لا تمثل الصناعة التي تنتمي إليها المؤسسة المشتري عاملا مهما لهم، وفي مثل هذه الأحوال، لا يعتمد رخاء وازدهار الموردين على المجال الصناعي للشركة، كما أن الموردين سيكون لديهم حافزا أقل لتخفيض الأسعار وتحسين الجودة، لتمييز منتجاتهم بالدرجة التي لا تكلف المؤسسة كثيرا إذا ما تحولت إلى مورد آخر، وفي مثل هذه الحالات تعتمد المؤسسة على مورديها ولا تستطيع أن تضر بهم.
- عندما ترتفع الأسعار فبإمكانهم اللجوء إلى التهديد بالتكامل الرأسي الأمامي في الصناعة والمنافسة مباشرة على الشركة.
- عندما لا تستطيع المؤسسات المشتري اللجوء إلى التهديد بالتكامل الرأسي الخلفي وتوفير احتياجاتهم بأنفسهم. (1)

المطلب الثاني: الميزة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يشغل مفهوم الميزة التنافسية مكانة هامة في مجالي الإدارة الإستراتيجية واقتصاديات الأعمال، ونظرا لارتفاع حدة المنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أصبح نجاح هذه المؤسسات مرتبط باختلاف أو تمايز العرض الذي تقدمه بالمقارنة مع عروض المنافسين، أي أن نجاحها أصبح مرتبط بامتلاكها لميزة تنافسية تجعلها مختلفة عن بقية المنافسين، ولهذا سنتطرق من خلال هذا المطلب للميزة التنافسية ومحدداتها وأسسها.

أولا: تعاريف وخصائص الميزة التنافسية

للميزة التنافسية عدة تعاريف وخصائص نذكر منها:

- أ - تعاريف الميزة التنافسية: إن الاهتمام المتزايد للباحثين بموضوع الميزة التنافسية جعل من الصعب تقديم تعريف واحد ومتفق عليه لهذا المفهوم، لذا سنستعرض عدة تعاريف منها:
- 1 - التعريف الأول: يعرفها نبيل مرسي خليل بأنها "ميزة أو عنصر تفوق المؤسسة يتم تحقيقه في حالة إتباعها إستراتيجية معينة للتنافس". (2)

(1) فريد النجار، مرجع سبق ذكره، 1999، ص.55.

(2) نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، بيروت، 1996، ص.37.

2 - **التعريف الثاني:** يرى (M. Porter) أن الميزة التنافسية تنشأ أساساً من القيمة التي تستطيع المؤسسة أن تخلقها لزيائنها، فيمكن أن تأخذ شكل سعر منخفض، أو تقديم منافع متميزة للنتج مقارنة بالمنافسين. (1)

3 - **التعريف الثالث:** إن الميزة التنافسية هي عبارة عن قوة دافعة تستمر لفترة طويلة بغض النظر عن طول أو قصر دورة حياة السلعة أو الخدمة التي تقدمها المؤسسة. إن الملاحظ لهذه التعاريف يرى بأنها تتمحور كلها حول نقطة واحدة ألا وهي " قدرة المؤسسة في التميز عن منافسيها والتفوق عليهم، وتحقيق فوائد وأرباح تضمن لها النمو والبقاء في السوق".

ب - **خصائص وشروط الميزة التنافسية:** تتمتع الميزة التنافسية بالخصائص التالية:

-تبنى على اختلاف وليس على تشابه.

-تؤسس على المدى الطويل باعتبارها تخصص بالفرص في المستقبل.

وحتى تكون الميزة التنافسية فعالة، لا بد من توفر الشروط التالية:

-حاسمة، بمعنى أنها تعطي الأسبقية والتفوق على المنافسين.

-الاستمرارية، أي الاستمرار عبر الزمن.

-إمكانية الدفاع عنها، أي مدى صعوبة تقليدها ومحاكاتها أو إلغائها. (2)

ت - **محددات الميزة التنافسية:** تتحدد الميزة التنافسية للمؤسسة من خلال بعدين مهمين:

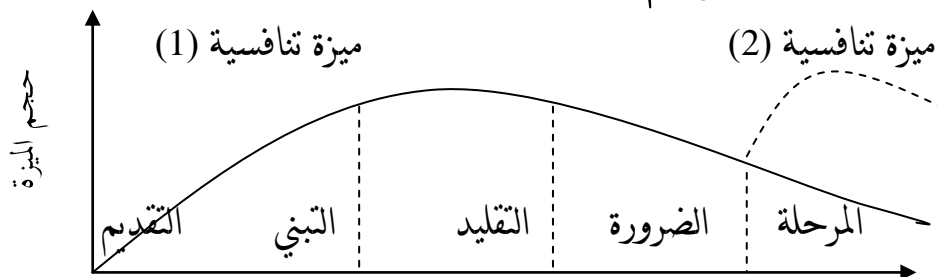
1 - **حجم الميزة التنافسية:** كلما كان حجم الميزة التنافسية أكبر، كان ذلك عائقاً أمام

المنافسين للتغلب عليها أو تقليدها، لذا يجب على المؤسسة مراقبة وتبع دورة حياة

الميزة التنافسية لإجراء التحسينات المناسبة في الوقت المناسب، وتمر دورة حياتها

بنفس مراحل دورة حياة المنتجات، ويمكن توضيحها من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (04): دورة حياة الميزة التنافسية:



المصدر: نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص 86

(1) M. Porter. Op. cit, p.8.

(2) Johann Peter Murmann, Op.Cit, p 180.

- **مرحلة التقديم:** تمثل أطول المراحل بالنسبة للمؤسسة المنشئة للميزة التنافسية، لكونها لا تحتاج الكثير من التفكير والاستعداد المادي والمالي، وتعرف الميزة التنافسية مع مرور الزمن انتشاراً أكثر فأكثر، ويرجع ذلك للقبول الذي تناله من قبل العملاء.
 - **مرحلة التثبيت:** هنا تعرف الميزة نوعاً من الاستقرار من حيث الانتشار، لأن المنافسين بدؤوا يركزون عليها، وتكون الوفورات هنا أقصى ما يمكن.
 - **مرحلة التقليد:** يتراجع حجم الميزة وتوجه تدريجياً إلى الركود لكون المنافسين قاموا بتقليد ميزة الشركة، وبالتالي يتراجع تفوقها عليهم ومن ثم انخفاض في الوفورات.
 - **مرحلة الضرورة:** هنا تظهر ضرورة تحسين الميزة الحالية وتطويرها بشكل سريع أو إنشاء ميزة جديدة على أساس مختلف تماماً عن الميزة الحالية.
- وإذا لم تتمكن المؤسسة من التحسين أو الحصول على ميزة جديدة، فإنها تفقد أسبقيتها تماماً، وعندها يكون من الصعوبة العودة إلى التنافس من جديد، وتُسحب من السوق.⁽¹⁾

ث - **نطاق التنافس:** ويقصد به مدى اتساع أنشطة وعمليات المؤسسة الهادفة لتحقيق مزايا تنافسية، فنطاق النشاط على مدى واسع يمكن أن يحقق وفرة في التكلفة عن المؤسسات المنافسة، وكمثال على ذلك الاستفادة من تقديم تسهيلات إنتاج مشتركة، وخبرة فنية واعدة، واستخدام نفس منافذ التوزيع لخدمة قطاعات سوقية مختلفة، أو مناطق مختلفة، وفي مثل هذه الحالة تتحقق اقتصاديات النطاق وخاصة في حالة وجود علاقات متداخلة ومترابطة بين القطاعات السوقية أو المناطق التي تغطيها عمليات المؤسسة، وفي المقابل يمكن للنطاق الضيق تحقيق ميزة تنافسية من خلال التركيز على نطاق سوقي معين وخدمته بأقل تكلفة أو تقديم منتج مميز له، وهناك أربعة أبعاد لنطاق التنافس من شأنها التأثير على الميزة التنافسية وهي:

- 1 - **نطاق القطاع السوقي:** يتمثل في مخرجات المؤسسة والعملاء الذين تتعامل معهم، وهنا يتم الاختيار ما بين التركيز على قطاع معين من السوق أو خدمة كل السوق.
- 2 - **النطاق الرأسي:** يعكس أداء المؤسسة لأنشطتها داخلياً أو خارجياً، فالتكامل الرأسي المرتفع من شأنه أن يتيح الفرصة أمام المؤسسة لتتحقق مزايا تنافسية مقارنة بالمنافسين.

(1) لزهر العابد، مرجع سبق ذكره، ص.43.

3 - نطاق الصناعة: يعبر عن مدى الترابط بين الصناعات التي تعمل في ظلها المؤسسة، فوجود روابط بين الأنشطة المختلفة من شأنه خلق فرص لتحقيق مزايا تنافسية؛ مثل إدراج فكرة العناقيد الصناعية في المؤسسات.

4 - النطاق الجغرافي: يمثل عدد المناطق الجغرافية أو الدول التي تتنافس فيها المؤسسة. (1)

ثانياً: معايير الحكم على جودة الميزة التنافسية:

تحدد نوعية الميزة التنافسية بثلاثة عوامل:

أ - مصدر الميزة: وتنقسم الميزة التنافسية وفق هذا المعيار إلى نوعين رئيسيين:

1 - مزايا تنافسية من مرتبة منخفضة: مثل التكلفة الأقل لكل من قوة العمل والمواد الخام، وهي سهلة التقليد والمحاكاة من قبل المنافسين.

2 - مزايا تنافسية من مرتبة مرتفعة: مثل استخدام تكنولوجيا متطورة في العمليات، تمييز المنتج، السمعة الطيبة للعلامة، علاقات وطيدة مع الزبائن، ومن خصائص هذه المزايا، أن تحقيقها يتطلب مهارات وقدرات عالية، وأيضاً الاعتماد على تاريخ طويل من الاستثمارات المستمرة والمتراكمة في التسهيلات المادية، والتعلم المتخصص، والبحوث والتطوير، والتسويق.

ب - عدد مصادر الميزة التي تمتلكها المؤسسة: إن اعتماد المؤسسة على ميزة واحدة يمكن المنافسين من تقليدها والتغلب عليها، أما في حالة تعدد مصادر الميزة التنافسية، فإنه يصعب على المنافسين تقليدها جميعاً.

ت - درجة التحسين المستمر في الميزة: يجب على المؤسسات أن تحاول الوصول إلى مزايا جديدة وبسرعة، قبل أن يتمكن المنافسون من تقليد الميزة الحالي، لذا فإن التحسين والتجديد والتطوير المستمر أكثر من ضروري لخلق مزايا تنافسية جديدة، ومن مرتبة مرتفعة. (2)

ثالثاً: بناء المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

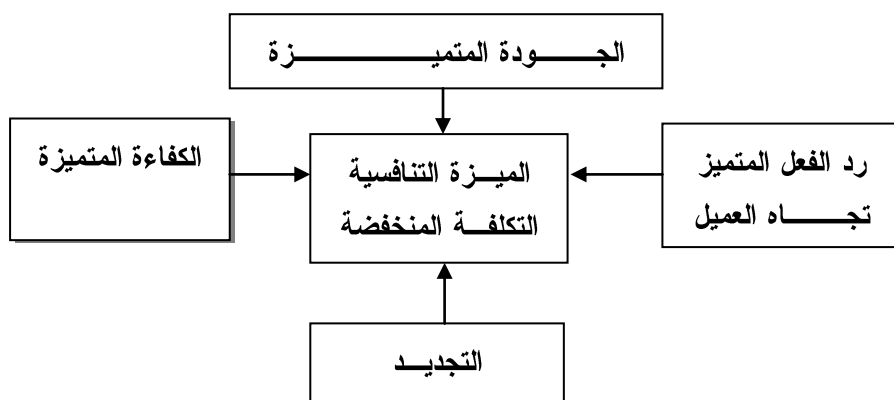
يتم بناء المزايا التنافسية بالتركيز على أهم العوامل والأسس المساعدة في بنائها والتي يجب على أي مؤسسة أن تتبناها مهما كانت طبيعة نشاطها، والاستراتيجيات العامة للتنافس والموارد، يعتبران مدخلين رئيسيين في بناء المزايا التنافسية.

(1) محسن أحمد الخضيري، مرجع سبق ذكره، 2005، ص 33.

(2) نبيل مرسي خليل، مرجع سبق ذكره، ص 99.

أ - الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية: يشمل بناء المزايا التنافسية على أربعة أركان أو أسس رئيسية: الكفاءة، الجودة، التحديث، والاستجابة لحاجات العملاء، وهذه الأسس الأربعة متداخلة ومتشابكة فيما بينها ويدعم بعضها البعض، و تمثل الأركان في بناء المزايا التنافسية، والتي يمكن لأي مؤسسة أن تتبناها بغض النظر عن مجالها الصناعي أو المنتجات والخدمات التي تنتجها وتؤديها، ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل رقم 05 والذي يمثل الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية في المؤسسات:

الشكل رقم: 05: أسس بناء المزايا التنافسية في المؤسسات:



المصدر: شارلزهل و جارث جونز، مرجع سابق ذكره، ص196:

1 - الكفاءة: تسعى المؤسسة من خلال نشاطها المتمثل في تحويل المدخلات إلى مخرجات إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الكفاءة في حدود إمكانياتها المتاحة، وأبسط قياس للكفاءة يمكن استخلاصه من النظام الإنتاجي للمؤسسة، والمتمثل في مقدار المدخلات المطلوبة لإنتاج مخرجات معينة، أي أن الكفاءة تساوي المخرجات/المدخلات، وتكون المؤسسة أكثر كفاءة كلما كانت المدخلات اللازمة لإنتاج مخرجات معينة أقل، وتعتبر إنتاجية العامل واحدة من أهم مكونات الكفاءة بالنسبة لكثير من المؤسسات، والتي يمكن قياسها عادة بالمخرجات بالنسبة لكل عامل خلال فترة زمنية معينة، حيث أن زيادة إنتاجية العامل سوف تؤدي إلى تخفيض التكلفة مما يزيد من إنتاجيته، أي أن المؤسسة سوف تحقق مزايا تنافسية مرتكزة على التكلفة.⁽¹⁾

2 - الجودة: إن التركيز على الجودة أصبح هدفا استراتيجيا تسعى الإدارة العليا في كل مؤسسة الوصول إليه، وذلك لإعطاء ثقة أكبر لمنتجاتها على المنافسة والجودة العالية

(1) معالي فهمي حيدر، مرجع سبق ذكره، 2002، ص 16- 17.

للمنتج، ولها تأثير مضاعف على المزايا التنافسية، فالأول يتمثل في أن توفير منتجات عالية الجودة يزيد من قيمة هذه المنتجات في أعين المستهلكين مما يسمح لها من فرض سعر عالٍ لمنتجاتها، أما التأثير الثاني للجودة العالية على المزايا التنافسية فيصدر عن الكفاءة العالية والتكاليف المنخفضة للوحدة، حيث أن اختصار عامل الوقت يؤدي إلى إنتاجية أعلى للعامل وتكاليف أقل للوحدة، مما يسمح بفرض أسعار عالية، ولهذا أصبحت الجودة في أدبيات إدارة الأعمال، من بين أهم استراتيجيات التغيير المطبقة في المؤسسات لتحقيق الكفاءة العالية، والحياسة على مزايا تنافسية. (1)

3 - **التجديد:** يمكن تعريف التجديد على أنه أي شيء جديد يتعلق بطريقة إدارة المؤسسة، أو تصميم المنتجات، والهياكل التنظيمية، والاستراتيجيات التي تعتمد عليها المؤسسة، ويعتبر أحد أهم أسس بناء المزايا التنافسية، لأنه يجعل المؤسسة متميزة ومنفردة عن منافسيها، وذلك يمكنها من تخفيض تكاليفها وفرض أسعار عالية، وإلى أن يتمكن المنافسون من محاكاة المنتج المجدد، تكون المؤسسة قد نجحت في إرساء علامتها، وهذا ما يصعب على المنافسين التفوق عليه.

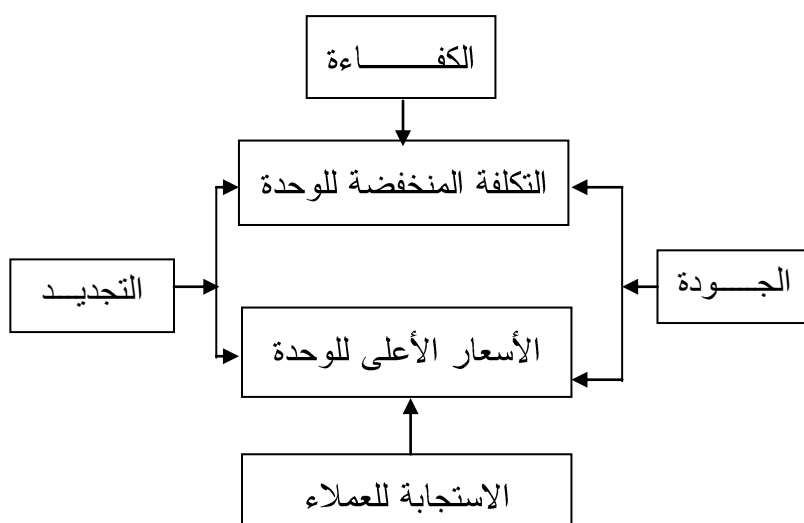
4 - **الاستجابة لحاجات العميل:** إن قدرة المؤسسة على تحقيق هذه الميزة، تكون من خلال أداء مهامها ونشاطاتها بطريقة أفضل من المنافسين في تحديد رغبات العملاء وإشباعها، وذلك من شأنه أن يزيد من قيمة منتجات المؤسسة في أعين المستهلكين، مما يؤدي إلى خلق مزايا تنافسية من خلال التمييز. (2)

وفي الأخير يمكن أن نستخلص أن العناصر السابقة الذكر، تعتبر مهمة في تحقيق المزايا التنافسية في المؤسسات، لأن الكفاءة المتفوقة تمكن المؤسسة من تخفيض تكاليفها، والجودة العالية تسمح بفرض أسعار أعلى وتخفيض التكاليف، والاستجابة المتفوقة تسمح أيضا بفرض سعر عالٍ، والتجديد يمكن أن يؤدي إلى فرض سعر عالٍ أو تكاليف أقل، وهو ما يوضحه الشكل رقم 06 والذي يمثل تأثير الكفاءة، الجودة، الاستجابة للعملاء والتجديد على تكلفة الوحدة والسعر.

(1) على السمي، إدارة الجودة الشاملة ومتطلبات التأهيل للإيزو، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1995، ص 30.

(2) سيد مصطفى، التغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمنظمات العربية، دار الكتب للنشر، القاهرة، 2001، ص 50.

الشكل رقم 06: تأثير الكفاءة، الجودة، الاستجابة للعملاء والتجديد على تكلفة الوحدة والسعر:



المصدر: شارلز هل وجارث جونز، مرجع سابق ذكره، ص 205:

رابعاً: عوامل نجاح بناء الميزة التنافسية:

تعتبر الميزة التنافسية نظاماً متكاملًا يضم مجموعة من القدرات التي تعبر عن جوانب مختلفة من منظومة العمل الإنتاجي، الإداري، والتسويقي للمؤسسة، ويحقق الاستثمار الإيجابي لتلك القدرات التنافسية المتكاملة والتي تمكن من تفوق المؤسسة على منافسيها من خلال خلق الفرص الجديدة في السوق و الزيادة في استغلالها، قبل أن تسمح للمنافسين على الدخول فيها، واختراق مجال تنافسي جديد، بمنافسة مؤسسات كانت تحتل المركز الأقوى فيه، والإسهام في تكوين الصورة المستقبلية للمؤسسة من خلال السعي لاحتلال المراكز التنافسية الأقوى، ويتوقف بناء وتعزيز الميزات التنافسية على توفر العوامل التالية:⁽¹⁾

- تحسين جودة الموارد المستخدمة في تحقيق المنتج وتعظيم عائدها.
- تطوير وتفعيل العمليات من خلال استعمال الأساليب الإدارية الحديثة، كإعادة الهندسة، إدارة الجودة الشاملة، والتحسين المستمر في الأداء.
- اتخاذ الاستراتيجيات الملائمة لمواجهة المنافسين في ظل البيئة التنافسية للمؤسسة، سواء باتخاذ إستراتيجية التحالف معهم، أو الالتحام بالموردين، أو تغيير مجال المنافسة بالتركيز على مجال معين من القطاع.

(1) علي السلمي، مرجع سبق ذكره، ص 108.

-خلق وتنمية أسواق جديدة لم تكن موجودة من قبل، مما يمنح المؤسسة الأسبقية في الاستثمار فيها والتمتع بمركز تنافسي متفرد فيها، وكذا البقاء أطول فترة ممكنة قبل دخول المنافسين هذه الأسواق.

-عدم اقتصار جهود المنافسة على جودة المنتج أو سعره، بل الاعتماد على جميع طاقات وقدرات الإدارة للوصول بطريقة أكثر سرعة وفاعلية للأسواق وإرضاء العملاء.

-التسيق والتكامل بين كافة الأنشطة والفعاليات التي تقوم المؤسسة بدءاً من تصميم المنتج أو الخدمة، ووصولاً إلى الخدمات ما بعد البيع التي ترافقها.

-ضرورة ابتكار وتطوير ميزات تنافسية جديدة وتوظيفها بطريقة فعالة بهدف التصدي لقدرة محاكاة المنافسين لميزتها التنافسية الحالية.

-تنطلق جهود بناء وتعزيز الميزات التنافسية من دراسة وتحليل البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة لرصد الفرص والتهديدات، ونقاط القوة والضعف، والتي على ضوءها يتم وضع الخطط الإستراتيجية تماشياً مع الإستراتيجية العامة والأهداف الإستراتيجية.

-توظيف الموارد البشرية المتميزة القادرة على ابتكار وتطوير وتفعيل التقنيات وتجديدها، وتنفيذ الخطط الإستراتيجي لبناء وتعزيز الميزات التنافسية بجدارة وفاعلية على كافة المستويات، وكذا توظيفها في القيادات الإدارية الفعالة والواعية.

-تركيز جهود بناء وتنمية الميزات التنافسية في أقل وقت ممكن، باعتباره عامل رئيسي للتنافس وإبداع ميزات جديدة والوصول إلى السوق قبل المنافسين.⁽¹⁾

ونستخلص من خلال هذا العرض، أنه يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تدرك طبيعة الميزة التنافسية التي تمتلكها وتمكنها من التصدي لحدة المنافسة، والحيازة على مركز تنافسي قوي في السوق، ولا يكتمل إلا إذا تعرفت المؤسسة على مصادر ميزاتها، حتى تبقى عليها نوعاً من الغموض بغية جعل محاكاتها من قبل المنافسين صعبة خوفاً من التقليد.

(1) معالي فهمي حيدر، مرجع سبق ذكره، 2002، ص 20.

المطلب الثالث: استراتيجيات التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بعدما تنتهي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دراسة وتحليل بيئتها الخارجية تجد نفسها أمام عددا كبيرا من الإستراتيجية المتاحة، وعليها يتم الاختيار من بين هذه البدائل ما يتماشى والظروف المحيطة بها من أجل تحقيق أهدافها من خلال العديد من الاستراتيجيات، يمكن أن توظف في المستويات المختلفة لهذه المؤسسات مجموعة من الاستراتيجيات، ويمكن التطرق له بالتفصيل من خلال هذا المطلب.

أولا: الإستراتيجية على مستوى المؤسسة ككل:

توفر أمام الإدارة العليا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدائل إستراتيجية متعددة، من أجل إنجاز الخطط الإستراتيجية للمؤسسة ككل، حيث تعتمد عليها الإدارة العليا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد المصادقة عليها من طرف مجلس الإدارة، وتنقسم البدائل الإستراتيجية على مستوى المؤسسة ككل إلى عدة استراتيجيات منها:

أ - إستراتيجية التركيز: قد تنبئ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إستراتيجية التركيز باعتبارها إحدى استراتيجيات النمو، وينصب اهتمام المؤسسة وفق هذه الإستراتيجية بتركيز جميع إمكاناتها في مجال محدد تخصص فيه، فقد تركز أعمالها على منتج أو سوق أو تكنولوجيا واحدة أو على أساس جغرافي أو نوع العميل أو خط الإنتاج.

حيث تهدف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى استخدام هذه الإستراتيجية إلى تحقيق سمعة جيدة في الأسواق، وتقوية الفرصة على المنافسين الآخرين الذين قد يوزعون جهودهم على صناعات متنوعة، لأن إتباع هذه الإستراتيجية على الأساس الجغرافي، يمكن تحديدها من خلال المناطق أو الولايات مثلا، أما على أساس نوع العميل، فيعني تقديم منتجات للشباب فقط أو النساء أو تقديم خدمات للأغنياء فقط، أما على أساس خط الإنتاج فيعني التركيز على منتج معين كالسيارات السريعة، وبوجه عام يترتب على إتباع إستراتيجية التركيز الدخول في مجال التخصص بطريقة ما، ومن مزايا هذه الإستراتيجية نذكر: (1)

- استغلال الوقت والمجهود والأموال لاكتشاف ابتكارات جديدة في المنتجات أو الخدمات.

- تحقق لها دور قيادي في السوق تمكها من فرض سيطرتها في مجال الصناعة التي تراو لها

أو في السوق التي تعمل فيه.

(1) نيبيل مرسي خليل، دليل المدير في التخطيط الاستراتيجي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1995، ص 162.

- يمكن أن تحقق لها مستو عال من العائد على الاستثمار .
- ومن أهم عيوب هذه الإستراتيجية نجدها تتمثل في:
- تضع المؤسسة كل مواردها وجهودها في مجال واحد معين، وإذا ما حدث تغير مفاجئ في الظروف البيئية، أو انخفاض الطلب على منتجات المؤسسة، وبالتالي تواجه أخطار شديدة بسبب تركيزها على منتج واحد، سوق واحدة أو تكنولوجيا واحدة.
- تتعرض المؤسسة للخطر عندما ظهور منتجات بديلة بجودة أفضل وبأسعار أقل.
- انخفاض في المواد الخام أو ندرتها والتي تعتمد عليها المؤسسة فقد يعرضها للضرر الشديد، ومن ثم قد تتوقف المؤسسة على العمل، وتعرض لخسائر فادحة.
- وما تجدر الإشارة إليه أن هذه الإستراتيجية وبمحكم تركيزها على مجال ضيق، فهي لا تتطلب في الغالب تكاليف مرتفعة، وهذا ما يجعلها ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي مواردها محدودة ولا تستطيع تغطية كافة السوق، وضعف عنصر المخاطرة عندها. (1)
- ب- إستراتيجية قيادة التكلفة الأقل: والهدف منها هو الإنتاج بتكلفة أقل مقارنة بالمنافسين، وهناك عدة دوافع تحفز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحقيق التكلفة الأقل من خلال فرض سعر أقل من أسعار المنافسين، وبالتالي تحقيق أرباح أعلى منهم أو عند زيادة حدة المنافسة على الأسعار نجد أن المؤسسات التي تقود التكلفة تكون قادرة على تحمل المنافسة بشكل أفضل من المؤسسات الأخرى، ولهذين السببين تحقق التكلفة الأقل أرباحاً تفوق في نسبها المعدل المتوسط، ولهذا غالباً ما تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تحقق تقدماً من خلال التكاليف إلى مستوى منخفض من تمييز المنتج، لأن إنفاق المؤسسة مزيداً من مواردها على التمييز سوف يؤدي إلى ارتفاع التكاليف، فهي لا تلجأ إلى تمييز منتجاتها إلا إذا تيقنت أن زبائنها يرغبون في ذلك. (2)
- ونجد أن المؤسسة التي تنتهج هذه الإستراتيجية ينبغي عليها أن تبني تقنيات خاصة بإدارة الموارد؛ مثل وظيفة الموارد البشرية ووظيفة البحث والتطوير التكنولوجي.

(1) إسماعيل محمد السيد، الإدارة الإستراتيجية مفاهيم وحالات تطبيقية، درا المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1999، ص 214

(2) مصطفى محمود أبو بكر، الموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2004، ص 18.

ثانياً: إستراتيجية التنوع:

تضمن على إستراتيجيتين هما التنوع المركز (المتربط) والتنوع المختلط (غير المتربط).

أ - إستراتيجية التنوع المتربط: وتعتمد هذه الإستراتيجية على إضافة منتجات جديدة ترتبط بأعمال المؤسسة في جانب أو أكثر؛ مثل ارتباطها بالتكنولوجيا المعتمدة أو المستهلكين أو الإنتاج، وتعتبر هذه الإستراتيجية أكثر الاستراتيجيات ملائمة للمؤسسات، عندما يكون لديها وضع تنافسي قوي، ولكن جاذبية الصناعة التي تنتمي إليها ضعيفة.

ب - إستراتيجية التنوع غير المتربط (المختلط): تعني هذه الإستراتيجية دخول المؤسسات في منتجات جديدة تماماً لا علاقة لها بالمنتج الحالي، وتدخل بها في الأسواق الحالية، وتغلغل في أسواق جديدة، حيث تهدف أساساً إلى تعظيم الاستثمارات المالية في المؤسسات. (1)

ثالثاً إستراتيجية المشروعات المشتركة:

تعد هذه الاستراتيجيات من إستراتيجيات النمو السريع، حيث تحقق مؤسستين أو أكثر وبشكل مؤقت للقيام بأعمال مشتركة ومحددة، وتتسم هذه المشروعات المشتركة بكيان مستقل عن كيان المؤسسة السابقة، ويتحدد في بداية الاتفاق عن حدود وطبيعة التزاماتها الجديدة، بحيث لا يشكل المشروع المشترك أي آثار سلبية على المؤسسة الأصلية، كما تتيح المشروعات المشتركة فرصاً لإيجاد خبرات وإمكانات عالية لا تتاح لأي من الأطراف على حدى، وتأخذ هذه الإستراتيجية إشكالا متعددة نذكر منها:

أ - إستراتيجية شبكة العنكبوت: تقوم مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشبكة من المشاريع المشتركة، وذلك لتحقيق أهداف مشتركة لمواجهة المؤسسات الكبيرة خاصة إذا كانت تهددها منفردة، حيث أن هذه الإستراتيجية تعتمد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتخصصة فتقوم بانجاز مشاريع مشتركة مع مؤسسات أخرى.

ب - إستراتيجية المصاحبة ثم الانفصال: وفق هذه الإستراتيجية تحقق مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القيام بمشروع مشترك له هدف محدد، وضمن فترة زمنية محددة، بعد ذلك تذهب كل مؤسسة وحالها، وتلجأ إلى هذا النوع من الاستراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تميل إلى الاستقلال في أعمالها، لكن لا تمتلك الموارد الكافية التي تمكنها من استغلال الفرص البيئية.

(1) جمال الدين محمد المرسي، الإدارة الإستراتيجية للموارد البشرية مدخل لتحقيق ميزة تنافسية لمنظمة القرن الحادي والعشرون للدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 53.

ت - إستراتيجية التكامل المتتابع: تبدأ المؤسسات وفق هذا الشكل بعلاقة ضعيفة في شكل مشاريع مشتركة، وعندما تنمو وتقوى هذه المشاريع تكون مرشحة لتحقيق الاندماج بين المؤسسات المشاركة، فتلجأ إلى هذه الإستراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتجنب المخاطرة بالدخول مباشرة في إستراتيجية الاندماج.⁽¹⁾

ث - إستراتيجية المرونة التنظيمية: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستخدم هذه الإستراتيجية تتكيف مع متغيرات واضطرابات البيئة المحيطة بها، فتعمل على توجيه مواردها للتكيف مع هذه التغيرات والاضطرابات، كما تعمل على التنبؤ بالتغيرات المستقبلية طويلة المدى لمواجهة الأسواق بالتركيز على التكنولوجيا المتطورة، وتعمل هذه الفكرة على تنمية الميزة التنافسية الدائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتسمح لها بالتخلص أو التخفيف من ضغوطات البيئة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستعمال خاصية المرونة التنظيمية المتميزة بها.

ج - إستراتيجية المقابلة من الباطن: تعتبر إستراتيجية المقابلة الباطنية من أهم أشكال التعاون الصناعي الذي يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الحديثة، وهو بشكل عام نوع من الترابط الهيكلي والخلفي بين مؤسسة رئيسية تكون في أغلب الحالات مؤسسات كبيرة، ومؤسسات أخرى مقابلة تتميز بحجمها الصغير الذي يمنحها ديناميكية وقدرة على التكيف وشروط التعاون، وتتجسد عملية التعاون والتكافل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، إما بصورة مباشرة عن طريق التعاون المباشر أو بصورة غير مباشرة عن طريق تقسيم السوق وتأخذ أربعة أشكال منها:⁽²⁾

1 - الإنتاج: تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في هذا الشكل من المقابلة الباطنية بإنتاج وصناعة قطع الغيار، والمكونات، وبعض الأدوات حسب الخصائص والمواصفات المتفق عليها مع الجهة المستفيدة من هذه العملية.

2 - تقديم الخدمات: تقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من الخدمات في شكل تعاون مع الغير، حيث تقوم بالتكوين والبحث والدراسة والاستشارة الفنية والاقتصادية:

(1) الزعبي حسن علي، نظم المعلومات الإستراتيجية: مدخل إستراتيجي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 98.

(2) خالد محمد طلال، الإستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 85.

3 - تنفيذ الأشغال: يتمثل هذا النوع في إقدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقاوله، على تنفيذ أشغال معينة لصالح جهة أخرى، وذلك في وقت عمل محدد مسبقاً.

4 - المقاوله المتخصصة: يكون هذا النشاط مستقلاً عن ظروف السوق، عادة ما تلجأ المؤسسات الكبيرة إلى مؤسسات متخصصة لتنفيذ أشغال وإنجاز أعمال يصعب عليها تحقيقها داخلياً.⁽¹⁾

وعموماً تصبح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقاوله من الباطن للتغلب على المشاكل التي تعترضها في مجال التسويق، أما المؤسسات الكبيرة فإنها تلجأ إلى المؤسسات المقاوله لتوفير رأس المال وقوة العمل، والاستفادة من الأجور المنخفضة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رابعاً: استراتيجيات الاستقرار:

تستخدم هذه الاستراتيجيات عندما ترغب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإبقاء على المستوى الحالي وعادة ما تتبع هذه الاستراتيجيات عند الانتهاء باستراتيجيات النمو، ويمكن تقسيمها إلى عدة أنواع نذكر منها:

أ - إستراتيجية الحركة البطيئة: هي إستراتيجية تأخذها فيها المؤسسات كفترة راحة أو فرصة للتريث قبل الاتجاه إلى اختيار إستراتيجية النمو أو إلى تقليص أنشطتها، وهذا لشعورها بأن الظروف البيئية الخارجية أصبحت غير مواتية للاستمرار في إستراتيجية النمو السريع أو لظهور عوامل بيئية خارجية (سياسية، اقتصادية، اجتماعية، قوى التنافس في الصناعة) تنذر بضرورة التخلي عن إستراتيجية النمو السريع، والانتقال إلى إستراتيجية نمو بطيئة وحذرة لتجنب خطورة تأثير تلك العوامل على أهداف المؤسسات، من أجل إعادة ترتيب أوضاعها الداخلية مما يمكنها من مواجهة الظروف البيئية بإستراتيجية مريثة أفضل من إستراتيجية النمو السريع.

ب - إستراتيجية الثبات النسبي: وفق هذه الإستراتيجية تستمر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بانتهاج نفس الإستراتيجية السابقة، وتعتبر هذه الإستراتيجية مؤقتة، حيث تستخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذه الإستراتيجية لقناعتها بأن أدائها في تقديم المنتجات والخدمات إلى الأسواق هو أداء مرضي، ومن وأهم ما يدعو لإتباع هذه الإستراتيجية هو:

(1) فلاح حسن الحسيني، الإدارة الإستراتيجية، دار وائل للنشر، الأردن، 2000، ص 162.

- شعور الإدارة العليا بأن مستوى أداء المؤسسة مرضي، وعدم وجود أي تغيرات جوهرية في بيئتها المحيطة.
- عدم وجود رغبة عند الإدارة العليا في التوسع في أعمالها الحالية أو توسيع نطاق السوق الذي تعمل فيه.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجه نحو الاستقرار أو الثبات النسبي في أعمالها.
- شعور الإدارة بسهولة إتباع هذه الإستراتيجية إضافة لما تحققه من علاقة وثيقة مع الأفراد العاملين معها
- ت - **إستراتيجية التمركز:** قد تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إستراتيجية التمركز سواء منذ نشأتها أو خلال فترة نموها وازدهارها، فهي تلجأ لاستخدامها لتحقيق الاستقرار، لأنها تعتمد على تجميع أنشطتها المختلفة في توليفة واحدة ذات أبعاد محددة دون إهمال أي نشاط من أنشطتها الناجحة، وتتسم هذه الإستراتيجية بالشمول في مواجهة المواقف التي تتطلب إتباع استراتيجيات مستقرة، ومن الأسباب الداعية لإتباع هذه الإستراتيجية هي:
 - السعي لتوحيد الجهود الإدارية في مجال الأعمال للتصدي للتهديدات البيئية ونقاط الضعف الداخلية للمؤسسة.
 - مواجهة التقادم الناشئ بسبب التغيرات السريعة في البيئة الخارجية وفي التكنولوجيا المستخدمة.
 - مواجهة المنافسة المحلية عن طريق إستراتيجية التمركز في بعض المناطق والأسواق.
 - الاستفادة من المزايا التي تحققها نظم الاتصالات المتقدمة.⁽¹⁾
- ث - **إستراتيجية التموقع:** تسعى من خلالها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإبقاء والحفاظة على أنشطتها وفق المجالات البيئية، والتركيز على التحكم في تنظيم الثروات والموارد والحفاظ عليهما، حيث تعمل المؤسسة وباستمرار على مراقبة تغيرات البيئة، وإدراج ابتكارات بطريقة منتظمة قادرة على زعزعة التوازن التنافسي، والمؤسسات التي تتبع هذه الإستراتيجية تحاول الحفاظ على الاستقرار الداخلي، بالإضافة إلى تركيز نشاطها على مجموعة محددة من الوظائفها عوض التركيز على مجالات عديدة من الأنشطة.
- ج - **إستراتيجية الريح:** تلخص هذه الإستراتيجية بعدم القيام بأي شيء جديد، على اعتبار أن المشكلة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الآن هي حالة مؤقتة، وتمثل في

(1) نعمة الحفاجي، الإدارة الإستراتيجية المداخل والعمليات، الطبعة الأولى، مكتبة دار الثقافة، عمان، 2004، ص 14.

محاولة تحقيق الأرباح عند تناقص المبيعات، وذلك من خلال تخفيض الاستثمار والنفقات الجارية قصيرة الأجل، بدلا من إعلان الوضع السيئ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للأطراف ذات العلاقة بها. (1)

خامسا: استراتيجيات الانكماش:

تسمى أحيانا استراتيجيات التراجع، يتم تطبيقها عندما تشعر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضرورة خفض أو توقيف معدلات الإنتاج لأحد أو بعض السلع، أو تخفيض القوة العاملة، وتنقسم لعدة استراتيجيات نذكر منها

أ - إستراتيجية التخفيض وإعادة التأهيل: تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على هذه الاستراتيجيات عندما تشعر بأن أداء وحدات أعمالها قد ضعف واتسمت بالتدهور، مما يدعوها إلى القيام بإتباع إستراتيجية التخفيض، التي تركز على تخفيض النفقات التي تنفق على الأعمال غير الضرورية، مما يساعدها في المراجعة على جميع أعمالها، وتحديد المجالات التي يمكن التركيز عليها، وتحسين أداءها في المدى الطويل، وبالتالي تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق هذه الإستراتيجية تعزيز حالة الاستقرار وتحقيق أهدافها، ومن بين المبررات التي تدعو إلى إتباع هذه الإستراتيجية ما يلي:

- تغير الظروف الخارجية وخاصة الاقتصادية التي تؤدي إلى تخفيض الطلب على المنتجات.

- محدودية الإمكانيات المالية التي تستلزم تخفيض حجم النفقات غير الضرورية.

- قوة التنافس: عندما لا تتمتع المؤسسة بقوة تنافسية إزاء المنافسين. (2)

- إستراتيجية التجرّد (التخلي): تقوم المؤسسات بالتجرّد أو بالتخلي أنشطتها من خلال تبني هذه الإستراتيجية عندما ترغب في زيادة أداء إحدى وحدات الأعمال، أو خطوط الإنتاج بسبب كون الأداء الكلي للوحدات أو خط الإنتاج سيء، كما يمكن استخدام هذه الإستراتيجية لأغراض الاستقرار أو لأغراض النمو، ويعود استخدام هذه الإستراتيجية إلى ظهور منتجات بديلة أفضل من منتجات المؤسسة أو استجابة لبعض التشريعات القانونية والتي تفرض عليها لعدم مزاولتها بعض الأنشطة المحظورة. (3)

(1) السيد غراب كامل، الإدارة الإستراتيجية أصول علمية وحالات عملية، الطبعة الأولى، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، 1995، ص 150.

(2) السيد إسماعيل، الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 1998، ص 22.

(3) الطائي محمد الخافجي، المعلومات الإستراتيجية من منظور الميزة الإستراتيجية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، عمان، 2009، ص 180.

ب - إستراتيجية التحويل (التحويل): تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى القيام بتغيير أنشطة أعمالها الحالية، والتحول إلى مجالات جديدة للعمل، وهذا التحول لا يعني بالضرورة عدم احتفاظ المؤسسة ببعض أنشطة أعمالها القديمة، ولكن التركيز ربما يكون قويا على أنشطة الأعمال الجديدة، وتتبنى المؤسسات هذه الإستراتيجية كإستراتيجية انكماش عندما:

- تكون الأرباح المحققة في المؤسسات أقل بكثير من الأرباح المتوقعة.

- إمكانية تحقيق توازن بين التهديدات البيئية والفرص المتاحة كعامل جذب للولوج إلى أعمال جديدة.

- توفر المرونة والقوة لدى المؤسسات لأجراء التحويلات.

- توفر التمويل المطلوب لإسناد عملية التحويل.⁽¹⁾

ت - إستراتيجية المؤسسة الأسيرة: حيث تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببيع معظم منتجاتها إلى زبون واحد، من أجل تخفيض تكاليف العمال وحجم القوة العاملة، نظرا لعدم قدرة المؤسسات على تسويق منتجاتها، فهي في حالة أسر لدى مؤسسات أخرى، وكأنها تنزلق إلى إستراتيجية التصفية، ويحدد جلوك "Glueck" أن المؤسسة تصبح أسيرة في حالة قيامها ببيع 75% أو أكثر من منتجاتها أو خدماتها لعميل واحد.

ث - إستراتيجية التصفية: تعتبر إستراتيجية التصفية هي البديل الاستراتيجي الأخير أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة فشل استراتيجيات الاستقرار أو استراتيجيات الانكماش الأخرى، وإتباع هذه الإستراتيجية يعني فشل المؤسسات في جميع أنشطتها وبالتالي فالتصفية تمثل حالة إنقاذ ما يمكن إنقاذه، ومن الأسباب الداعية لتبني هذه الإستراتيجية ما يلي:

- تميز جميع أنشطة المؤسسة بالهبوط الحاد.

- الخسائر المستمرة والمتتالية التي تلاحق المؤسسة.

- التقادم المستمر في إمكانيات المؤسسة.

- عدم قدرة أصحاب المؤسسة على إدارة شؤونها.⁽²⁾

(1) طاهر الغالبي، الإدارة الإستراتيجية منظور متكامل، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان، 2007، ص.38.

(2) فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية من المنافسة على التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين الطبعة الأولى، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999،

سادسا: استراتيجيات وحدات الأعمال (النشاط):

وتسمى هذه الاستراتيجيات أيضا الاستراتيجيات العامة للتنافس، فالأساس القوي الذي تستند عليه إستراتيجية النشاط ويجعلها تستمر في تحقيق نجاحها بشكل متواصل هو الميزة التنافسية، وهذه الإستراتيجية عدة أنواع تناسب مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمها:

أ - إستراتيجية حيز التكلفة المنخفضة: تسعى الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تطبيق هذه الإستراتيجية التي تؤكد على تخفيض التكاليف الإجمالية أثناء خدمة شريحة محددة من السوق، فتقوم بضغط التكاليف الكلية إلى أدنى حد ممكن، فتقوم بتخفيض تكاليف الاستثمار، وكذلك تكاليف التشغيل، فهي لا تسعى إلى تحسين وتطوير المنتج (سلعة أو خدمة)، فتتنافس المؤسسات التي تتبنى هذه الإستراتيجية عندما تشعر بأنها تتمتع بميزة التكلفة المنخفضة نسبة إلى منافسين كبار، فالمؤسسات التي تتنافس باستخدام هذه الإستراتيجية تتجنب إنتاج سلع جديدة (خوفا من ارتفاع التكاليف)، كما أنها تفضل استقرار التكنولوجيا في أعمالها. (1)

ب - إستراتيجية الحيز الصغير للتمييز: تعتبر هذه الإستراتيجية ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتج سلع متنوعة أو خدمات قادرة على إشباع حاجات محددة لشريحة صغيرة من الزبائن أو لحيز من السوق.

ت - إستراتيجية التمييز: من خلال هذه الإستراتيجية تسعى المؤسسة إلى التميز والتفرد عن المؤسسات المنافسة على بعض المستويات، وذلك بتقديم منتجات ينظر إليها المستهلكون على أساس أنها متميزة، بحيث لا يستطيع المنافسون محاكاتها، أو تقليدها، ويكون التمييز في عدة مجالات كالتمييز على أساس التفوق الفني، أو على أساس الجودة، أو على أساس تقديم خدمات أكبر للمستهلكين، ونجد المؤسسات المتبعة لهذه الإستراتيجية تفرض أسعارا عالية لمنتجاتها، عكس إستراتيجية قيادة التكلفة، لكن ذلك لا يمنع من التفوق على المنافسين، وتحقيق أرباح أعلى من المعدل المتوسط، لأن المستهلكين يعتقدون أن جودة المنتجات المقدمة تستحق الفرق في السعر، لأن صنع منتجات أكثر ديمومة قد يتطلب موارد مرتفعة الثمن، وبالتالي فرض أسعار عالية لهذه المنتجات، لهذا نجد أن هذه الإستراتيجية مكلفة جدا لتكلفتها المرتفعة التي تطلبها عملية البحث والتطوير، فالتمييز

(1) سيد مصطفى، تحديات العولمة والإدارة الإستراتيجية مهارات التفكير الاستراتيجي، الطبعة الأولى، الدار الهندسية، القاهرة، 2008، ص 132.

على أساس التفوق الفني مثلاً قد يتطلب عمال ومهندسين إضافيين أكثر كفاءة ولكن أعلى تكلفة، والملاحظ أن اليابانيين قد أصبحوا روادا لكثير من تلك التطورات الجديدة؛ مثل مؤسسات "تويوتا وسوني" أكثر تحقيقاً للربح مقارنة بنظرائهم الأمريكيين.⁽¹⁾

ث - **الاستراتيجيات الوظيفية:** إن الهدف الرئيسي لاستراتيجيات الوظائف هو زيادة الإنتاجية الكلية للمؤسسة، وكذا زيادة إنتاجية القطاعات المختلفة، وتركز على تجميع الأنشطة والكفاءات المختلفة في نطاق وظيفي معين بهدف تحسين الأداء، مع الأخذ في الحسبان المحددات التي تقررها استراتيجيات المؤسسة أو القطاع؛ ومن الأمثلة على الاستراتيجيات الوظيفية نجد مثلاً أن إدارة الإنتاج تهتم بوضع إستراتيجية لتخفيض التكاليف وتحسين الجودة، في حين تهتم إدارة التسويق بوضع استراتيجيات لزيادة المبيعات، وهناك العديد من الاستراتيجيات الوظيفية الأخرى الواجب اتخاذها لتمكين المديرين الوظيفيين من تنفيذ استراتيجيات المؤسسة والقطاع.

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تستخدم هذا النوع من الاستراتيجيات للوظائف الموجودة بها؛ فعلى سبيل المثال استراتيجيات الشراء وإدارة المواد، واستراتيجيات إدارة الإنتاج والعمليات، بالإضافة إلى استراتيجيات التمويل.⁽²⁾

ج - **الاستراتيجيات التشغيلية:** هي استراتيجيات تنفيذية لأن القرارات تكون عاجلة وسريعة وتظهر الحاجة لمثل هذه الاستراتيجيات بسبب وجود مشاكل طارئة، أو فرص لا تتحمل التأخر؛ ومن أمثلتها الاستراتيجيات التسويقية الخاصة بمواجهة تهديدات معينة من دخول منافس جديد، أو لمواجهة حملة ترويجية لأحد المنافسين، أو انخفاض المبيعات في سوق معينة، أو استراتيجيات إنتاجية لمواجهة الطلب المتزايد أو المتناقص على منتجات المؤسسة، فهذه الاستراتيجيات تمثل نوع من التصرفات اليومية وقد تستمر لعدة أسابيع.⁽³⁾

(1) علي شريف، الإدارة المعاصرة، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2000، ص 204

(2) محمود أبو بكر، الإدارة الإستراتيجية وجود التفكير والقرارات في المؤسسات المعاصرة الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 56

(3) شارلز جونز، الإدارة الإستراتيجية مدخل متكامل، ترجمة رفاعي محمد رفاعي، الجزء الأول، دار المريخ، الرياض، 2004، ص 95

الخلاصة:

يعتبر الوقوف على مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة ملحة أمام كل باحث في هذا المجال، لأنها أصبحت تلعب دورا كبيرا في المعادلة الاقتصادية من خلال فرض نفسها كعميل اقتصادي داخل منظومة بيئة الأعمال المعاصرة، بالرغم ما يكتنف مفهومها من غموض نتيجة عدم إيجاد تعريف دقيق يلقي قبولا عاما لدى الخبراء والمفكرين وحتى الدول، لأن إيجاد التعريف من أولويات كل مهتم بهذا القطاع، وهو عامل أساسي لوضع سياسات وتشريعات وبرامج وخدمات جيدة له، كما أنه شرط أساسي لبناء قواعد بيانات متسقة وموثوق بها، ويمكن تحليلها من خلال إجراء المشاورات ووضع الحلول الملائمة، بالإضافة إلى الدور الاقتصادي الذي يلعبه هذا القطاع في اقتصاديات الدول، بمساهمته في توفير مناصب الشغل، والمساهمة الفعالة في تشكيل الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة.

كما أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعاني من عدة مشاكل ويتميز بعدة خصائص تميزه عن باقي المؤسسات الأخرى، ومن أبرز هذه المشاكل هي كيفية محافظة هذه المؤسسات على تنافسيتها في السوق، لأن التنافسية أصبحت مهمة بالنسبة للمؤسسات، وتمثل مجموعة الخصائص التي تمتلكها المؤسسة وتجعلها الأفضل بالمقارنة مع منافسيها في السوق، وذلك من خلال القدرة على جذب الزبائن، وتوفير المنتوجات بالاعتماد على السعر المنخفض والجودة العالية، بل كذلك التسليم في الآجال المحددة والاستجابة للتغيرات في الطلب، ولكن كيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية بناء المزايا التنافسية والمحافظة عليها؟ نلاحظ من خلال انفتاح اقتصاديات الدول النامية على اقتصاد السوق من جهة، واندماج معظمها في النظام التجاري العالمي الجديد من جهة أخرى، وهذا ما يقودها إلى مواجهة مجموعة من التحديات على اقتصاديتها بصفة عامة، ومؤسساتها بصفة خاصة تستوجب البحث والاهتمام، من أجل التخفيف والحد من الآثار السلبية وإثراء الآثار الإيجابية، من خلال ما توفر عليه هذه البلدان من ميزات نسبية علميا وتكنولوجيا في هذا القطاع، ومن بين هذه البلدان نجد الجزائر التي وضعت سياسة الإصلاحات الهيكلية الاقتصادية منذ مطلع الثمانينيات إلى التسعينيات، من أجل الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتأهيلها وترقيتها، كحل بديل للمؤسسات الصناعية الضخمة، وسياسة التنمية الغير المتوازنة.

الفصل الرابع

تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
ظل مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة

تمهيد:

لقد تبنت الجزائر سياسة التنمية الشاملة، المستوحاة من التوجه الاشتراكي الذي اعتمده كمنهج لبناء الاقتصاد الوطني، واعتمدت على سياسة الصناعات الثقيلة، وإنشاء المؤسسات ذات الحجم الكبير، التي كانت تموّلها من خلال الربح البترولي. لكن هذه السياسة شددت الخناق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لهذا انحصرت هذه المؤسسات في بعض الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية، وعرفت هذه السياسة فشلا كبيرا خاصة خلال منتصف الثمانينات، وهو ما فرض على الجزائر التخلي التدريجي عن النظام الاشتراكي، وتبني نظام اقتصاد السوق، حيث وجدت صعوبة كبيرة في الدخول في هذا النظام بقطاع خاص هش، فقامت بتنفيذ العديد من السياسات انطلاقا من إصدار قوانين الاستثمار المحفزة، وسياسة إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات، وخصوصة المؤسسات العمومية، وإنشاء الهيئات الحكومية والمؤسسات المتخصصة في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبهذا أصبحت تشكل الغالبية المطلقة من النسيج المؤسساتي الوطني، ومن أجل المحافظة على هذا المكسب والاستفادة منه، يجب تدعيمه بسياسات خارجية مساعدة، من بينها اتفاق الشراكة الاقتصادية مع الاتحاد الأوروبي، والذي تجسد في برنامجين موجّهين لهذا القطاع، الأول سمي برنامج ميذا الأول الذي يهدف إلى تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والثاني برنامج ميذا الثاني يهدف لتنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من تنافسيتها، وسياسات داخلية من بينها برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يعتبر جزءا من استراتيجية اتتهجتها الدولة الجزائرية لحماية هذا القطاع من المنافسة المحتملة بعد الانفتاح، والرفع من كفاءتها وقدرتها التنافسية، ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث:

المبحث الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

المبحث الثاني: واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الثالث: ترقية وتأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المبحث الرابع: الاتفاقيات الدولية وآثارها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

شهد الاقتصاد الجزائري منذ الاستقلال تحولات وتغيرات هامة أملت الظروف التي ميزت الساحتين الوطنية والدولية وعلى كافة الأصعدة الاقتصادية والإيديولوجية، لذا تبنت الدولة إستراتيجية وفق نظرة اشتراكية قائمة على التخطيط المركزي وهيمنة القطاع العام على السياسة الاقتصادية، أما القطاع الخاص عرف في سنوات الستينات والسبعينات ضعفا كبيرا ، ولكن مع تبني الجزائر خيار اقتصاد السوق كبديل للاقتصاد الموجه، ركزت على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي أصبح أولوية في ظل التغيرات العالمية الحالية، ومن خلال هذا المبحث سنستعرض المراحل التي تطورت فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المطلب الأول : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (1962-1979):

سيتم في هذا المطلب التطرق إلى مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مرحلة الاقتصاد المخطط للفترة (1962-1979) والتي كان لها دورا هامشيا في العملية التنموية، حيث ارتكزت معظمها في الصناعات النسيجية و صناعة مواد البناء، لتظل المؤسسات الضخمة هي الأداة الرئيسية القادرة على تحقيق أهداف التنمية التي يرمي إليها التوجه الاشتراكي في الجزائر، وقسمت هذه الفترة إلى ثلاث مراحل يمكن إدراجها في:

أولا: مرحلة التسيير الذاتي (1962-1964):

لقد ورثت الجزائر غداة الاستقلال اقتصاد خاضع تماما للاقتصاد الفرنسي، لأنه في سنة 1962 نجد ما يقارب 85% من الصادرات موجهة إلى فرنسا و 80% من استيرادها من فرنسا، وأمام هذه الوضعية التي شلت النشاط الاقتصادي تحمّل العمال مسؤولية المؤسسات التي تركها المعمرون شاغرة، حيث قاموا بتسييرها بطريقة تلقائية، لأنه لم يكن هناك أي مجال للخيار، إلا على شكل تسيير ذاتي بارز في جميع القطاعات، وتجابوب العمال في تلك الفترة سهّل عملية التسيير الذاتي للمؤسسات، وذلك لعدة اعتبارات:

- يجب على الدولة المستقلة أن تضمن استمرارية الاقتصاد الوطني والمؤسسات، حتى تفشل الفرضية الفرنسية في أن الجزائر سوف تفشل في تسيير اقتصادها، وهذا ما خلق حافزا لدى الجزائريين لتسيير هذه المؤسسات المهمة بإصدار عدة قوانين منها:
- الأمر رقم 20/62 الصادر في 1962/08/21 المتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة.
- المرسوم رقم 02/62 الصادر بتاريخ: 1962/10/22 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الزراعية الشاغرة.

• المرسوم رقم 38/62 بتاريخ 1962/11/22 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة.

• القانون 63-277 المؤرخ في 1963/07/26 الذي يعتبر أول قانون للاستثمارات الذي فتح المجال للاستثمار الخاص والأجنبي.

- الخلافات التي كانت مؤجلة خلال الثورة داخل الحركة الوطنية، بدأت تظهر على السطح بعد الاستقلال مباشرة، وهذا ما دفع بالسلطة آنذاك لتقنين التسيير الذاتي تحت ضغوط المعارضة من جهة، و لكسب ثقة العمال والشعب من جهة أخرى.⁽¹⁾

- بعد الاستقلال بدأ البرجوازيون في شراء الأماكن التجارية والعمارات بأثمان رخيصة وهذا ما جعل العمال يتخوفون من وصول البرجوازيين للوحدات الصناعية وتكوين الثروات على حساب خيرات الشعب في وقت قصير دون أي تعب، فتظهر طبقة تحل محل المستعمرين وتواصل سيطرتها على الاقتصاد الوطني.⁽²⁾

خلال هذه الفترة كانت السلطة السياسية موضوع صراعات، وهو ما أدى إلى ظهور التسيير الذاتي، لأنه لو كانت السلطة قوية لما ظهر هذا النمط من التسيير، كما يجب الإشارة إلى أن إتباع السلطة لهذا النظام كان هدفه وضع اللبنة الأولى لبناء الاشتراكية في الجزائر، ولكن لم يكن لهذه القوانين تأثير على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الفترة.⁽³⁾

ثانيا: مرحلة الشركة الوطنية (1965-1970):

في بداية 1965 بدأ متخذو القرار في التفكير في خلق مؤسسات وطنية لتأدية وظائفها الأساسية كالإنتاج، التسويق، والتوزيع، وذلك تحت الرقابة المباشرة للدولة وأجهزتها، حيث أصبح العمال موظفين تابعين لها، وتراجع نمط التسيير الذاتي حيث أصبح لا يحتل سوى 6.5%، وأما الشركات الوطنية فتمثل 49.6% و 41.2% للمؤسسات الخاصة، وهذا استنادا للقانون رقم 284 المؤرخ في 1966/12/15 والمتعلق بالاستثمار، أعطى المكانة للقطاع الخاص حسب المادة 04 منه، والتي تنص على أن الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين أو الأجانب يمكنهم إنشاء مؤسسات صناعية أو سياحية خاصة من شأنها الاستفادة منها في عملية التنمية الاقتصادية، ويعتبر هذا القانون بيانا واضحا لترقية مساهمة القطاع الخاص في

(1) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2004، ص 05.

(2) محمد الصغير بعلي، تنظيم القطاع العام في الجزائر (استقلالية المؤسسات)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص 9.

(3) علي زغدود، المؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي على الجزائر، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1993، ص 96.

النشاط الاقتصادي، لكن هذه المؤسسات ما فتئت أن أظهرت عدم استطاعتها على الاستمرار، لاقتنارها لأساليب التسيير لعدم توفر الكفاءات المتخصصة، كما كانت المؤسسات آنذاك مطالبة أكثر بتحقيق المطالب المحلية للعمال، والمساهمة في خلق شروط الاستقرار السياسي حيث لم تكن الأهداف العامة للاقتصاد الوطني وفق منطق قانون العرض والطلب، وإنما وفق منطق الخطة الاقتصادية والاجتماعية الموضوعة من القيادة السياسية، فانعكست آثارها السلبية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية.⁽¹⁾

ثالثا: مرحلة التسيير الاشتراكي (1971-1979):

لقد تم تبني خيار التسيير الاشتراكي في هذه الفترة مع بداية سنة 1971، حيث استخدم مصطلح التسيير الاشتراكي المركب من ثلاثة كلمات (التسيير، الاشتراكي، المؤسسة)، ونعني بالتسيير مشاركة العمال في تسيير المؤسسة، بالإضافة إلى دورهم في الإنتاج، ومن هنا فعمال المؤسسة ليسوا منتجين فقط كما هو الشأن في النظام الرأسمالي، بل هم منتجون ومسيرون في نفس الوقت. أما لفظ الاشتراكي فله مفهوم إيديولوجي أكثر منه إداري، غير أن المشرع الجزائري أعطى تفسيرا ضيقا للاشتراكية حيث ربطها بملكية المؤسسات لأدوات الإنتاج، بقصد اعتبار بعض المرافق العامة جزءا من المؤسسات في القطاع الاشتراكي، ثم يأتي اللفظ الثالث وهو (المؤسسة) التي تعتبر هيئة تتمتع بشخصية معنوية وذمة مالية مستقلة عن ذمة الدولة، فتحوط جميع الشركات الوطنية إلى مؤسسات اشتراكية لصدور ميثاق التسيير الاشتراكي للمؤسسات.⁽²⁾

وخلال هذه الفترة كانت السياسية المنتهجة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية سياسة اللامركزية، وكانت تنظر إليها على أساس أنها أداة لتدعيم عملية التصنيع الشاملة، بمعنى أنها مكمل للصناعات الأساسية، فقد كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية خاضعة للجماعات المحلية التي عملت على تطويرها خاصة خلال المخطط الرباعي الأول والثاني حيث وضعت الجزائر برنامجين استثماريين لتنميتها خلال الفترة:

أ - البرنامج الأول (1967-1973): كان هدفه استعادة الوحدات القديمة الموروثة عن الاستعمار وتحويلها إلى مؤسسات عمومية محلية وجهت لتطوير الصناعات الحرفية

(1) ناصر دادي عدون و عبد الرحمان بابنات، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دار المحمدي العام، الجزائر، 2008، ص 122.

(2) جمال الدين لعويسات، التنمية الصناعية في الجزائر على ضوء دراسة قطاع الحديد والصلب (1968-1978)، ترجمة سعدي الصديق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986، ص 20.

التقليدية في إطار برامج وزارة الصناعة، حيث تم إنشاء 150 مؤسسة صغيرة ومتوسطة صناعية عمومية بغلاف مالي قدره 3886 مليون دج.

ب - البرنامج الثاني (1974-1979): كان هدفه تطبيق برنامج الصناعات المحلية والذي اعتبر بمثابة الانطلاقة الفعلية لتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، حيث استفاد هذا البرنامج من غلاف مالي قدره 3 ملايين دج لإنجاز 744 مؤسسة صغيرة ومتوسطة محلية.⁽¹⁾

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (1980-1989):

لقد عرفت سنوات الثمانينات بداية ظهور سياسات اقتصادية جديدة تحاول إحداث إصلاحات هيكلية في الاقتصاد الوطني تجسد مرحلة الإصلاحات في ظل استمرار الخيار الاشتراكي، والاعتماد النسبي على القطاع الخاص، بصور العديد من القوانين منها (قانون الاستثمار) وقانون إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية ، والإجراءات المتعلقة باستقلالية المؤسسات الاقتصادية، ويمكن استعراض هذه الإصلاحات المتعلقة بهذه المرحلة وآثارها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المطلب.

أولا: إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات:

إن عملية إعادة الهيكلة هي عملية إصلاح اقتصادي شامل، تهدف إلى تحسين الأداء وحسن التحكم في وسائل الإنتاج والقضاء على مختلف الاختلالات والمشاكل التي يعرفها الاقتصاد بصفة عامة، والمؤسسات الاقتصادية العمومية بصفة خاصة، وذلك من خلال إعادة النظر في الطرق المعتمدة في تسيير وتنظيم وإدارة هذه المؤسسات، ولا يكون ذلك إلا من خلال تقسيم المؤسسات الكبرى وتجزئتها إلى وحدات اقتصادية صغيرة ومتوسطة أكثر تخصصا واستقلالية للتخفيف من حدة الضغوطات والعراقيل التي تعيق أداءها الاقتصادي.

أ - إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات في الجزائر: ظهرت في الجزائر بداية الثمانينات ضمن أولويات وتوجهات الخطة الخماسية الأولى (1980/1984) كخطوة أولى في طريق بداية تطبيق سياسة الإصلاحات الاقتصادية بموجب (المرسوم التنفيذي رقم 242/80 المؤرخ في 1980/10/04)، والتي استمرت حتى نهاية الثمانينات ، وجاءت استجابة لمطالبات الوضعية المتردية التي كانت تعيشها المؤسسات العمومية الوطنية، حيث نجد أن معظمها كان يشكو من عدة مشاكل في التسيير وتنظيم العمل والتحكم في التكنولوجيا

(1) مسغوني منى، تسيير الكفاءات والأداء التنافسي المتميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، غير منشورة،

جامعة قاصدي مرباح بورقلة ، 2013، ص 35.

المستخدمة في إدارة وسائل الإنتاج، ولهذا كان من الضروري على السلطات العمومية أمام كل هذه المشاكل البحث عن طرق وحلول جديدة بعيدة لتحسين أداء ومردودية المؤسسات الوطنية، ومن بين الأسباب الأساسية التي ساعدت على تطبيق سياسة إعادة الهيكلة في الجزائر هي: (1)

- الحجم الكبير للمجمعات الصناعية الذي أدى إلى تفشي البيروقراطية في اتخاذ القرارات من جهة وإلى صعوبة التحكم في تسيير المؤسسات من جهة أخرى.
- الاختلال الموجود في مالية المؤسسات العمومية وذلك بسبب ارتفاع الأعباء المختلفة وارتفاع مصاريف المستخدمين التي أضحت تمتص من 40% إلى 90% من نفقات الاستغلال، وهذا ما ساهم في ارتفاع تكاليف الإنتاج، بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف الإضافية للاستثمارات الناتجة عن التأخر في الإنجاز.

- تعدد مهام المؤسسة الاقتصادية العمومية (شراء، إنتاج، توزيع) التي أخذت على عاتقها كل المهام الاقتصادية والاجتماعية، الأمر الذي ساعد على تراكم بعض المشاكل مثل نقص المردودية الإنتاجية لوسائل الإنتاج مقارنة مع حجم الاستثمارات المنجزه، وصعوبة التسيير المالي لهذه المؤسسات، سواء من طرف إدارة المؤسسة أو من الهيآت المركزية.

- عدم التوازن في توزيع الاستثمارات والموارد بين القطاعات الاقتصادية.
- ضعف الاستغلال الأمثل للطاقات الإنتاجية المتوفرة، وعدم تحقيق الوفرة الاقتصادية، حيث نجد أن أغلب وسائل الإنتاج العاملة لا تتعدى طاقتها الإنتاجية 45% في أحسن الظروف. (2)

1- إعادة الهيكلة العضوية: تعني تكييف وتنظيم وظيفة المؤسسة الاقتصادية العمومية مع متطلبات التحولات الاقتصادية الداخلية والخارجية، وذلك بتقسيم المؤسسات الاقتصادية الكبرى إلى وحدات صغيرة ومتوسطة من حيث الحجم متخصصة حسب الوظائف (إنتاجية، خدماتية، تجارية) بالشكل الذي يسمح بالتخفيف من حدة المشاكل التي تعاني منها هذه المؤسسات لزيادة المردودية والكفاءة الاقتصادية في مجال الإنتاج والتسيير والتنظيم، من خلال استغلال كافة الطاقات الإنتاجية المتوفرة. (3)

(1) بهدي عيسى بن صالح، ملامح هيكلة المؤسسة الشبكية، مجلة الباحث، العدد 03، جامعة قاصدي مرباح، بورقلة، 2004، ص 09.
(2) المرسوم رقم 80-242 المؤرخ في 14/10/1980 والمتعلق بإعادة الهيكلة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 41، 1980، ص 123.
(3) عبد الله علي، دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية، مجلة الباحث، العدد 06، جامعة بورقلة، 2008، ص 09.

- 2- إعادة الهيكلة المالية: تدعيم إعادة الهيكلة العضوية جاءت إعادة الهيكلة المالية كخطوة ثانية في مسار الإصلاحات التي عرفتها المؤسسة الاقتصادية العمومية، حيث كانت تهدف إلى معالجة الاختلالات المالية والمتمثلة أساسا في تراكم الخسائر وزيادة حجم الديون التي جعلت هذه المؤسسات عاجزة على سدادها، حتى تتمكن هذه الأخيرة من مواصلة نشاطها على أسس مالية سليمة وحرية أكبر في التحرك.
- وقد تم تعريفها بموجب المخطط الخماسي على أنها مجموعة الإجراءات التي يترتب على المؤسسة اتخاذها على الفور في كل الميادين من أجل تجسيد استقلاليتها المالية والحد من لجوئها المتكرر إلى طلب يد مساعدة الدولة.⁽¹⁾
- ب - تقييم نتائج سياسة إعادة الهيكلة العضوية والمالية: من أهم نتائج تطبيق سياسة إعادة الهيكلة العضوية والمالية، بروز العديد من الآثار الإيجابية والسلبية التي أثرت على الأداء الحسن للمؤسسة الاقتصادية العمومية، والتي نذكر بعضها في النقاط التالية:
- 1- الآثار الإيجابية: من النتائج الإيجابية لتطبيق سياسة إعادة الهيكلة العضوية والمالية نجد:
- ظهور مؤسسات اقتصادية صغيرة ومتوسطة عمومية جديدة، متفرعة أصلا من مؤسسات كبرى، حيث عرف عدد ها زيادة معتبرة بين سنتي 1981 و 1982 تراوحت ما بين 100% إلى 200%، أي بزيادة من 150 إلى 480 مؤسسة.
 - زيادة المؤسسات المحلية العمومية (بجميع الفروع والنشاطات الاقتصادية) إلى 504 مؤسسة ولائية و 1079 مؤسسة بلدية أي بنحو الضعف تقريبا.⁽²⁾
- 2- الآثار السلبية: تكمن الآثار السلبية التي تمخضت عن عملية إعادة الهيكلة العضوية والمالية، في النقاط التالية:
- وقف موجة الاستثمارات على المستوى الوطني نتيجة انصراف الاستثمار إلى إعادة تنظيم المؤسسات العمومية، الأمر الذي أرقق هذه المؤسسات بتكاليف إضافية باهضة، وهي من نوع التكاليف الثابتة المرتبطة بالإدارة.
 - تقزيم حجم المؤسسة العمومية والإفراط في تفتيتها تحت دافع التخصص واللامركزية، وهذا ما طرح مشاكل عديدة فيما يخص التسيير والتنسيق بين هذه الوحدات المقسمة للمؤسسة الأم، مما سبب تبذيرا كبيرا في الموارد.

(1) أوكيل س وآخرون، استقلالية المؤسسات العمومية، ديوان المطبوعات الجامعة، الجزائر، 1994، ص 41

(2) BELAIBOUD M., de la survie de la croissance de l'entreprise, O.P.U., Alger, 1995, p162.

-زيادة المصاريف المتعلقة بإنشاء مقرات وفروع جديدة للمؤسسات الجديدة المنبثقة عن إعادة الهيكلة العضوية.⁽¹⁾

وبالرغم من الطاقات التمويلية المتاحة والمبالغ المالية الباهضة التي اعتمدت وأنفقت لحساب المؤسسات المفلسة والعاجزة في إطار تطبيق سياسة إعادة الهيكلة العضوية والمالية التي أثقلت ميزانية الدولة، إلا أن هذه السياسة لم تستطع حل جل المشاكل المالية التي تعاني منها هذه المؤسسات المرتبطة بالعجز والاختلال المالي.

ثانيا: القانون رقم 11-82 المؤرخ في 21/08/1982 والمتعلق بالاستثمار.

والذي أعطى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حق ملكية التجهيزات والآلات وكذلك المواد الأولية، ومنح التراخيص لبعض المؤسسات للاستيراد، ولكن الإجراءات المتخذة في إطار هذا القانون لم تكن كافية لتوسيع وتنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، بل كان يحمل في طياته عراقيل أخرى منها:

-التمويل المقدم من قبل البنوك لا يتعدى 30% من حجم المشروع.
-قيمة المشروعات لا يجب أن تتعدى 30 مليون دج بالنسبة للشركات ذات المسؤولية المحدودة، و10 مليون دج بالنسبة لشركات الأشخاص.

ومن أجل التخفيف من هذه العراقيل تم تدعيم هذا القانون بإجراءات تنظيمية أخرى أهمها القيام سنة 1983 بإنشاء الديوان الوطني لترقية الاستثمار الخاص بمتابعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، الذي يهتم بتوجيه الاستثمار الخاص إلى مختلف النشاطات والمناطق وضمان التكامل بين الاستثمارات المختلفة.⁽²⁾

ثالثا: استقلالية المؤسسات الاقتصادية العمومية:

انطلاقا من الوضعية التي آلت إليها المؤسسات قبل وبعد إعادة الهيكلة، رأى المسؤولون ضرورة اتخاذ تدابير جديدة للخروج من الوضعية الحرجة التي آلت إليها المؤسسات، حيث تم تبني إصلاحات جديدة في نهاية الثمانينات، تمثلت في استقلالية المؤسسات والتي تعد انقطاعا عن مرحلة التسيير الإداري الذي تميز به الاقتصاد الوطني في الفترات السابقة، ومنعظفا لبداية مرحلة انتقالية جديدة، لإعادة المؤسسة لعملها وتأقلمها مع الظروف الاقتصادية الجديدة.⁽³⁾

(1) Zekane Ahmed, *le rôle des infrastructures dans la croissance de l'économie Algérienne*, essai d'analyse économétrique, revue des sciences commerciales et de gestion, école supérieure de commerce d'Alger, N°3, Avril 2004, p.78.

(2) القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21/08/1982، المتعلق بالاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 34، 1982، ص 1693.

(3) بهدي عيسى بن صالح، مرجع سبق ذكره، ص.09.

ولهذا صدر القانون رقم 01/88 الصادر في 12 جانفي 1988، المتعلق بتوجيه المؤسسات العمومية الذي جاء ليوضح أن المؤسسة العمومية الاقتصادية كشركة مساهمة أو شركة ذات مسؤولية محدودة، بحيث تصبح الدولة تلعب دور الوسيط الائتماني ، بمعنى أنها مالكة ومساهمة في رأسمال المؤسسة، إلا أنها لا تباشر التسيير بنفسها بل تمارسه من خلال هيكل تسمى صناديق المؤسسة، التي تنوب عنها في أداء دور المالك في رأس مال المؤسسة، وبعبارة أخرى، إن المؤسسة تصدر أسهم لفائدة الدولة، وتقوم هذه الأخيرة بتحويلها إلى صناديق المساهمة مقابل سندات، ولكن هذه السياسة تخضت عنها عدة مشاكل يمكن حصرها في:

- استقلالية المؤسسات بقيت متأرجحة من حيث التطبيق، لاسيما وأنها لم ترس على قواعد ثابتة وآليات تحكمها بشكل دقيق، نتيجة لتعاقب الحكومات مع مطلع التسعينات برؤى مختلفة وبين مؤيد للقطاع العام ومعارض له.

- غياب روح المسؤولية من طرف المسير والعامل على حد سواء، لهذا لم يشعر أحد بالمسؤولية الملقاة على عاتقه فيما يخص سيرورة الجهاز الإنتاجي، لأن العقلية المسيرة للمؤسسة العمومية قبل الاستقلالية هي نفسها العقلية المسيرة لها بعد الاستقلالية. (1)

المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (1990-1999):

شهدت فترة مطلع التسعينات زوال التوجه الاشتراكي بصدور عدة قوانين و مراسيم نكتشف من خلالها طي صفحة الماضي، و التوجه نحو أفق يعيد للقطاع الخاص دوره الحقيقي في الحياة الاقتصادية، خاصة بعد فشل سياسات الإصلاحات الهيكلية السابقة (العضوية والمالية) وسياسة استقلالية المؤسسات وعمليات التطهير المالي للمؤسسات، أدى إلى عقد مجموعة من الاتفاقات مع المؤسسات المالية الدولية والتي ساهمت في التخفيف من أزمة المديونية، وهذا ما انعكس إيجابيا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كمنهج تنموي مهم يساعد على تحقيق تنمية شاملة لمواجهة التحديات الاقتصادية العالمية الجديدة، ولتحقيق هذه الأهداف، سعت الجزائر إلى وضع الإطار التشريعي والتنظيمي الذي يساعدها على تطويرها، ومن أهم القوانين والتشريعات المساهمة في تطوير هذا القطاع في هذه الفترة نجد:

أولا: القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 والمتعلق بالنقد والقرض:

يمثل قانون النقد والقرض أبرز القوانين المعبرة عن مرحلة التحول الفعلي نحو اقتصاد السوق، بما تضمنه من مواد هامة تشمل إصلاح النظام المصرفي من خلال إعادة تحديد دور البنك

(1) DEBBOUB.Y, *le nouveau mécanisme économique en Algérie*, O.P.U, Algérie, 1999, p16.

المركزي وتوجيه عمل البنوك من حيث إمكانية الحصول على الائتمان للمؤسسات الخاصة، فهو في الواقع ليس بقانون خاص بالاستثمارات، ولكن هذا لا يمنع من وجود نصوص ومواد تهتم بالجانب الاستثماري وتمثل في النقاط التالية:⁽¹⁾

- إمكانية دخول المؤسسات المصرفية إلى السوق الجزائرية بحرية وتحرير الاستثمار الأجنبي ومشاركته في كل القطاعات، بما فيها التي كانت حكرا على الدولة كقطاع المحروقات وهذا ما ساهم بشكل كبير في تشجيع نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إلغاء الفوارق بين القطاع العام والقطاع الخاص، وتوحيد المعاملة بينهما للحصول على القروض، وإعادة التمويل من البنك المركزي وكذلك أسعار الفائدة.
- اعتماد مفاهيم الاستثمارات المقيمة وغير المقيمة بدلا من الوطنية وغير الوطنية.
- أصبحت تراخيص الاستثمارات من صلاحيات مجلس النقد والقرض للبنك المركزي بدلا من اللجنة الوطنية للاستثمارات التي تخضع لسلطة الإدارة، ويدخل هذا الأمر في إطار تبسيط عملية قبول الاستثمار بخضوع ذلك إلى ما يسمى بـ "رأي المطابقة" وهذا بتقديم الطلب إلى المجلس، ويقوم هذا الأخير بالبت في ملف الاستثمار خلال شهرين.
- إن قانون النقد والقرض اعتبره الملاحظون نقطة البداية، التي من خلالها أقرت الجزائر مبدأ القطيعة مع الممارسات السابقة في مجال التعامل مع الاستثمار الأجنبي عموما والمباشر خصوصا، فقد كرّس مبدأ الانفتاح لصالح رؤوس الأموال الأجنبية (*)، وظهرت نتائج هذا القانون سنة 1992، حيث صادق مجلس النقد والقرض على 20 مشروعا استثماريا.⁽²⁾

ثانيا: إنشاء وزارة مندوبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعكس إنشاء وزارة مندوبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1991 الاتجاه الجديد الذي تريد السلطات إعطاؤه للسياسة الصناعية بالاعتماد على تهيئة أفضل للنسيج الصناعي، والاعتماد على مؤسسات صغيرة ومتوسطة متخصصة، على عكس التوجه السابق الذي ركز على المركبات والمؤسسات الصناعية الضخمة، فأصبح في إطار السياسة الجديدة توجيه الاستثمارات نحو إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بتعبئة الإمكانيات المتاحة في القطاع الخاص، الذي يملك قدرات صناعية وبشرية هائلة لا تزال مستغلة في قطاعات ثانوية يغلب

(1) القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14/04/1990، المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 16، ص 535.

(*) نشير هنا إلى أن عمليات الاستثمار المختلفة المقدمــــة من قبل المستثمرين غير المقيمين قدرت بحوالي 184 مشــــروعا بتكلفة إجمالية تقدر بـ 72.946.46 دج، وهذا ما تم نشره من قبل بنك الجزائر في سنة 1993.

(2) لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص. 196.

عليها النشاط الطفيلي والمضاربة، ومع إنشاء هذه الوزارة المنتدبة وتعيين رجل أعمال (*) من القطاع الخاص على رأسها، يعبر جليا على هذا التوجه بحيث ينتظر تقديم الكثير لهذا القطاع خاصة بعد رفع القيود التي تعرقل نموه وتطوره، وقد عبر عن ذلك برنامج حكومة السيد : "مقداد سيفي" في تلك الفترة في إطار التوجهات الجديدة للسياسة الصناعية بتوجيه الاهتمام نحو ترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل أحد أولويات برنامج الحكومة، لما لها من فرص التنمية وتوفير مناصب الشغل. (1)

ثالثا: المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05/10/1993 والمتعلق بالاستثمار:

يعتبر هذا القانون خلاصة لتجارب القوانين السابقة التي عرفتها الجزائر في مجال ترقية الاستثمار، ومحققا لتطلعات المستثمرين الخواص بما تقدمه من حوافز وامتيازات وضمانات مجرية ممارسة الاستثمار لكل المؤسسات وفي مختلف النشاطات التجارية والصناعية ومن بين هذه المحفزات نجد: (2)

- حرية تنقل رؤوس الأموال وتحويل الأرباح بالنسبة للمستثمرين المحليين والأجانب .
- مساعدة ودعم الاستثمار من خلال إجراءات تحفيزية تتمثل في امتيازات جبائية وشبه جبائية مثل الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع المرتبطة بالاستثمار .
- تخفيض مساهمة أرباب العمل في نظام الضمان الاجتماعي بنسبة 7% بالنسبة للمشاريع المعتمدة طبقا لقانون الاستثمار .

- تكفل الدولة بشكل كلي بأشغال المنشآت القاعدية بالنسبة للمستثمرين في المناطق الخاصة التي ترغب الدولة في ترقيتها وتنميتها كوكالات الجنوب .
- فتح المجال أمام المستثمرين الخواص سواء الجزائريين أو الأجانب، والحد من تدخل السلطات الوطنية في توجيه الاستثمارات. (3)

ومن خلال هذا القانون أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتل مكانة هامة في الاقتصاد الجزائري بتوجيه الاستثمارات نحو إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بتعبئة الإمكانيات المتاحة في القطاع الخاص الذي يملك قدرات صناعية وبشرية هائلة .

(*) لقد تم تعيين السيد حمياني على رأسها وهو يعتبر أحد رجال الأعمال الناجحين في الجزائر

(1) الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات - حالة الجزائر - مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2011، ص 06.

(2) المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05/10/1993 والمتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية الجزائرية رقم 1993، ص 03.

(3) برحومة عبد الحميد، الطلب الاستثماري للقطاع الخاص الجزائري تطوره ومحدداته، مجلة بحوث اقتصادية لمجلة العلوم الإنسانية، العدد 31، جامعة منتوري قسنطينة، 2009، ص 48.

رابعاً: برنامج التعديل الهيكلي وعلاقته بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (1994-1999):

إن تنفيذ برنامج التعديل الهيكلي في مرحلته الأولى يقتضي القيام بمجموعة من الإجراءات والإصلاحات، منها إيقاف تراجع النمو الاقتصادي، واحتواء وتيرة التضخم، والتسيير الجيد للطلب المحلي بواسطة سياسات نقدية صارمة، وتعميق الإصلاحات الهيكلية مع تخفيض خدمات الديون الخارجية، بالإضافة إلى خصخصة المؤسسات العمومية، وبعدها باشرت السلطات الجزائرية في تنفيذ المرحلة الثانية لهذا البرنامج بتسطير مجموعة من الإجراءات من بينها، تنشيط الاقتصاد والتخفيف من الاختلالات الخارجية والداخلية، وهذا ما انعكس بالإيجاب على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال اتخاذ بعض السياسات والإجراءات خلال هذه الفترة والمتمثلة في: (1)

أ - **الخصخصة وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تمثل عملية الخصخصة عند بعض الأخصائيين إحدى سياسات التصحيح الهيكلي اللازمة لإعادة تنظيم الاقتصاد وتحقيق التنمية، وقد جاءت الدعوة إلى الخصخصة في إطار عملية التحول الاقتصادي في إدارة التنمية من الاقتصاد المخطط المسير من طرف الدولة إلى الاقتصاد الحر أو ما أصبح يعرف باقتصاد السوق. (2)

1- تعريف الخصخصة حسب المشرع الجزائري: يعرف الأمر رقم 95 - 22 المؤرخ في

1995 /07/ 26 والمتعلق بالخصخصة على أنها "عملية نقل الملكية من القطاع العمومي

إلى القطاع الخاص، ويتم ذلك من خلال تحويل مجموع أو جزء من الأصول المادية أو

المعنوية أو الرأسمال الاجتماعي للمؤسسات العمومية لصالح الخواص". (3)

2 - أسباب اللجوء إلى عملية الخصخصة في الجزائر: ترجع الأسباب الرئيسية التي مهدت

لظهور عملية تطبيق الخصخصة في الجزائر إلى:

- السلبية الاقتصادية التي ميزت أداء القطاع العام، والتي أصبحت تشكل عبئاً ثقيلاً

على خزانة الدولة والاقتصاد الوطني.

(1) روابح عبد الباقي و علي همال ، التقييم الأولي لمضمون و نتائج برنامج التصحيح الهيكلي في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول العولة و برامج

التصحيح الهيكلي والتنمية ، جامعة فرحات عباس ، بسطيف ، المنعقد يومي 16/15 ماي 1999. ص. 13 .

(2) خبابة حسان، الخصخصة في الجزائر مبرراتها وعوائقها، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 06، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2006، ص 134.

(3) حمدي حميد، الإصلاحات الاقتصادية وسياسة الخصخصة في البلدان العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1999، ص. 374.

- عدم فعالية أنظمة مراقبة عملية تسيير المؤسسات العمومية والاقتصادية نتيجة ثقل الهياكل الإدارية وتعدد أساليب ومجالات التدخل ، الأمر الذي ساعد على تفشي البيروقراطية الإدارية وروح اللامسؤولية عند المسيرين .

- فشل سياسات الإصلاحات الهيكلية السابقة وسياسة استقلالية المؤسسات وعمليات التطهير المالي التي كلفت خزينة الدولة ما بين 400 و 800 مليار دج: (1)

3- أهداف الخوصصة: إن للخوصصة عدة أهداف نذكر منها:

- على الصعيد المالي ستسمح عملية تحويل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص إلى التقليل من حجم النفقات العمومية الضخمة غير المنتجة ، والتقليل من عجز الميزانية المتراكم، الأمر الذي ساعد على التخفيض من حجم التضخم وسعر الفائدة .

- الخوصصة تمثل إحدى الوسائل الفعالة للرفع من قدرة النظام الإنتاجي للاقتصاد الوطني من خلال تحسين الإنتاجية، ويمثل الهدف الأول لعملية الخوصصة .

- إبعاد الدولة عن وظيفة التسيير المباشر للمؤسسات الاقتصادية العمومية .

- إنقاص أكبر عدد ممكن من المؤسسات العمومية وزيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحفاظ على أكبر قدر ممكن من مناصب العمل .

- إن تنمية وتشجيع بروز قطاع خاص من خلال خوصصة بعض المؤسسات، سيسمح بتعزيز المنافسة المتكافئة على مستوى السوق الداخلي من خلال رفع احتكار الدولة على بعض الأنشطة الاقتصادية، إذ يمكنها تنظيم مجال تدخلها من خلال حصره في بعض الأنشطة والمجالات الحيوية والإستراتيجية أو غير التنافسية .

ومن خلال هذا التوجه الاقتصادي الجديد يمكن تحسين الاختلال الذي يعاني منه قطاع الإنتاج في الاقتصاد الوطني، وهذا من خلال تحريك وتفعيل إمكانيات وطاقات القطاع الخاص الذي سيساعد أدامة الجيد داخل المحيط الاقتصادي بالتحكم الأمثل في النمو الاقتصادي وزيادته، بفضل خلق مؤسسات منتجة يمكنها أن تساعد على فتح فرص عمل جديدة. (2)

ب - صدور بعض القوانين التي ساعدت على بروز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لقد جاءت بعض القوانين والمراسيم في هذه الفترة لتكون دعماً لترقية قطاع المؤسسات

(1) رضا محمد سعد الله، أساليب الخوصصة وتقنياتها مع إشارة خاصة إلى التجربة التونسية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 04، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2005، ص 12.

(2) خياطة حسان، مرجع سبق ذكره، ص 135.

الصغيرة والمتوسطة من حيث الانتشار والتطور عبر مختلف مناطق الوطن وفي كل المجالات، وهذا ما يدفع بالتفاؤل بمستقبل واعد لهذا القطاع، ومن بين أهم القوانين في هذه الفترة نجد:

- المرسوم التنفيذي رقم 94-211 المؤرخ في 18 يوليو 1994 والذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المرسوم التنفيذي رقم 94-212 المؤرخ في 18 يوليو 1994 والمتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المرسوم التنفيذي رقم 96-104 المؤرخ في 11 مارس 1996 الذي يحدد كفاءات تنظيم مجلس الخوصصة وسيره.
- المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 يوليو سنة 1996 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ وتحديد مهامها.
- المرسوم التنفيذي رقم 190-2000 المؤرخ في 11 يوليو 2000 الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الرابع : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مرحلة الإنعاش الاقتصادي للفترة (2001-2014)

إن فشل سياسة برنامج التعديل الهيكلي المنتهجة من طرف المؤسسات المالية الدولية ، والتي خلفت آثار سلبية خاصة على قطاع المؤسسات الاقتصادية، وعلى إثر ارتفاع أسعار المحروقات ابتداء من الثلاثي الأخير لسنة 1999 أضفى نوعا من الراحة المالية على هذه الفترة، حيث تم استغلالها في بعث النشاط الاقتصادي من خلال سياسة مالية تنموية عرفت بمخطط دعم الإنعاش الاقتصادي، الذي تم اعتماده لتمويل ثلاثة برامج اقتصادية ساهمت في تحريك عجلة الاقتصاد في كل الجوانب، وخاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما يعبر عنه بوضوح عن رغبة الدولة في انتعاش سياسة مالية تنموية ذات طابع كينزي تهدف إلى تنشيط الطلب الكلي بتحفيز المشاريع الاستثمارية الكبرى.

أولا: برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004): إن تطبيق برنامج الإنعاش الاقتصادي قد يتطلب تجنيد موارد هامة، ومن أجل إنجازها وبأقل تكلفة والحصول على نتائج مرضية، وجب تطبيق مجموعة من التعديلات المؤسسية والهيكلية التي سوف تسمح بإنشاء محيط يسهل تطبيق قوى السوق بصفة فعالة، وفي هذا الإطار تم اتخاذ مجموعة من التدابير الجبائية من أجل الوصول

إلى الأهداف المسطرة في البرنامج، لأنه توجد عدة تغيرات وجب التطرق إليها لجعل المحيط الاقتصادي يتلاءم مع الاقتصاد العالمي، لهذا قامت الحكومة بتبني مجموعة من السياسات المصاحبة لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي، أي تخصيص موارد مالية لتشجيع الاستثمار وتحسين عمل المؤسسة، والإسراع في إجراءات الشراكة وفتح رأس المال، بالإضافة إلى التحضير للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وهذا حتم على الحكومة الجزائرية بالاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تمت في هذه الفترة الانطلاقة الفعلية لبرنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل حمايتها ورفع من كفاءتها وقدرتها التنافسية، لأنها أصبحت تلعب دورا هاما ورياديا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة، وإدراكا منها لهذه الحقيقة قامت الدولة الجزائرية بإنشاء ونهية المناخ المناسب لنشاط هذه المؤسسات، ومنح تسهيلات لها من أجل التطوير والنمو، وذلك من خلال إنشاء العديد من الوكالات والصناديق والهيئات بموجب قوانين ومراسيم تنفيذية يمكن استعراضها باختصار في النقاط التالية: (1)

- القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المرسوم التنفيذي رقم 02/373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي.
- المرسوم التنفيذي رقم 03/78 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشارتل المؤسسات.
- المرسوم التنفيذي رقم 03/79 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003 المحدد للطبيعة القانونية لمراكز تسهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها.
- المرسوم التنفيذي رقم 03/80 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله.
- المرسوم التنفيذي رقم 03/188 المؤرخ في 22 أبريل سنة 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره.

(1) زرمان كريم، التنمية المستدامة في الجزائر من خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي الفترة (2001-2009)، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 07، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010، ص12.

- المرسوم التنفيذي رقم 03-442 المؤرخ في 29 نوفمبر 2003 المتضمن إنشاء مصالح خارجية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية ويحدد مهامها وتنظيمها
- المرسوم التنفيذي رقم 134-2004 المؤرخ في 19 أفريل 2004 الذي يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20 غشت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار.
- الأمر رقم 04-01 المؤرخ في 20 غشت 2001 والمتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصصتها.
- المرسوم التنفيذي رقم 03-81 المؤرخ في 26 فبراير سنة 2003 والذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المرسوم التنفيذي رقم 03-82 المؤرخ في 26 فبراير سنة 2003 والمتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.
- المرسوم التنفيذي رقم 03-374 المؤرخ في 30 أكتوبر 2003 المتعلق بالتحريح التشخيصي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 10 مارس 2004 المتعلق بتنظيم الإدارة المركزية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.
- المرسوم التنفيذي رقم 03-28 المؤرخ في 12 يناير 2003 المتعلق بتوزيع الاعتمادات المخصصة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بموجب قانون المالية 2003.

ولقد جاءت معظم هذه القوانين لتكوين منظومة مؤسسية لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسنقوم بالتطرق إلى بعض هذه القوانين بالتفصيل في المباحث التالية، لذا أكتفينا بذكر عناوين هذه القوانين والمراسيم، ولم نرد الغوص في مضمونها، باستثناء القانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي سنتطرق له بشيء من التفصيل لأنه يعتبر دستورا لهذا القطاع في الجزائر.

- 1-دراسة تقييمه للقانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12: لقد جاء القانون رقم 01-18 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسد الفراغ القانوني الذي كان يعرفه هذا القطاع، ويرفع اللبس عن معايير التصنيف وتعريف

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وينص هذا القانون على اعتماد جملة من الإجراءات التي تهدف إلى تشجيع وترقية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:
 - وضع مراكز للإرشاد تهتم بتسهيل إجراءات تأسيس المؤسسات .
 - إنشاء صندوق لضمان القروض البنكية الموجهة لتسهيل الحصول على التمويل البنكي للاستثمارات التي تدخل في هذا الإطار.
 - تشجيع إنشاء مؤسسات جديدة و توسيع حقل نشاطها .
 - ترقية تداول المعلومات ذات الطابع الصناعي، التجاري، الاقتصادي، المهني والتقني الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
 - وضع سياسات تهتم بالتكوين وتسيير الموارد البشرية التي تحفز وتشجع الابتكار والإنتاجية.
 - تحسين الخدمات البنكية فيما يخص معالجة ملفات تمويل المؤسسات .
 - ترقية صادرات السلع والخدمات من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - ترقية المقاوله من الباطن باعتبارها أحسن وسيلة لتكثيف نسيج المؤسسات. (1)
- وتظهر أهمية هذا النص القانوني لكونه الأول الذي ينظم نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يستحوذ عليها القطاع الخاص الوطني، حيث كانت تعمل في إطار يغيب فيه أي نص قانوني يحمي حقوقها ويؤكد على واجباتها، وقد عملت الوزارة المعنية بهذا القطاع على وضع هذا القانون حيز التنفيذ من خلال النصوص المتعلقة بما يلي:
 - إنشاء المصالح المحلية للوزارة للتكفل بانشغالات المتعاملين وتطبيق سياسة القطاع.
 - إنشاء المديرية الجهوية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - إنشاء بنك معلومات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتنافسية، ومعايير الكفاءة، الجودة والإنتاجية .
 - تعميق أسلوب التشاور مع الجمعيات المهنية والمنظمات ذات العلاقة بالقطاع.
 - تطوير أسلوب المناولة كمنط استراتيجي لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (2)

(1) متى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2012، ص 128.

(2) القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، مرجع سبق ذكره، ص 08.

ثانيا: البرنامج التكميلي الأول لدعم الإنعاش الاقتصادي (2005-2009): لقد شكلت

الانتخابات الرئاسية لـ 8 أفريل 2004 منعظفا حاسما، حيث سجل التزام السيد رئيس الجمهورية "عبد العزيز بوتفليقة" بمواصلة وتكثيف المسار المتمثل في إعادة بناء الاقتصاد الوطني، وزيادة على ذلك فقد تم تأكيد هذا الالتزام بالتعليمية الرئاسية التي وجهها للحكومة فور تنصيبه، من أجل تحضير برنامج تكميلي لدعم الإنعاش الاقتصادي، وبلغت تكلفة هذا البرنامج حوالي 100 مليار دولار قصد تحقيق الأهداف التالية.⁽¹⁾

- مواصلة سياسات التحرير التجاري من خلال تخفيض الرسوم الجمركية، من أجل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد.
- استكمال الإطار التحفيزي للاستثمار عن طريق إصدار نصوص تنظيمية لتطوير وتنظيم الاستثمار الخاص الوطني أو الأجنبي.
- اتهاج سياسة ترقية الشراكة والخصوصية، والحرص الشديد على تعزيز القدرات الوطنية في مجال خلق الثروات ومناصب الشغل وترقية التنافسية.
- تعزيز مهمة ضبط ومراقبة الدولة قصد محاربة الغش والمضاربة والمنافسة غير المشروعة التي تخل بقواعد المنافسة والسوق على حساب المؤسسات الوطنية المنتجة.

- التطوير المؤسسي للقطاع المالي لاسيما من خلال إقامة صندوق ضمان القروض لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وصناديق الاستثمارات الأخرى.

- وتميزت هذه المرحلة بصدور مجموعة من المراسيم والأوامر ساعدت قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تأهيلها وتطورها، ونذكر من خلال هذا البرنامج أهمها في ما يلي:⁽¹⁾
- المرسوم التنفيذي رقم 165/05 المؤرخ في 03/05/2005 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وسيرها.
- المرسوم التنفيذي رقم 103-07 المؤرخ في 02 أبريل 2007 والمتضمن إنشاء مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(1) خيرالدين معط الله و سامية بزاري، البرامج التنموية وأثرها على تفعيل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية بالجزائر خلال الفترة (2001-2014) مداخلة مقدمة في المؤتمر الدولي حول تقييم آثار برنامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014) بجامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2013، ص 04.

(1) صالح ناجية و مخناش فتيحة، اثر برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي والبرنامج التكميلي لدعم النمو على النمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014) نحو تحديث آفاق النمو الاقتصادي الفعلي المستديم مداخلة مقدم في المؤتمر الدولي حول تقييم آثار برنامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014)، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2013، ص 06.

- المرسوم التنفيذي رقم 08-08 المؤرخ في 06 يوليو سنة 2008 والمتضمن إنشاء مشاتل المؤسسات المسماة محاضن .
- المرسوم التنفيذي رقم 07-101 المؤرخ في 29 مارس 2007 المتعلق بسير حساب التخصيص الخاص بالصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 04 يوليو 2006 المتعلق بسير حساب التخصيص الخاص بالصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 07 فبراير 2007 الذي يحدد مدونة إيرادات ونفقات حساب التخصيص الخاص بالصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 أبريل 2008 الذي يحدد كفاءات ومتابعة وتقييم حساب التخصيص الخاص بالصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- المرسوم التنفيذي رقم 06-43 المؤرخ في 29 يناير 2006 توزيع الاعتمادات المخصصة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بموجب قانون المالية 2006 .
- المرسوم التنفيذي رقم 06-319 المؤرخ في 20 سبتمبر 2006 والمتضمن تخفيض نسبة الفائدة على القروض الممنوحة من البنوك والمؤسسات المالية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 11 يونيو 2006 والمتضمن التنظيم الداخلي لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- المرسوم التنفيذي رقم 07-41 المؤرخ في 04 فبراير 2007 المتضمن توزيع الاعتمادات المخصصة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بموجب قانون المالية 2007 .
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/12/05 والمتضمن إحداث نشرة رسمية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية .

ثالثا: البرنامج التكميلي الثاني لدعم الإنعاش الاقتصادي (2010-2014): لقد وضعت الجزائر خطة خماسية ثانية لدعم الإنعاش الاقتصادي وتشجيع الاستثمار بقيمة 286 مليار دولار على مدار السنوات الخمسة (2010-2014)، وهذا من أجل تفاذي تداعيات الأزمة المالية العالمية وتأثيرها على أسعار النفط، حيث وصل معدل سعر البرميل في سنة 2009 إلى حدود 53 دولار بعدما كان المعدل المتوسط سنة 2008 في حدود 102 دولار.

وخلال هذا البرنامج قامت الجزائر بعدة إصلاحات من أجل تحرير التجارة الخارجية لترقية الصادرات خارج المحروقات في إطار الشراكة الأورو متوسطية، والانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة من خلال إعادة تأهيل المؤسسات المصدرة، ومحاولة تحسين المناخ الاستثماري لزيادة نمو الاستثمار الأجنبي المباشر، كل هذا من أجل تنمية القدرات الوطنية في مجال التصدير خارج المحروقات بتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة بزيادة جودة وتنافسية منتجاتها لتسهيل عملية اختراقها للأسواق الأجنبية بتخفيض القيود الجمركية والجبائية والإدارية مما يخدم مصلحة هذه المؤسسات، ويشجع قدوم المستثمر الأجنبي المباشر لإعطاء ديناميكية أكثر للسوق الداخلية والتنافس من أجل الدخول إلى الأسواق الأجنبية، حيث خصصت الدولة ما يقارب 620 مليار دج لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال إنشاء مناطق صناعية، والدعم العمومي للتأهيل وتسيير القروض البنكية التي قد تصل إلى 300 مليار دج لنفس الغرض، وهذا ما يتجلى من خلال الترسنة القانونية لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الرقي والتطور ونذكر أهمها فيما يلي:⁽¹⁾

-القرار المؤرخ في 04 فبراير سنة 2010 الذي يحدد الاختصاص الإقليمي لفروع الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر ووهران وعنابة وسطيف وغرداية.

-المرسوم التنفيذي رقم 11-68 المؤرخ في 13 فبراير 2011 توزيع الاعتمادات المخصصة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بموجب قانون المالية 2011.
-المرسوم التنفيذي رقم 11-290 والمتضمن تخفيض نسبة الفائدة على القروض الممنوحة من البنوك والمؤسسات المالية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

(1) محمد مسعي، سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو، مجلة الباحث، العدد 10، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2012، ص 147.

- المرسوم التنفيذي رقم 11-16 المؤرخ في 25 يناير 2011 الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.
- قرار مؤرخ في 25 ذي الحجة عام 1432 الموافق 21 نوفمبر سنة 2011 والمتضمن تعيين أعضاء اللجنة الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المرسوم التنفيذي رقم 12-60 المؤرخ في 6 فبراير 2012 المتضمن توزيع الاعتمادات المخصصة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب قانون المالية 2012.
- القرار الوزاري المؤرخ في 2012/11/21 والمتضمن تعيين اللجنة الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مرسوم تنفيذي رقم 12 - 134 مؤرخ في 28 ربيع الثاني عام 1433 الموافق 21 مارس سنة 2012 المتضمن تسيير الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2012/04/19 والمتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 21 يونيو 2012 والمتضمن تحديد مدونة إيرادات ونفقات الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مرسوم رئاسي رقم 11-133 المؤرخ في 17 ربيع الثاني عام 1432 الموافق 22 مارس سنة 2011 المتعلق بجهاز القرض المصغر.
- مرسوم تنفيذي رقم 11-134 مؤرخ في 17 ربيع الثاني عام 1432 الموافق 22 مارس سنة 2011 الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر.
- مرسوم تنفيذي رقم 11-290 مؤرخ في 18 رمضان عام 1432 الموافق 18 غشت سنة 2011 الذي يحدد مستوى تخفيض نسبة الفائدة على القروض الممنوحة من البنوك والمؤسسات المالية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- قرار وزاري مشترك المؤرخ في 24 يوليو سنة 2011 والذي يحدد قائمة إيرادات ونفقات حساب التخصيص الخاص لصندوق دعم الاستثمار.
- قرار وزاري مشترك مؤرخ في 15 ربيع الثاني عام 1431 الموافق 31 مارس الذي يحدد تنظيم الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المرسوم التنفيذي رقم 13-118 المؤرخ في 03 أفريل 2013 والمتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

المبحث الثاني: واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

سوف نستعرض في هذا المبحث بعض الجوانب التحليلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال دراسة بعض المؤشرات الاقتصادية؛ مثل التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يعتبر أحد مؤشرات التوازن في التنمية الاقتصادية للبلاد، بالإضافة إلى تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الولايات، ومساهمتها في الاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: التوزيع الجغرافي والتطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سنستعرض في هذا المطلب التطور العددي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والتوزيع الجغرافي لها، وفق التقسيم الذي اعتمدته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

لدراسة تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، سندرج تقييم نموها وتطورها خلال الفترة (1991-2012)، والتي هي مبيّنة في الجدولين رقم 07، 08 حيث نلاحظ أن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر خلال الفترة (1991-2012)، حيث بلغ سنة 1991 تعداد 22382 مؤسسة، ثم ارتفعت إلى 24207 سنة 1992 لترتفع بنسب قليلة خلال سنة 1993 وسنة 1994، ويزيد بنسبة كبيرة من 26212 سنة 1994 إلى 126365 سنة 1995 وهي السنة الوحيدة التي تضاعفت فيها عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بـ 79.3% أي زيادة بـ 04 مرات تقريبا مقارنة مع سنة 1994 وهي أكبر تطور شاهدهته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، وهذا بسبب الاهتمام والعناية التي أولتها الدولة الجزائرية لهذه المؤسسات، لأنه خلال هذه السنة تم إنشاء وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي بذلك أول دولة عربية انفردت بهذه الوزارة، أما باقي السنوات فنلاحظ زيادة مستمرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غاية سنة 2000 إذ وصل إلى تعداد 169896 مؤسسة خاصة و778 مؤسسة عمومية، وبقيت هذه الزيادة مستمرة إلى غاية سنة 2012، حيث وصل في هذه السنة التعداد إلى 711838 مؤسسة منها 711281 مؤسسة خاصة و557 مؤسسة عمومية، وبمقارنة بين سنتي 2000 و2012 نلاحظ أن تعداد المؤسسات تضاعف 04 مرات أي بزيادة قدرها 573992 مؤسسة وبنسبة تقدر بـ 25.5%،

وهذا راجع إلى القوانين الصادرة في مجال ترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، بالإضافة إلى البرامج الاقتصادية الثلاثة لدعم الإنعاش الاقتصادي التي سطرته الحكومة الجزائرية خلال الفترة (2001-2014)، بالإضافة إلى برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها الذي يعتبر منعطفا هاما في تاريخ الإصلاحات المؤسساتية التي سطرته الحكومة الجزائرية خلال هذه الفترة حيث كان من أبرز أهدافه تحقيق النمو والتوازن على المستويين الداخلي والخارجي عن طريق تشجيع الاستثمار ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار غطاء مالي بقيمة مليار دينار سنويا يمتد إلى غاية سنة 2014، وبهذا أصبحت المؤسسات الصغيرة تستحوذ على الغالبية العظمى من المؤسسات والمؤشرات، إذ أصبحت تمثل 94% من نسيج المؤسسات و48% من الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات، و56% من اليد العاملة النشطة حسب إحصائيات سنة 2012، وهذا راجع إلى الإمكانيات التي أولتها الحكومة الجزائرية إلى هذا القطاع من أجل أن تضمن لها مكانة في الأسواق الخارجية، خاصة مع واقع انفتاح الحدود بعد إمضاء اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وتقدم مفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الجدول رقم 07: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لفرق (1991-2003):

السنوات	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	قيمة الزيادة	نسبة الزيادة
1991	22382	/	/
1992	24207	1825	7,5
1993	25207	1000	4,0
1994	26212	1005	3,8
1995	126365	100153	79,3
1996	127000	635	0,5
1997	138000	11000	8,0
1998	147846	9846	6,7
1999	159507	11661	7,3

المصدر: التقرير السنوي لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، 2003 ، ص.20.

الجدول رقم 08: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهماتها في التشغيل للفترة (2004-2012):

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة					المؤسسات
المساهمة في التشغيل	مجموع المؤسسات	نشاطات الصناعة التقليدية	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	السنوات
623660	230354	59670	788	169896	2000
677371	245348	64677	788	179893	2001
731082	261853	71523	788	189552	2002
784793	288577	79850	788	207949	2003
838504	312959	86732	788	225449	2004
1157856	342788	96072	874	245842	2005
1252647	376767	106222	739	269806	2006
1355399	410959	116347	666	293946	2007
1540209	519526	126887	626	392013	2008
1546584	576407	169080	591	455398	2009
1625686	619072	249196	557	369319	2010
1724197	659309	266976	572	391761	2011
1848117	711838	291164	557	420117	2012

المصدر: نشره المعلومات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات، 2007، 2012.

ثانيا: توزيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الخاصة

حسب النشاطات الاقتصادية للفترة (2004-2012):

إذا قمنا بتحليل نتائج الجدول رقم 09 الذي يمثل توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب النشاطات الاقتصادية للفترة (2004-2012) على أساس تقسيم النشاط الاقتصادي إلى خمسة قطاعات رئيسية، حيث يختلف توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القطاعات الخمسة بنسب متفاوتة حيث تتوزع في قطاع الخدمات بنسبة متوسطة تقدر بـ 46.61% من مجموع المؤسسات، ويليه قطاع الصناعات التحويلية بنسبة متوسطة تقدر بـ 30.92%، ثم قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة متوسطة تقدر بـ 20.87%، أما القطاعان المتبقيان والمتمثلان في الفلاحة، المحروقات، الطاقة والمناجم والخدمات المتصلة، فهما يساهمان بنسب متوسطة منخفضة تقدر بـ 1.1%، 0.5% على التوالي.

أما بالنسبة لسيطرة النشاطات داخل القطاعات فنلاحظ عدم اتزان واضح في هذا التوزيع ، فنجد خلال سنوات الفترة المدروسة توزيعا كبيرا لهذه المؤسسات في قطاع البناء والأشغال العمومية، إذ يحتل المرتبة الأولى بمعدل متوسط يقدر بـ 20.87% وهذا راجع للسياسات التي اعتمدها الدولة في مجال بناء السكن لتدارك التأخر في المشاريع الخاصة بهذا القطاع، ثم يليه في المرتبة الثانية قطاع التجارة بمعدل متوسط يقدر بـ 17.47%، كما يحتل المرتبة الثالثة قطاع النقل والمواصلات بمعدل متوسط 9.11%.

ويرجع الغياب شبه التام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة عن بعض القطاعات الأخرى إلى السياسة المنتهجة من طرف الدولة باحتكارها لبعض القطاعات وعدم توزيعها على مختلف القطاعات الاقتصادية الأخرى، وهذا ما يشكل عقبة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية، وبالتالي يجب توجيه الدراسات المستقبلية نحو التعرف على العوامل التي كانت وراء جلب المستثمرين لبعض القطاعات والتخلي عن القطاعات الأخرى .

الفصل الرابع: تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة

الجدول رقم 09: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب النشاطات الاقتصادية للفترة (2004-2012):

النسبة %	متوسط المؤسسات	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	السنوات قطاع النشاط
الفلاحة											
1,10	3507	4277	4006	3806	3592	3599	3401	3186	2947	2748	الفلاحة والصيد البحري
1,10	3507	4277	4006	3806	3592	3599	3401	3186	2947	2748	المجموع ج
المحروقات والطاقة والمناجم والخدمات المتصلة											
0,03	88	111	106	101	101	94	84	74	64	60	المياه والطاقة
0,17	558	626	599	580	561	551	544	531	522	505	المحروقات
0,07	229	313	293	272	240	231	215	188	164	148	خدمات الأشغال البيترولية
0,24	779	1002	958	917	826	784	722	657	600	549	المناجم والمحاجر
0,5	1654	2052	1956	1870	1728	1660	1565	1450	1350	1262	المجموع ج
البناء والأشغال العمومية											
20,87	66629	8802	8225	7854	118268	111978	100250	90702	80716	72869	البناء و الأشغال العمومية
20,87	66629	8802	8225	7854	118268	111978	100250	90702	80716	72869	المجموع ج
الصناعة التحويلية											
15,89	50716	142222	135752	129762	9010	8794	8353	7906	7516	7126	الحديد والصلب
2,42	7726	10350	9900	9556	7368	7154	6748	6369	6138	5949	مواد البناء
0,69	2218	2803	2603	2446	2273	2205	2084	1967	1850	1727	كمياء - مطاط - بلاستيك
5,28	16857	20198	19172	18394	17376	17045	16109	15270	14474	13673	الصناعة الغذائية
1,35	4294	5082	4727	4493	4270	4291	4152	4019	3881	3734	صناعة النسيج
0,51	1627	1764	1718	1677	1649	1667	1628	1558	1523	1459	صناعة الجلد
3,67	11706	14510	13701	13063	12274	11848	11050	10300	9612	9000	صناعة الخشب والفلين والورق
1,11	3528	4008	3844	3745	3600	3564	3446	3297	3191	3061	صناعة مختلفة
30,92	98672	200937	191417	183136	57820	56568	53570	50686	48185	45729	المجموع ج
الخدمات											
9,11	29079	39426	36620	33848	29776	28885	26487	24252	22119	20294	النقل والمواصلات
17,47	55770	76050	69837	64962	58165	55551	50764	46461	42183	37954	التجارة
5,71	18215	22590	21251	20401	18819	18265	17178	16230	15099	14103	الفندقة والإطعام
6,03	19261	31476	26595	23541	19838	18473	16310	14134	12143	10843	خدمات للمؤسسات
7,06	22531	29064	26977	25403	23461	22529	20829	19438	18148	16933	خدمات للعائلات
0,33	1045	1512	1329	1209	1060	1009	934	853	779	718	مؤسسات مالية
0,28	905	1292	1124	1040	950	916	816	755	657	591	أعمال عقارية
0,62	1965	2639	2424	2249	2009	1954	1833	1659	1516	1405	خدمات للمرافق الجماعية
46,61	148771	204049	186157	172653	154078	147582	135151	123782	112644	102841	المجموع ج
100	3063651	420117	391761	369319	455398	392013	293946	269806	245842	225449	المجموع الكلي

المصدر: نشره المعلومات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات، 2004، 2007، 2012:

ثالثا: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتبر التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد مؤشرات التوازن في التنمية الاقتصادية والإقليمية للبلاد، وسنحاول من خلال تحليلنا لمعطيات الجدولين رقم 10 و 11، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتركز أساسا في المدن الكبرى والمناطق العمرانية أين يشتد النشاط الاقتصادي وتواجد المصالح والهيآت الإدارية، مشكلة بذلك أقطاب للنمو والتي تتمحور حول أربعة مناطق رئيسية هي:⁽¹⁾

- منطقة الوسط: وتتكون من 08 ولايات ونسبة السكان فيها تقدر بـ 26.76% حسب الإحصاء العام للسكان لسنة 2008، ونسبة التغطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الوسط تقدر بـ 33.63% أي بتعداد يقدر بـ 141314 مؤسسة وبمعدل تركز يقدر بـ 15.81 مؤسسة لكل 1000 نسمة تقريبا، وهذا حسب إحصائيات سنة 2012.
- منطقة الغرب: وتتكون من 14 ولاية ونسبة السكان فيها تقدر بـ 27.25% حسب الإحصاء العام للسكان لسنة 2008، ونسبة التغطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الوسط تقدر بـ 21.85% أي بتعداد يقدر بـ 91827 مؤسسة وبمعدل تركز يقدر بـ 9.66 مؤسسة لكل 1000 نسمة تقريبا، وهذا حسب إحصائيات سنة 2012.
- منطقة الجنوب: وتتكون من 09 ولايات ونسبة السكان فيها تقدر بـ 8.72% حسب الإحصاء العام للسكان لسنة 2008، ونسبة التغطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الجنوب تقدر بـ 8.83% أي بتعداد يقدر بـ 37205 مؤسسة وبمعدل تركز يقدر بـ 16.09 مؤسسة لكل 1000 نسمة تقريبا، وهذا حسب إحصائيات سنة 2012.
- منطقة الشرق: وتتكون من 17 ولاية ونسبة السكان فيها تقدر بـ 37.26% حسب الإحصاء العام للسكان لسنة 2008، ونسبة التغطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق تقدر بـ 35.65% أي بتعداد يقدر بـ 149771 مؤسسة وبمعدل تركز يقدر بـ 11.67 مؤسسة لكل 1000 نسمة تقريبا، وهذا حسب إحصائيات سنة 2012.

(1) قريشي محمد الصغير، واقع مراقبة التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مجموعة من مؤسسات الجنوب الجزائري خلال الفترة (2011-2012)، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، غير منشورة، جامعة بورقلة، 2013، ص 162.

الفصل الرابع: تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة

الجدول رقم: 10 التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الولايات للفترة (2004-2012):

قطاع النشاط	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
الشرق									
عناينة	6218	6660	7233	7766	8299	8933	9508	10041	10670
الطارف	2236	2433	2618	2789	2983	3241	3476	3591	3928
تبسة	3725	3911	4264	4555	4909	5229	5537	5805	6104
سوق أهراس	2693	2897	3138	3359	3691	3936	4133	4197	4349
باتنة	4443	5033	5912	6659	7537	8432	9149	9866	10679
بسكرة	2718	2937	3233	3561	3987	4499	4889	5230	5611
قسنطينة	6859	7499	8439	9291	10243	11049	11781	12561	13450
خنشلة	2925	3200	3528	3810	4135	4448	4766	4990	5197
المسيلة	4646	5065	5500	5922	6411	7005	7490	7945	8569
سطيف	8914	9968	11088	12289	13555	14960	6095	17154	18730
برج بوعراريج	4038	4494	5130	5745	6448	7107	7587	8157	9057
بجاية	8979	10167	11312	12588	14009	15517	16695	17962	19374
جيجل	4357	4694	5123	5660	6193	6721	6911	6930	7447
أم البواقي	2125	2321	2610	2853	3250	3627	3975	4299	4623
سكيكدة	4843	5217	5754	6410	7199	7919	8299	8760	9233
قالمة	2356	2651	2990	3304	3657	4065	4371	4730	5139
ميلة	3580	3994	4432	4952	5420	5996	6505	7017	7611
المجموع الجزئي	75655	83141	92304	101513	111926	122684	121047	139235	149771
النسبة %	33,55	33,82	34,22	34,54	34,82	35,47	32,78	35,55	35,65
الوسط									
البويرة	3616	4076	4683	5254	5868	6674	7338	8071	8866
تيزي وزو	12003	13170	14434	16045	17840	19785	21481	23109	24754
بومرداس	7479	8258	9090	10000	10897	12006	12955	13787	15004
الجزائر	27640	30257	32872	35296	38096	41006	43265	45636	48419
البلدية	7243	7838	8511	9349	10240	11250	12059	12938	14073
تيزازة	7143	8111	9149	10243	11526	13093	14434	15672	16969
المدية	2938	3354	3824	4279	4822	5357	5771	6214	6752
الجلقة	3329	3715	4080	4386	4793	5242	5636	5959	6477
المجموع الجزئي	71391	78779	86643	94852	104082	114413	122939	131386	141314
النسبة %	31,66	32,04	32,14	32,29	32,39	33,08	33,29	33,53	33,63
الغرب									
عين الدفلى	4124	4372	4660	4945	5317	5676	5998	6373	6829
الشلف	6432	6882	7316	7704	8160	8888	9356	9755	10297
تيارت	3787	3978	4286	4685	5013	5350	5631	5926	6225
غيلزان	3741	3965	4274	4616	4929	5224	5413	5608	5854
النعامة	1603	1792	1937	1913	1877	2019	2140	2198	2305
سيدي بلعباس	3697	3988	4427	4779	5259	5773	6419	6756	7296
عين تيمشنت	2606	2861	3078	3343	3627	3924	4186	4332	4544
تسمسليت	1673	1826	1937	2048	2178	2399	2512	2108	2031
سعيدة	2540	2648	2847	3042	3282	2745	2117	2279	2464
وهران	15223	16227	17255	18363	19643	16204	17323	18370	19692
معسكر	4700	4933	5151	5352	5593	5839	6057	6274	6620
مستغانم	3853	3769	4233	4666	5032	5517	5822	6235	6689
تلمسان	4078	4509	5033	5609	6221	6951	7514	8056	8749
البيض	1213	1307	1416	1527	1685	1835	2020	2149	2232
المجموع الجزئي	59270	63057	67850	72592	77816	78344	82508	86419	91827
النسبة %	26,28	25,64	25,14	24,69	24,21	22,64	22,34	22,05	21,85
الجنوب									
الدرار	1886	2076	2366	2554	2731	2925	3123	3048	3196
الوادي	2342	2602	2830	3105	3511	3976	4354	4708	5190
بشار	3405	3462	3682	3896	4169	4480	4757	5035	5341
غرداية	3921	4229	4597	4926	5425	6066	6454	6782	7186
الأغواط	2067	2294	2530	2738	3062	3394	3679	3912	4214
ورقلة	3002	3433	3931	4350	4879	5487	6020	6549	7027
تندوف	748	791	827	876	968	1055	1161	1253	1393
تمراست	1173	1281	1452	1660	1820	1934	2040	2136	2292
اليزي	589	697	794	884	998	1144	1237	1298	1366
المجموع الجزئي	19133	20865	23009	24989	27563	30461	32825	34721	37205
النسبة %	8,45	8,46	8,56	8,52	8,56	8,79	6,19	8,85	8,83
المجموع الكلي	225449	245842	269806	293946	321387	345902	369319	391761	420117

المصدر : نشره المعلومات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنوات، 2007، 2012:

ومن خلال نتائج الإحصائيات السابقة يتضح أنه لا توجد عدالة في توزيع التنمية على مناطق الوطن، فنلاحظ أن ثمانية ولايات في الوسط الجزائري تسيطر على أكثر من ثلث مجهودات التنمية في الجزائر، حيث نجد معدل التمركز الوطني للمؤسسات بالنسبة لعدد السكان يقدر بـ 13.30 مؤسسة لكل 1000 نسمة تقريبا، وهذا المعدل يعتبر ضعيفا جدا بالمقارنة مع معدل التمركز للمؤسسات في الاتحاد الأوروبي والذي يقدر بـ 40.25 مؤسسة لكل 1000 نسمة تقريبا⁽¹⁾، والسبب وراء عدم التوازن في انتشار المؤسسات يعود أساسا إلى طبيعة المحيط الاستثماري الذي يعتبر أكثر ملاءمة، من خلال توفر المنشآت الهيكلية والقاعدية؛ مثل المؤسسات المالية والإدارية التي تكون أقرب من المستثمر في الولايات الساحلية والشمالية مقارنة بنظيرتها في المناطق الجنوبية، وبالتالي لا يجد المستثمرون محيطا يساعد على تطوير هذا النوع من المؤسسات الذي هو بأمس بالحاجة إلى توفير وقرب هذه الخدمات خاصة في منطقة الجنوب الكبير.

المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد

لقد دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني بصفة واضحة من خلال سياسة الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها الجزائر في السنوات الأخيرة، حيث أعطت الدولة أهمية بالغة لترقية ودعم هذا القطاع وتشجيعه، لأخذ مكاتته في إنجاح عملية الإنعاش الاقتصادي، وإعادة الديناميكية للنسيج الصناعي، باعتبارها من أهم القطاعات القادرة على خلق الاستثمارات وتوفير مناصب شغل جديدة، بالإضافة إلى مساهمتها الفعالة في إعادة تنشيط المحيط الاقتصادي، وتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية الشاملة.

أولا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل:

لقد مكنت عملية التصحيح الهيكلي في الجزائر من استرجاع بعض التوازنات الاقتصادية والمالية، ولكن أفرزت بعض الآثار السلبية غير مرغوب فيها وخاصة المتعلقة بالتشغيل، ويرجع ذلك إلى غياب الاستثمارات الجديدة سواء التي تنتمي إلى القطاع العام أو القطاع الخاص، وكذلك إلى فشل السياسات التي ترمي إلى استيعاب العمال المسرحين، ولهذا برزت في الجزائر ملامح الاهتمام الجدي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي، وهذا باستحداث مجموعة من الهيئات والأجهزة لدعم ومساعدة هذه المؤسسات على تحقيق

(1) Agostino Villa, *Managing Cooperation in Supply Network Structures and Small or Medium-sized Enterprises*, New York, 2011, p 86.

الاستمرار والنمو، وهذا ما انعكس بالإيجاب على سوق العمل في الجزائر بزيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي زيادة نسبة التشغيل، وهو ما يوضحه الجدول رقم 08 الذي يمثل تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التشغيل للفترة (2000-2012)، لأن مساهمة القطاع الخاص في خلق فرص عمل تفوق تلك التي توفرها المؤسسات العمومية، وهذا ما يؤكد الفكرة أو الهدف الأساسي الذي تسعى إليه معظم الدول من خلال تبني العديد من السياسات والاستراتيجيات الحديثة بغية التخفيف من حدة البطالة عن طريق تنمية روح المبادرة عند الشباب في إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة، عوض الاتكال على تلك التي تقوم الدولة بإحداثها، لأن المؤسسات العمومية تترجع في ها عدد مناصب الشغل نتيجة للتناقص المستمر في عددها⁽¹⁾، وتحليلنا لمعطيات الجدول رقم 08 نلاحظ أن عدد العمال في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر، حيث كان في سنة 2000 يقدر بحوالي 623660 عامل لتزيد بعدد معتبر إلى غاية سنة 2012 وارتفع العدد إلى حوالي 1848117 عامل، ويمثل نسبة زيادة تقدر بـ 30% مقارنة بسنة 2000، ولكن رغم هذه الزيادة المعتبرة لمناصب الشغل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه يعاني من عدة مشاكل مثل عدم ديمومة مناصب العمل في هذا القطاع، لعدم وجود قوانين وضوابط صارمة تضمن حقوق العمال في هذه المؤسسات، وتردع أرباب الأعمال لهذه المؤسسات لأنهم أصبحوا يستغلون العمال بعدم تسجيلهم في الضمان الاجتماعي أو التصريحات المزيفة بأجورهم مثل الاتفاق في العقد على مبلغ معين لكن الأجر في الواقع يصل في بعض الحالات إلى نصف أو ربع المبلغ المصرح به في العقد، بالإضافة إلى استغلال عمالة الأطفال خاصة في فصل الصيف (العطلة السنوية)، وهذا ما يفسر سلبيات التشغيل في هذا القطاع، ولهذا يجب على الحكومة الجزائرية أن تعكف على دراسة مختلف الآثار السلبية بالتعاون مع المختصين في شؤون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بغية الحد من الآثار والانعكاسات السلبية على قطاع التشغيل، ومحاولة سن قوانين رادعة لتحديد المهام بين العمال وأرباب العمل، ونشيت الأجر والمراقبة المستمرة لهذا القطاع من خلال تصريحات الضمان الاجتماعي للمؤسسات، والزيارات الميدانية والمستمرة لمفتشي العمل، لأن في الدول المتقدمة أصبحت امتيازات العمالة في القطاع الخاص تفوق بالكثير امتيازات العمالة في القطاع العام.

(1) مثنى مسغوني، مرجع سبق ذكره، ص 127.

ثانيا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة (VA):

يتضح من الجدول رقم 12 والذي يمثل مساهمة القطاعين العام والخاص في إجمالي القيمة المضافة خلال الفترة (2000،2012)، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لقطاع الخاص تساهم بنسبة كبيرة في القيمة المضافة مقارنة بمؤسسات القطاع العام ، وهي محصورة خلال هذه الفترة بين القيمتين 84.5% و 88%، وبينما سجلت نسب متدنية للقيمة المضافة في القطاع العام وهي محصورة خلال هذه الفترة بين القيمتين 11.5% و 15.5%، ويعود هذا الارتفاع والانخفاض بالنسبة للقيمة المضافة في القطاع الخاص والعام على الترتيب، بارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة وبالمقابل انخفاض عدد المؤسسات العمومية، وهذا يرجع إلى خصوصية المؤسسات العمومية، ودخول القطاع الخاص بشكل عام ليجعل منه المتعامل الأكبر في الاقتصاد الوطني، وهذا ما يفسر بداية الانتقال إلى اقتصاد السوق.

الجدول رقم 12: مساهمة القطاعين العام والخاص في إجمالي القيمة المضافة خلال الفترة (2000،2012) الوحدة مليار دج:

مساهمة قيمة القطاعين العام والخاص في إجمالي القيمة المضافة					السنة
مجموع VA	VA القطاع العام		VA القطاع الخاص		
	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
1742	14.65	255.2	85.35	1486.8	2000
1772.1	15.32	186.8	84.68	1585.3	2001
2097	14.94	313.3	85.06	1783.7	2002
2383.7	14.49	344.9	85.53	2038.8	2003
2577.1	14.1	337.9	85.9	2239.5	2004
3007.75	13.37	402.15	86.63	2605.6	2005
3407.8	12.36	421.3	87.64	2986.5	2006
3625.05	12.5	442.5	87.5	3182.55	2007
3946.7	14.8	466.2	85.2	3480.5	2008
4493.8	11.5	495.5	88.5	3998.15	2009
5066	12.5	515.5	84.5	4185.5	2010
5066	12.5	515.5	87.5	4550.5	2011
5438	12	522.5	88	4915.5	2012

المصدر : نشره المعلومات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات، 2000، 2007، 2012:

ثالثا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام (PIB):

يتضح من الجدول رقم 13 والذي يمثل تطور الناتج المحلي الخام (PIB) خارج قطاع المحروقات لفترة (2000-2012) حيث نلاحظ أن عائدات مؤسسات القطاع الخاص تساهم بنسبة كبيرة من الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات، وهي محصورة خلال هذه الفترة بين القيمتين 74.8% و 86%، وبينما عائدات الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات للمؤسسات التابعة للقطاع العام سجلت نسب متدنية وهي محصورة خلال هذه الفترة بين القيمتين 25.2% و 14%، ولكن يبقى القطاع العام هو المسيطر على الاقتصاد، لأن الناتج الداخلي الخام داخل قطاع المحروقات يمثل قيمة 97% من الدخل الإجمالي، وبالتالي تبقى نسب الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات للقطاع الخاص متواضعة وضيئلة، إذا ما قورنت بعائدات الناتج الداخلي الخام داخل قطاع المحروقات.

الجدول رقم 13: تطور الناتج المحلي الخام (PIB) خارج قطاع المحروقات لفترة (2000-2012) الوحدة: مليار دينار:

مجموع في القطاع العام والخاص PIB		تطور الناتج الداخلي الخام PIB خارج قطاع المحروقات				السنوات
		القطاع				
		PIB في القطاع الخاص		PIB في القطاع العام		
مجموع القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	
1814.6	74.8	1356.8	25.2	457.8	100	2000
2041.7	76.4	1560.2	23.6	484.5	100	2001
2184.1	76.9	1679.1	23.1	505	100	2002
2434.8	77.4	1884.2	22.9	550.6	100	2003
2745.4	78.2	2146.75	21.8	598.65	100	2004
3015.5	78.81	2364.5	21.59	651	100	2005
3444.11	79.56	2740.06	20.44	704.5	100	2006
3903.63	80.8	3153.77	19.2	749.86	100	2007
4140	82.5	3350.5	17.5	789.5	100	2008
4334	83	3535.5	17	798.5	100	2009
4749	84	3940.5	14	808.5	100	2010
6060.8	85	5137.5	15	923.34	100	2011
6139	86	5318.5	14	820.5	100	2012

المصدر: نشره المعلومات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنوات 2000، 2007، 2012:

المبحث الثالث: ترقية وتأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

لقد اتخذت الجزائر العديد من الآليات والأدوات بغية حماية وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والرفع من مردوديته بهدف تأهيلها ومساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة، وسنحاول التطرق في هذا المبحث لأهم الجهود المبذولة في مجال ترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهياكل دعمها في الجزائر.

المطلب الأول: هيآت وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

لقد قامت الدولة الجزائرية بإنشاء وإحداث بعض الآليات والأدوات والتي من شأنها أن تؤدي إلى ترقية المحيط العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن خلال هذا المطلب نستعرض أهمها:

أولاً: هيآت دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

- أ - وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تم إنشاء هذه الوزارة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 211-94 المؤرخ بـ 18 جويلية 1994، وتوسعت صلاحياتها طبقاً للمرسوم 190-2000 المؤرخ في 11 جويلية سنة 2000، حيث أصبحت مكلفة بما يلي:⁽¹⁾
 - حماية طاقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وترقيتها .
 - تقديم الحوافز والدعم المالي اللازم لتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة .
 - تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال المناولة .
 - ترقية وسائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - إعداد النشرات الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين .
 - ترقية الشراكة والاستثمارات ضمن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - التعاون الدولي والإقليمي في مجال المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة .
 - تجهيز المنظومات الإعلامية لمتابعة نشاطات هذا القطاع .
 - تطوير التشاور مع الولايات و الحركة الجمعوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- و بهذه المهام المسندة إليها أصبحت تساهم بفعالية في توجيه وتأطير ومراقبة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأنشأت تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقيتها؛ ومنها المشاتل، حاضنات الأعمال ومراكز التسهيل.

(1) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 09.

ب - **المشاكل وحاضنات الأعمال:** وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مكلفة بمساعدة ومراقبة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودعمها، وتأخذ ثلاث أشكال هي:

1- **المحفظة:** هي مؤسسة تتكفل بأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات.

2- **ورشة الربط:** هي هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشروعات في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.

3- **نزل المؤسسات:** هي مؤسسة تتكفل بأصحاب المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.⁽¹⁾

4- **أهداف المحاضن:** وتسعى هذه الأنواع من الحاضنات إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تطوير أشكال التعاون مع المحيط المؤسسي.

- المشاركة في الحركة الاقتصادية في مكان تواجدها.

- تشجيع نمو المشاريع المبتكرة.

- تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجديدة.

- ضمان ديمومة المؤسسات المرافقة.

- تشجيع المؤسسات على التنظيم الأفضل.

- التحول في المدى المتوسط إلى عامل استراتيجي في التطور الاقتصادي.⁽²⁾

5- **وظائف المحاضن:** تتكفل المحاضن (المشاكل) بالوظائف التالية:

- **إيجار المحلات وتسييرها:** تقوم المشكلة باستضافة أصحاب المشاريع، حيث

تضع المحلات تحت تصرفهم والتي تناسب مساحتها مع طبيعة واحتياجات المشروع.

- **تقديم الخدمات الملحقه:** ومن بينها تجهيزات المكاتب ووسائل الإعلام الآلي،

و القيام باستقبال المكالمات الهاتفية والفاكس، وإرسال البريد وطبع الوثائق،

واستغلال الكهرباء والغاز والماء.

(1) المرسوم التنفيذي رقم 190- 2000 المؤرخ في 11 / 07 / 2000 المتضمن تحديد صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 42 ، 2000 ، ص 06.

(2) صندرة سايبى ، سيرورة إنشاء المؤسسة وأساليب المرافقة ، منشورات جامعة متوري ، قسنطينة ، 2010 ، ص 45.

- تقديم إرشادات خاصة: تقدم المحاضن لأصحاب المؤسسات الجديدة قبل وبعد إنشاء مؤسساتهم الاستشارة في المجال القانوني والمحاسبي والتجاري والمالي.

- مرافقة المؤسسات: تقوم المحاضن باستقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات حديثة النشأة، وأصحاب المشاريع لتقديم الإرشادات الخاصة والاستشارات خلال مرحلة نضج المشروع.

6 - مراكز التسهيل: وهي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. (1)

7- أهداف مراكز التسهيل: تسعى هذه المراكز إلى تحقيق الأهداف التالية:
- وضع شبك يتكفل باحتياجات أصحاب المؤسسات والمقاولين لتقليص آجال وإنشاء المؤسسات وتوسيعها واستردادها.
- محاولة تبيين البحث من خلال توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومختلف مراكز البحث والشركات الاستشارية ومؤسسات التكوين، والأقطاب التكنولوجية والصناعية. (2)

- تسيير الملفات التي تحضى بدعم الصناديق المؤسسة لدى الوزارة المعنية.
- تطوير التكنولوجيات الجديدة وتبيين البحث والكفاءات.
- تطوير النسيج الاقتصادي المحلي ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاندماج الاقتصادي الوطني والدولي. (3)

8 - وظائف ومهام مراكز التسهيل: أهم وظائف مراكز التسهيل هي:
- دراسة الملفات والإشراف على متابعتها وتجسيد اهتمام أصحاب المشاريع لتجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس.
- نشر المعلومات حول مختلف الفرص الاستثمارية والدراسات القطاعية والاستراتيجيات والدراسات الخاصة بفروع النشاط.

(1) المرسوم التنفيذي رقم 78-03 المؤرخ في 25 /02/ 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 13، ص 14.

(2) منصورى الزين، آليات دعم و مساندة المشروعات الذاتية و المبادرات لتحقيق التنمية " حالة الجزائر " مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول المقاولاتية و التكوين و فرص الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة البليدة، المنعقد خلال الفترة 06/07/08 أبريل 2010، ص 09.

(3) صندرة سايبى، مرجع سبق ذكره، 2010، ص 47.

- مرافقة أصحاب المشاريع في ميداني التكوين والتسيير.
- دعم تطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية، التسويق، التكنولوجيا والابتكار.⁽¹⁾
- ت - المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وهو جهاز استشاري يسعى لترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والجمعيات المهنية من جهة، والهيآت والسلطات العمومية من جهة أخرى، وهو يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتم إنشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 80/03 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، ويتكون من 85 عضواً، يمثلون 36 جمعية، ولجنة تضم:⁽²⁾
 - لجنة دراسات وتنمية إستراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - لجنة دراسات العلاقات وتحسين نظام المعلومات.
 - اللجنة المالية والاقتصادية.
 - لجنة الشراكة والتعاون وترقية الصادرات.
- 1 -مهامه: من بين المهام الأساسية لهذا المجلس ما يلي:
 - بث روح التحاور والتشاور بصفة دائمة ومنتظمة بين السلطة والشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين حول المشاكل المتعلقة بالتطور الاقتصادي خاصة ترقية المؤسسات .
 - تجميع المعلومات الاقتصادية حول الشركاء المهنيين وجمعيات أرباب العمل من أجل إعداد السياسات الاقتصادية لترقية القطاع .
 - تشجيع إنشاء جمعيات مهنية جديدة.⁽³⁾
- 2 -إستراتيجيته: من بين أهم إستراتيجياته ما يلي:
 - أن يكون منظمة نزيهة وشفافة من أجل أن تكون له مصداقية واستقلالية.
 - توحيد الخبرات ودعم احترافية ومبادرات أعضائه.

(1) المرسوم التنفيذي رقم 79-03 المؤرخ في 25 /02/ 2003 والمتعلق بالطبيعة القانونية لمراكز تسهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها و

تنظيمها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 13+2003، ص22.

(2) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص.32.

(3) المرسوم التنفيذي رقم 80-03 المؤرخ في 25 /02/ 2003 والمتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه

وعمله، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 13+2003، ص22.

- العمل والشراكة مع ممثل أرباب العمل والنقابات .
- الاستفادة من التعاون الدولي من أجل تطوير قدراتها .
- ضمان الحوار الدائم والتشاور بشكل دائم ومنظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين بما يسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع .
- تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة .
- جمع المعلومات من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل، وبصفة عامة من الفضاءات الوسيطة التي تسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير القطاع .

3- أهدافه: ومن بين أهدافه ما يلي:

- الاستفادة من تكوين أعضاء المجلس الدائمين والمنتخبين .
- المبادرة في التشاور مع السلطة من أجل المساعدة على توضيح رؤى المجلس في إعداد استراتيجية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- المساهمة في تطوير محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل إنشاء محيط نشيط والحث على الاستثمار .
- تقوية هيكل المجلس من خلال مساهمات الكفاءات الوطنية والدولية .
- تدعيم مشاريع البحث المتعلقة بتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- تطوير علاقات الشراكة مع الجمعيات الوطنية والدولية .
- إنشاء شبكة مساعدة تقنية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة من خلال أقطاب الكفاءات العمومية والخاصة.⁽¹⁾

ث - الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ): وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشباني من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات، وقد أنشئت هذه الوكالة بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 يوليو سنة

(1) غياط شريف و بوقوم محمد، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، بجامعة الشلف، المتعدد يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص 04.

1996، ولها فروع جهوية وهي تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتابع وزير التشغيل الأنشطة العملية للوكالة وتقوم الوكالة الوطنية بالمهام التالية: (1)

- تشجيع كل الأشكال والتدابير المساعدة على ترقية تشغيل الشباب من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأول.
 - تقوم بتسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب ومنها الإعانات، والتخفيضات في نسب الفوائد.
 - تتابع استثمارات أصحاب المشاريع في إطار احترامهم لبنود دفتر الشروط.
 - إتاحة المعلومات الاقتصادية والتشريعية لأصحاب المشاريع لممارسة نشاطاتهم.
 - تقديم الاستشارات لأصحاب المشاريع والمتعلقة بالتسيير المالي وتعبئة القروض.
 - إقامة علاقات مالية متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي لتمويل المشاريع وإنجازها واستغلالها.
 - تكلف جهات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية للتجهيزات، وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لتكوينهم، وتجديد معارفهم في مجال التسيير والتنظيم من خلال مجلس توجيه ومجلس مراقبة. (2)
- 1- شروط الوكالة لدعم المؤسسات: تضع الوكالة مجموعة من الشروط التي يجب أن يستوفها طالب الدعم منها:

- الجهاز موجه للشباب البطال من أصحاب المبادرات للاستثمار والذين يظهرون استعدادا وميولا في إنشاء المؤسسات المصغرة، ويمتلكون مؤهلات مهنية أو مهارات فنية في النشاط الذي يقترحوه.
- أن تنشأ من طرف شاب بمفرده أو مجموعة من الشباب (1 إلى 10).
- أن لا يكون الشباب أصحاب المؤسسات يشغلون مناصب عمل مأجورة عند تقديم ملفاتهم.
- أن يتراوح سن الشباب أصحاب المؤسسات بين 19 و 35 سنة، فيما يخص المسير يمكن أن يصل السن إلى 40 سنة.

(1) المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 / 07 / 1996 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد مهامها ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 41، 1996، ص 11.

(2) طارق حمول و سهام شيهاني، تقييم برامج دعم و تنمية المؤسسات الصغيرة الجزائرية مع الإشارة إلى الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب ، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة ، جامعة لمسيلة ، المنعقد يوم 16 و 15 نوفمبر 2011، ص. 07.

- تعهد بخلق منصبين شغل دائمين إضافيين.
- الحد الأقصى للاستثمار هو 4 ملايين دينار جزائري ومن المقترح رفع هذا السقف إلى 10 ملايين دينار جزائري.
- أن يميّاهم الشباب أصحاب المشاريع في الاستثمار بأموالهم الخاصة حسب مستوى الاستثمار.⁽¹⁾

2- أشكال الدعم المالي والإعانات التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

تقدم الوكالة الوطنية مساعدات هامة للمؤسسات الصغيرة سواء في مجال التمويل أو في ميدان الإعانات المستمرة خلال فترة إنشاء المشروع وفي مرحلة الاستغلال وتمثل في:

- **الإعانات المالية للمؤسسات الصغيرة:** يستفيد أصحاب المؤسسات الصغيرة من قروض دون فوائد تمنحها الوكالة في حالة التمويل الثاني (صاحب المشروع + قرض الوكالة)، وفي حالة التمويل الثلاثي تقدم قروض دون فوائد وتساعد أصحاب المشروعات للحصول على قرض مصرفي تتحمل الوكالة جزءا من فوائده حسباً لطبيعة النشاط، ويتم التمويل وفق المعادلة (التمويل الثلاثي = المساهمة المالية لصاحب المشروع + قرض دون فوائد من صندوق الوكالة + قرض مصرفي تتحمل الوكالة نسبة من فوائده)، وتمنح قروض الوكالة بواسطة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب التابع للوكالة.⁽²⁾

الإعانات الجبائية والشبه الجبائية: تستفيد المؤسسات الصغيرة التي يشكل الحد الأقصى للاستثمار فيها 4 مليون دينار جزائري، من تسهيلات جبائية وشبه جبائية هامة خلال فترة تنفيذ وإنجاز المشروع، والإعفاء من الرسم على القيمة المضافة ورسوم نقل الملكية، والإعفاء من حقوق عقود التسجيل والرسم العقاري على البنائات، والاستفادة من المعدل المخفض 5% المتعلق بالرسوم الجمركية على التجهيزات ووسائل الإنتاج المستوردة، كما تستفيد هذه المؤسسات الصغيرة خلال فترة التشغيل والإنتاج من الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل والدفع الجزائي، ومن الرسم على النشاط المهني.⁽³⁾

(1) موقع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على شبكة الانترنت بتاريخ 2013/12/10 على الرابط: www.ansej.org.dz/

(2) الشريف بقة وفوزي عبد الرزاق، تحليل وتقييم تجربة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، حالة المؤسسات الصغيرة في ولاية بسطيف مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية وبمساهمة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد خلال الفترة 25-28 ماي 2003، ص 04.

(3) محمد الناصر حميداتو والعبد غربي، إسهامات هيئات المرافقة المقاولاتية في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في المنتدى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بجامعة بورقلة، المنعقد يومي 18 و 19 أفريل 2012، ص 06.

ج - الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM): أنشأت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 22 جانفي 2004 كهيئة ذات طابع خاص يتابع نشاطها وزير التشغيل والتضامن، مهمتها تطبيق سياسة الدولة في مجال محاربة البطالة عن طريق تدعيم أصحاب المبادرات الفردية لمساعدتهم في خلق نشاطات لحسابهم الخاص. ولوكالة مديرية عامة وفروع جهوية تسمى بالتنسيقيات الولائية موجودة في كل ولاية، إلى جانب ممثل الوكالة في كل دائرة ويسمى المرافق، وتعتمد الوكالة على هيكلها بالتنسيق مع باقي الهيئات ووكالات التشغيل وإشراك جمعيات من المجتمع المدني من أجل الوصول إلى أكبر عدد من أصحاب المبادرات.⁽¹⁾

1- أهدافها: تتمثل الأهداف الأساسية للوكالة في:

- تنمية روح المقاومة وتساعد الأفراد في اندماجهم الاجتماعي وإيجاد ضالتهم.
- محاربة البطالة والهشاشة في المناطق الحضرية والريفية عن طريق تشجيع العمل الذاتي والمنزلي خاصة لدى الفئة النسوية.
- تساهم في استقرار سكان الأرياف في مناطقهم الأصلية بعد خلق نشاطات اقتصادية تتماشى مع الطبيعة التي يفتنونها، وتكون هذه النشاطات منتجة للسلع والخدمات.
- إن عملية القرض المصغر هي تجربة حققت نجاحا كبيرا في العديد من الدول في مجال محاربة البطالة وتحسين أوضاع المواطن كونه موجه إلى فئات اجتماعية واسعة.⁽²⁾

2- مهامها: تتمثل المهام الأساسية للوكالة في:

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريعات والقوانين المعمول بها.
- دعم ونصح ومرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- منح قروض دون فوائد.
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربط هؤلاء المستفيدين بالوكالة، ومساعدتها لدى المؤسسات والهيئات المعنية.

(1) غياط شريف و بوقوم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 05.

(2) صندرة سايبني، مرجع سبق ذكره، ص 66.

-إبلاغ المستفيدين ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي ستمنح لهم.

-تقديم الاستشارة والمرافقة للمبادرين وضمان المتابعة لإنجاح المشاريع المحسدة.

-تقديم قروض صغيرة قد تصل 5000.00 دج موجّهة لفئة البطالين والاحتاجين الذين بلغوا سن 18 سنة فما فوق من أصحاب الدخل المحدود ليمكنهم من الاستفادة من تمويل لمبادراتهم، ومن بين الفئات الاجتماعية التي يقصدها البرنامج نجد المرأة الماكثة بالبيت وذلك بمساعدتها على تطوير نشاط بيتها الذي يعود عليها وعلى عائلتها بالمنفعة.

-صيغة التمويل موزعة إلى قرض من الوكالة بدون فوائد ، وقرض بنكي بفوائد مخفضة ومساهمة مالية شخصية من المبادر.⁽¹⁾

ح - الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة (ANPMI): تم إنشاء هذه الوكالة بمساهمة كل من برنامج الأمم المتحدة (PNUD) ومنظمة الأمم المتحدة لتنمية الصناعات (ONUDL)، وتعتبر هذه الوكالة حسب القانون الذي ينظمها ويسرها هيئة حكومية تنشط تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، تهدف إلى ترقية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽²⁾

1- مهامها: من مهامها هي:

-إنجاز دراسات عامة لاقتراح محاور تنمية تهدف إلى تدعيم النسيج الصناعي وتوسيعه.

-إنجاز دراسات قطاعية من أجل التعريف بمختلف المشاريع الصناعية التي من شأنها المساعدة على الاندماج والتكامل بين الصناعات الكبيرة وصناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

-مسك البطاقة الوطنية لصناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل الإحصائيات المتعلقة بالقطاع، وهذا بالتعاون مع الهيئات المرافقة للمؤسسات.

(1) محمد الناصر حميداتو والعبد غربي، مرجع سبق ذكره، ص 09.

(2) محمد زيدان، الهياكل والآليات الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 07، مخبر العولة، جامعة الشلف، 2010، ص09.

- إنشاء بنك للمعلومات الصناعية يهدف إلى وضع تحت تصرف المتعاملين كل المعلومات المتاحة لتنمية وترقية صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المبادرة بأعمال التكوين وتحسين المستوى في تقنيات إنجاز المشاريع وتسيير الصناعات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنفيذها .
- المشاركة مع الهيآت الوطنية والأجنبية المكلفة بالملكية والابتكار والبحث في مجال التنمية وذلك بتقديم يد المساعدة للمتعهدين بالمشاريع وإنجازها .
- تذليل كل العقبات والعراقيل التي تحد من نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم اقتراحات للسلطات العمومية المعنية لإيجاد التدابير التنظيمية لإزالة هذه العراقيل .
- إنجاز دراسات تقييمية لصناعات المؤسسات لحساب المتعاملين .
- توفير التجهيزات الضرورية للمشاريع الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لغرض بيعها أو إيجارها .⁽¹⁾

خ - الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME): وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري وتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتقع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يرأس مجلس توجيه والمراقبة، وأنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 165/05 المؤرخ في 2005/05/03، لتذليل الصعوبات والعراقيل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽²⁾

1 - مهامها: من مهامها هي:

- تجسيد ومتابعة البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- تقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية ومتابعة ديمغرافية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- ترقية وإدماج الابتكار التكنولوجي في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- جمع واستغلال ونشر المعلومة الخاصة بمجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

(1) منصورى الزين ، مرجع سبق ذكره ، ص 12 .

(2) قوريش نصيرة ، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، جامعة حسينية بن بوعلوي ، الشلف ، المنعقد يومي 17-18 أبريل 2006 ، ص 52 .

- التسيق بين الهيآت المعنية ببرامج التأهيل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- وضع استراتيجية قطاعية لتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- ترقية الخبرة والمشاركة والنصح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- منح خدمات تقنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد إدماجها في ديناميكية العصرنة لتحسين التنافسية وذلك عبر التأثير الإيجابي الفعال على الجانب التنظيمي والتكنولوجي .
- بحث المشكلات والصعوبات التي تواجه القطاع والعمل على وضع الحلول المناسبة لها بالتنسيق مع الجهات المختصة .
- مرافقة المؤسسات في مسار تنافسيها وتحديثها لطرق الإنتاج .
- توفير قاعدة من البيانات والإحصاءات المتنوعة التي يمكن أن يستفاد منها في تطوير مجالات التسويق والقوى العاملة والإنتاج والإدارة وغيرها إلى جانب الاستعانة بمجموعة من الخبراء المتخصصين لتقديم النصح والمساعدة. (1)

د - الوكالة الوطنية للعقار الصناعي (ANFI): بعد أن حلت لجنة الدعم المحلية لترقية الاستثمار (CALPI) التي تم إنشاؤها سنة 1994 والتي لم تؤدي الدور المنوط بها والمتعلق أساسا بتوفير قطع الأراضي الخاصة بالمشاريع الاستثمارية، حيث أن هذه الأخيرة أصبحت تلعب دور المضارب، ولهذا تم تعويضها بالوكالة الوطنية للعقار الصناعي في سنة 2001 والتي لها فروع على مستوى كل الولايات، ويتلخص الهدف الرئيسي لهذه الوكالة في الحصول على قطع الأراضي وتهيئة المناطق الصناعية وبيع قطع الأراضي وتأجير العمارات، وتقوم هذه الوكالة بجميع الإجراءات الضرورية لدى المصالح العمومية أو الخاصة من أجل إتمام إنجاز الأعمال وتطهير الأراضي لإنشاء مناطق صناعية في مناطق لا ثقة لهذا الغرض، وتعتبر هذه الوكالة بنك للمعلومات العقارية على المستوى المحلي، حيث تسمح لكل الأشخاص الراغبين في الاستثمار بالحصول على المعلومات الخاصة بالإمكانات العقارية الموجودة بفضل الشباك الوحيد على مستوى كل الولايات؛ وذلك مثل مكان تواجد العقار ومساحته، أسعار قطع الأراضي، كما يتم نشر

(1) بن يعقوب الطاهر، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول دور آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، التعداد يومي 26-27 أبريل 2005، ص 16.

هذه المعلومات وجعلها في متناول المستثمرين وذلك بإنشاء بنك للمعلومات على المستوى الوطني، وتعمل هذه الوكالة بالتنسيق مع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).⁽¹⁾

ثانياً: هيئات الاستثمار الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

أ - وكالة ترقية ودعم الاستثمارات (APSI): فتح قانون 1993 للاستثمارات المجال أكثر للقطاع الخاص حتى يتدخل في مختلف مجالات الحياة الاقتصادية، وقد تدعم ذلك على مستوى الهيئات الحكومية بإنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات بمقتضى القانون 93-12 المؤرخ في 15 أكتوبر 1993 وهي مؤسسة عمومية إدارية تهتم بخدمة المستثمرين في الجزائر، وتأسس الوكالة في شكل شبك وحيد يضم الإدارات والهيئات المعنية بالاستثمار، وبهذه الصفة تقدم الوكالة في الآجال المحددة (أقصاه 60 يوماً ابتداء من تاريخ الإيداع النظامي للتصريح وطلب الاستفادة من الامتيازات) بناء على تفويض من الإدارة كل الوثائق المطلوبة لإنجاز الاستثمار سواء في مرحلة إنشاء المشروع أو مرحلة الاستغلال، ومن أهم المساعدات المقدمة من طرف الوكالة هي:⁽²⁾

1- مساعدات في مرحلة الإنجاز: يتحصل المستثمر على مساعدات تتمثل في:

- الإعفاء من حق تحويل الملكية لاكتساب العقارات.
- الحق في التسجيل المنخفض بـ 5% للعقود التكميلية للمؤسسة.
- الإعفاء من الرسم على العقار.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات الداخلة في إنجاز الاستثمارات سواء كانت مستوردة أو محلية.

2- مساعدات في مرحلة الاستغلال: تكون هذه المساعدات في مدة تتراوح بين 2 إلى 5

سنوات يستفيد المستثمر خلالها من:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS.
- الدفع الجزائي VF.
- الرسم على النشاط المهني TAP.

(1) السعيد بريش و عبد اللطيف بلغرة، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الممول ومتطلبات المأمول مداخلة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المتعدد يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص 357.

(2) قويدر عياش، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كميزة تنافسية والتحديات الاقتصادية العالمية الجديدة، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة لأغواط، المتعدد يومي 8 و 9 أبريل 2002، ص 10.

-الإعفاء من IBS و VF من رقم الأعمال المنجز للتصدير.⁽¹⁾

3- مهامها: تقوم وكالة ترقية ودعم الاستثمارات بالمهام التالية:

-متابعة الاستثمارات وترقيتها .

-تقييم الاستثمارات وتقديم القرارات المتعلقة بمنح أو رفض الامتيازات .

-التكفل بكل أو بعض النفقات المتعلقة بإنجاز الاستثمارات .

-منح الامتيازات المتعلقة بترقية الاستثمارات .

-مراقبة ومتابعة الاستثمارات لتتم في إطار الشروط والمواصفات المحددة .

-تقديم التسهيلات الجمركية الخاصة بوسائل الإنتاج والمواد الأولية.⁽²⁾

ب - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): نظرا لبعض الصعوبات التي تعترض أصحاب

المشاريع الاستثمارية، ومن أجل تجاوزها ومحاولة استقطاب وتوطين الاستثمارات

الوطنية والأجنبية فقد أنشأت الدولة بمقتضى الأمر الرئاسي رقم 03-01 المؤرخ في

2002/08/20 والمتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لتحل محل الوكالة الوطنية

لدعم ومتابعة الاستثمار سابقا "APSI" وهي تهدف لتقليص آجال منح التراخيص

اللازمة إلى 30 يوما بدلا من 60 يوما في الوكالة السابقة، وتعتبر مؤسسة عمومية ذات

طابع إداري تعنى بخدمة المستثمرين الوطنيين والأجانب من خلال التعريف بفوص

الاستثمار القائمة والترويج لها واستقطاب رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية

المباشرة، وترتبط إداريا بصفة مباشرة برئاسة الحكومة ومهمتها تسهيل الاستثمار

وتبسيط الإجراءات إلى أقصى الحدود الممكنة تجاه المستثمرين، كما أنها تجسد تنفيذ

برنامج الإصلاح الاقتصادي وتحرير الاستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية من خلال

مساعدة المستثمرين على إنجاز مشاريعهم وتوفير كل المعطيات لهم خاصة ما تعلق بمناخ

الاستثمار، ولها عدة مهام من بينها:⁽³⁾

-تزويد المستثمر بكل الوثائق الإدارية الضرورية لإنجاز الاستثمار .

-استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم .

(1) بن عنتر عبد الرحمان، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 01، 2008، ص 13.

(2) قويدر عياش، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمنصة تنافسية والتحديات الاقتصادية العالمية الجديدة، مداخلة مقدمة في المنتدى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة لأغواط، المنعقد يومي 8 و9 أبريل 2002، ص 12.

(3) بن يعقوب الطاهر، المهام والوظائف الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار معايير التنمية المستدامة مداخلة مقدمة في المؤتمر العلمي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدمية للموارد المتاحة، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 07 و08 ماي 2008، ص 18.

- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء.
- تبليغ المستثمر بقرار منحه المزايا المطلوبة، أو رفض منحها إياها.
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالإجراءات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشبايك الوحيدة كهيكل إدارية لا مركزية.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار لتطويره والنهوض به.
- المشاركة في تطوير وترقية مجالات وأشكال جديدة للاستثمار.⁽¹⁾
- تعريف المستثمر العربي والأجنبي بفرص الاستثمار المتاحة والترويج لهذه الفرص عبر مختلف وسائل الدعاية والنشر وإبراز الضمانات والتسهيلات التي تشجع الاستثمار.
- جمع وتنسيق ونشر الدراسات اللازمة لتشجيع استثمار رؤوس الأموال العربية والأجنبية في مختلف المشاريع الاقتصادية، وإجراء الاتصالات مع من يرغب في الاستثمار بلجزائر.
- الإجابة عن الاستفسارات الواردة بشأن المعلومات الإحصائية والاقتصادية والمالية والقانونية من الجهات التي تعنى بالاستثمار، وتعريف تلك الجهات بجميع النواحي والمؤسسات ذات العلاقة بالاستثمار في الجزائر.
- تنظيم مؤتمرات وملتقيات مهنية وأيام دراسية وإعلامية.
- نشر دلائل ومنشورات وكتيبات متعلقة بفرص الاستثمار حسب المناطق وحسب التخصصات في مجال الدراسات والبحث والتطوير الخاص بالمشاريع الاستثمارية.
- تساهم في ترقية المناطق وإنشاء أرضية لمشاريع المراقبة التكنولوجية والاقتصادية والقانونية وكذا البحث واستغلال فرص التعاون في المجالات التقنية والمالية.⁽²⁾

(1) الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الصادرة في 22/12/2001، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 07، 2001، ص 62.

(2) صندرة سايبني، مرجع سبق ذكره، ص 62.

ثالثا: صناديق دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

أ - صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR): وهو مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 الصادر في 11 نوفمبر 2002، حيث بدأ نشاطه في مارس 2004 كمؤسسة عمومية ذات طابع إداري، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، يديره مدير عام يقوم بعدة مهام وردت في المادة 21 من نفس المرسوم، ويسير هذا الصندوق مجلس إدارة يتكون من ممثلي بعض الوزارات، وممثل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ويقدر رأسمال الصندوق بـ 1 مليار دينار جزائري: (1)

1- خصائص صندوق ضمان القروض: للصندوق عدة خصائص منها:

- تقديم الضمانات للنشاطات الاستثمارية والتي حصرها المرسوم رقم 02/373 في إنشاء المؤسسات، عمليات التوسيع، تجديد التجهيزات أو أخذ المساهمات.
 - يمكن للصندوق أن يضمن حاجيات رأس المال العامل المترتبة عن الاستثمار.
 - يجب أن تكون المؤسسات المستفيدة من ضمان الصندوق قد استوفت معايير الأهلية للقروض البنكية.
 - إن نسبة ضمان القرض يمكن أن تصل إلى 70%، ويتم تحديدها من طرف مجلس الإدارة للصندوق، علما أن القاعدة المعمول بها تمنح نسبة ضمان أعلى للمؤسسة التي تقدم ضمانا من مؤسسة لا تقدم أي من الضمانات التقليدية.
 - يمكن أن يضمن هذا الصندوق قروض الاستثمار أو حتى قروض التسيير، وأنه يقدم فقط للمؤسسات المنخرطة في الصندوق، والتي تدفع علاوة سنوية أقصاها 2% من مبلغ القرض وخلال كل فترة القرض.
 - تكون تكاليف تسيير الصندوق منخفضة، نظرا للعدد المحدود من المستخدمين وهيكله التنظيمي البسيط، وأن العبء الكبير سيقع على البنوك المقرضة. (2)
- 2 - آلية عمل الصندوق: يمكن تلخيص مراحل ضمان القرض كمايلي:

(1) محمد زيدان، الهياكل والآليات الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سبق ذكره، ص 126

(2) أيت عيسى عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر آفاق وقود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 06، مجر العولة، جامعة الشلف، 2009، ص 282.

- تقوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بطلب قرض من المؤسسة المالية (أساسا البنك).

- تطلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الصندوق ضمان القرض البنكي.

- في حالة القبول يقوم الصندوق بتقديم شهادة ضمان القرض لفائدة المؤسسات المالية.

- تدفع المؤسسة المستفيدة من ضمان الصندوق علاوة سنوية خلال مدة القرض.

- في حالة عدم قدرة المؤسسة على تسديد المبلغ المقرض في ميعاد الاستحقاق

يقوم الصندوق بتعويض البنك حسب نسبة الضمان المتفق عليها مسبقا.

- بالنسبة للبنوك التي تتعامل معها الصندوق هي بنك التنمية المحلية (BDL)،

البنك الوطني الجزائري (BNA)، بنك البركة (EL BARAKA)، هاوسينغ

بنك (HAOUSING BANK).⁽¹⁾

وفي الأخير فإنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سوف يحدّ أو

يقلل على الأقل من مشكل التمويل الذي يعتبر من أكبر المشاكل التي تعاني منها المؤسسات.

ب - صندوق رأس مال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FCR): تأسس صندوق

رأس مال المخاطر برأس مال قدره 3.5 مليار دينار في سنة 2004، كما جاء في إطار

البرنامج التكميلي الأول لدعم الإنعاش الاقتصادي للفترة (2005-2009)، حيث تم إنشاء

100000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وهذا يستجوب إقامة 2880 صندوق استثمار إذا

لجأت المؤسسات للتمويل من رأسمال الاستثمار بنسبة 40% من رأس المال الاجتماعي،

هنا يكون التعهد الأدنى من صناديق الاستثمار بقيمة 5000 مليون دج، وعليه يجب

تعبئة موارد رأس مالها يقدر بـ 1440 مليار دج، وتتدخل شركات رأس مال المخاطر

لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تستطيع تعبئة مواردها في السوق المالية، أي

غير المسعرة في البورصة، حيث يتحمل كل المخاطر وتصبح مساهمة فيها، لكن دون أن

تقوم بالتسيير، بل تقدم لها المساعدة التقنية والتسييرية.⁽²⁾

(1) بن يعقوب الطاهر، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، مرجع سبق ذكره، ص 17.

(2) صليحة بن طلحة و بوعلام معوشي، الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول

متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المتعدد يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص 357.

المطلب الثاني: التأهيل وسياسات تطبيقه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

إن الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة والشروع في التطبيق العملي لبنود اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي، ستترتب عنه ولا شك آثار سلبية على الاقتصاد الوطني، تمس مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص، لأن تحرير المبادلات التجارية دون تحسين المنتج المحلي من حيث الكمية والنوعية، ودون تأهيل المؤسسات المحلية سيؤدي إلى إجهاض عملية النمو، ولمواجهة هذه الآثار شرعت السلطات الجزائرية في تنفيذ برنامج تأهيل مؤسساتها، وهذا ما سنطرق له بالتفصيل.

أولاً: مفاهيم نظرية حول التأهيل وسياسة تطبيقه:

يعتبر التأهيل عاملاً أساسياً من العوامل الحاسمة لبقاء وتطور النسيج المؤسساتي، لأن المنافسة الاقتصادية وتحرير التجارة مرتبطان بنوعية الإنتاج الشامل، الذي يبدأ بالعنصر البشري وينتهي إلى المحيط العام تشريعاً وقانوناً، حيث يشكل تأهيل المحيط العام أمراً ضرورياً لحماية النسيج الصناعي والإنتاج الوطني من تدفق السلع الأجنبية في ظل العولمة الاقتصادية والانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

أ - مفهوم التأهيل: وردت عدة تعاريف خاصة بمفهوم التأهيل تختلف في صياغتها من مفكر إلى آخر ومن كاتب إلى آخر، ولكن تتفق جميعاً على أن " التأهيل يعتبر بمثابة مرحلة انتقال للمؤسسة من مستوى إلى مستوى آخر يتميز بالكفاءة والمردودية من خلال تقوية العوامل الداخلية والخارجية للمؤسسة لتمكينها من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي، لتكون في مستوى المؤسسات المنافسة لها حتى تضمن شروط كسب حصة في السوق المحلية والدولية. " ⁽²⁾

ب - مفهوم برنامج التأهيل: هو عبارة عن مجموعة من الإجراءات التي تتخذها السلطات قصد تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي، أي أن يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي خاصة في إطار عولمة المبادلات وترابط العلاقات الاقتصادية الدولية، وبرنامج التأهيل لا يمكن تحقيقه إلا من خلال تبني المؤسسة في حد ذاتها إجراءات وإصلاحات داخلية على المستويات التنظيمية، الإنتاجية، الاستثمارية

(1) جمال بلخياط، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أفريل 2006، ص 638.

(2) كمال رزيق، التصحيح الهيكلي وآثاره على المؤسسة الاقتصادية في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 29 و 30 أكتوبر 2001، ص 07.

والتسويقية، وبالتالي فههدف برنامج تأهيل المؤسسة لا يتعلق فقط بجانب الإدارة أو التسيير والأسواق المالية والتشغيل، وإنما يخص أيضا مجموعة الهيآت المؤسساتية المحيطة أو المتعاملة مع المؤسسة.⁽¹⁾

ثانيا: مراحل وأهداف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

أ - البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: يعتبر البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منعطفا هاما في تاريخ الإصلاحات الاقتصادية التي سطرته الحكومة الجزائرية، حيث كان من أبرز أهدافه تحقيق النمو والتوازن على المستويين الداخلي والخارجي عن طريق تشجيع الاستثمار ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار غطاء مالي بقيمة مليار دينار سنويا، يمتد إلى غاية سنة 2014، وهو يتكامل مع البرامج القطاعية للوزارات والهيآت الأخرى المكلفة بترقية المنظومة المؤسسية الاقتصادية، كما يسعى إلى ضمان استمرارية منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحفاظة على مكانتها في السوق والتأقلم مع متطلبات اقتصاد السوق، وتجدر الإشارة إلى أن عملية التأهيل لا يتعين أن تمنح لكل أنواع المؤسسات الناشئة، وإنما فقط للمؤسسات التي تتوفر على مقومات النجاح في المستقبل إذا تم مساعدتها وتأهيلها وتخضع للشروط التالية:

- أن تكون مؤسسة جزائرية وتنشط منذ سنتين.
 - أن تنتمي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - المؤسسات التي تتميز بوضع مالي متوازن.
 - المؤسسات التي لها القدرة على تصدير وتسويق منتجاتها وخدماتها.
 - المؤسسات التي تمتلك قدرات تنموية أو لها معايير التنمية التكنولوجية.⁽²⁾
- ب - مراحل برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:** ويشتمل برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الجزائر على مرحلتين هما:

1-مرحلة تكييف المحيط : وتمتد على مدى 5 سنوات (2001-2005)، حيث

تقدمت في هذه المرحلة 492 مؤسسة منها 253 مؤسسة عمومية و 239 مؤسسة خاصة بطلبات الانخراط، وتمت معالجة 292 طلب، وتم رفض 136 طلب منها 86

(1) كمال زريق، تأهيل المؤسسة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 06، جامعة محمد خيضر بيسكرة، 2004، ص 02.

(2) عبود زرقين وتوايتية الطاهر، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 41، جامعة بغداد، 2014، ص 170.

طلب لمؤسسة عمومية، و 50 طلب لمؤسسة خاصة، بينما تم قبول 355 طلب منها 168 طلب لمؤسسة عمومية و 187 طلب لمؤسسة خاصة، ويعود السبب الرئيسي لرفض طلبات العديد من المؤسسات إلى وضعيتها المالية، حيث تعاني تلك المؤسسات من اختلالات مالية تجعلها غير مؤهلة للحصول على مساعدات من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية في إطار برنامج التأهيل.⁽¹⁾

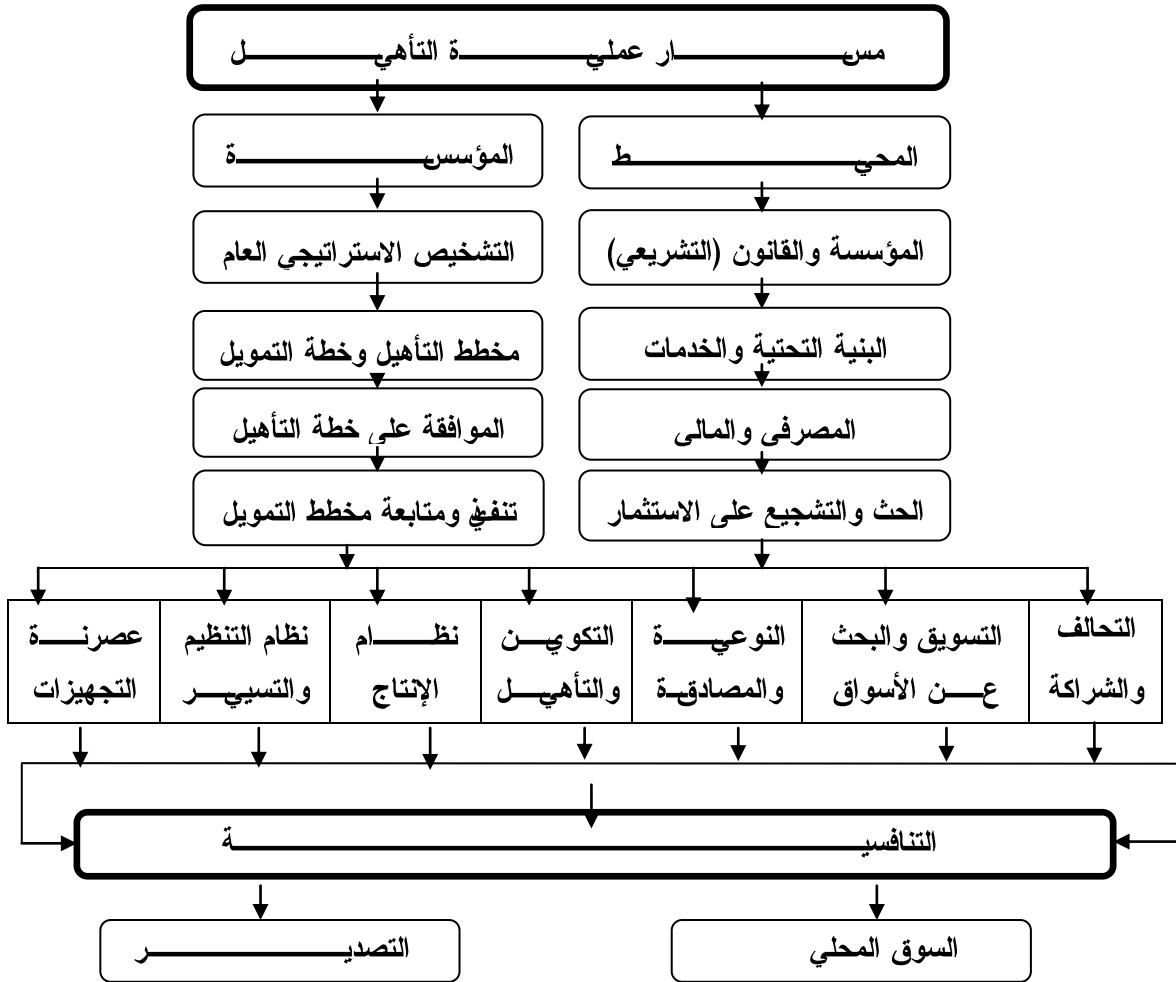
2- مرحلة الضبط والتنفيذ: وتمتد على مدى 9 سنوات (2006-2014)، حيث تم قبول 175 طلب منها 97 طلب لمؤسسة عمومية و 78 طلب لمؤسسة خاصة للاستفادة من الإعانات والمساعدات المالية المقدمة من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية من إجمالي 181 مؤسسة ويمكننا تفسير العدد القليل من الملفات المعروضة وهي 181 ملف مقارنة بالملفات المقبولة والتي بلغت 332 ملف إلى قصر آجال التسجيل وإتمام الملفات من طرف المؤسسات، إضافة إلى التأخيرات المسجلة في معالجة طلبات الحصول على القروض من طرف البنوك.

أما بالنسبة للمؤسسات المقبولة والبالغ عددها 175 مؤسسة، فقد تم اتخاذ إجراءات تأهيل 151 مؤسسة، بينما اقتضرت 24 مؤسسة على دراسات التشخيص فقط.⁽²⁾ كما بلغ عدد عمليات التأهيل 2230 عملية والمتعلقة بتنفيذ مخطط التأهيل للمؤسسات المقبولة وهي 151 مؤسسة منها 1273 عملية لا مادية (بما في ذلك الدراسات التشخيصية)، أما 957 عملية فهي إجراءات مادية، وتعتبر هذه العمليات غير كافية مقارنة بالعدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن هذه العمليات مست جانبية التسيير (التنظيم، إدارة الإنتاج)، وبالتالي فهي بحاجة إلى عمليات وإجراءات مهيكلية خاصة بالإدارة، الإنتاج، التسويق والجودة.⁽³⁾

ت - مسار عملية التأهيل: يمر برنامج التأهيل بعدة إجراءات وإصلاحات داخلية على مستويات منها التنظيمية، الإنتاجية، الاستثمارية والتسويقية ويمكن تجسيد هذه المراحل في الشكل الموالي والذي يمثل مسار برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(1) منشورات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2012، ص 05.
(2) سهام عبد الكريم، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج "PME II"، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2011، ص 145.
(3) سهام عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص 148.

الشكل رقم 07: مسار برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:



المصدر: كمال رزيق، مرجع سبق ذكره، ص 03:

نلاحظ من خلال الشكل السابق أن برنامج التأهيل يتعلق بجانبين أساسيين الأول يتعلق بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تنطلق من عملية التشخيص الاستراتيجي الشامل وإعداد مخطط التاهيل وخطة التمويل، لتصل إلى الموافقة على المخطط ثم تنفيذه ومتابعته. أما الجانب الثاني يتعلق بتأهيل المحيط الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يتضمن تهيئة الجانب القانوني والتشريعي المحفز على تطوير نشاطاتها وتوفير البنية التحتية والخدمات اللازمة من أجل الرفع من وتيرة أدائها وتسهيل مهامها على إنجاز مختلف النشاطات والإجراءات اللازمة في إطار عملية التأهيل، والتأكيد على ضرورة تأهيل القطاع المالي والمصرفي والذي يعتبر عصب الحياة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنه من دون مال يستحيل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التحرك وتنفيذ مخططات تأهيلها، وعليه فلا بد من إصلاحات على هذا القطاع حتى تستطيع المؤسسات العمل في ظروف محفزة

وأكثر ملائمة وشفافية، إلى جانب ذلك تأهيل المحيط الاستثماري والمحفزات التي قد تزيد من إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاستثمار بفعل القوانين والإجراءات والمحفزات المغرية التي توفرها البيئة الجديدة للاستثمار.

وبناء على ما سبق تصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مجموعة من التحسينات على نظام تسييرها وإنتاجها، سواء تعلق الأمر بعصرية التجهيزات ونظام التسيير والإنتاج، أو تكوين وتأهيل الموارد البشرية من خلال العمل بمقاييس الجودة العالمية والبحث عن الأسواق وإبرام اتفاقيات الشراكة، ومن خلال هذا يصبح بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنمية تنافسيتها في السوق المحلي للوصول إلى التصدير (السوق الأجنبي).⁽¹⁾

ث - أهداف برنامج التأهيل: يهدف برنامج التأهيل إلى تحقيق الأهداف التالية:

- السعي إلى ضمان استمرارية منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحفاظ على مكائنها في السوق الوطنية وضمان حصة لها في السوق الدولية في ظل المناخ التنافسي.
- تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات على مستوى السعر، النوعية، الإبداع، من خلال اعتماد أحدث الطرق في مجال التسيير والإدارة، والالتزام بالمواصفات المتعلقة بالنوعية.
- تحليل فروع النشاط وضبط إجراءات التأهيل للولايات بحسب الأولوية عن طريق إعداد دراسات عامة للمساهمة في تمويل مخطط تنفيذ عمليات التأهيل خاصة فيما يتعلق بترقية المؤهلات المهنية بواسطة التكوين وتحسين المستوى في الجوانب التنظيمية وأجهزة التسيير، والحيارة على معايير التقييس الدولي للرفع من الكفاءة الإنتاجية لها.⁽²⁾
- توسيع مجال التسويق أمام المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالعمل على الحفاظ على حصتها في السوق الداخلية واقتحام الأسواق الخارجية.
- الرفع من الكفاءة الإنتاجية للمؤسسة؛ بمعنى تحقيق أكبر عائد ممكن بأقل تكلفة ممكنة من خلال التحكم في تكاليف الإنتاج للمؤسسة.
- التشغيل والحفاظ على مناصب الشغل من أولويات برامج التأهيل والعمل على توفير فرص جديدة من جهة أخرى.⁽³⁾

(1) الأخضر عزي وهواري خيثر، محاولة لدراسة خيارات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة المرجعية (1992-2008) مداخلة

مقدمة في المنتدى الوطني حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر، جامعة بومرداس، المنعقد يومي 19 و 18 ماي 2011، ص 12.

(2) صالح صالح، أساليب و تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الندوة الدولية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي " الإشكاليات وأفاق التنمية"، القاهرة، 2004، ص 190.

(3) سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية لبرنامج ميدا، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2011، ص 134.

المطلب الثالث: مجالات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

سنحاول في هذا المطلب عرض التجربة الجزائرية في مجالات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعتبر التوجه الاستراتيجي الجديد الذي من خلاله تسعى الجزائر التخلي عن نظام الإنتاج الأفقي الذي لم تأتي بنتائج إيجابية، واستبدالها بنظام الإنتاج الرأسي الذي يهتم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كأداة لضمان موقع تنافسي قوي من خلال ترقية المحيط المالي، والمحيط الإداري، التكوين، المناولة، وهذا ما سنطرق له بالتفصيل.

أولاً: ترقية المحيط المالي والإداري:

أ - ترقية المحيط المالي: يعتبر المحيط المالي من بين المجالات التي تساهم في ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالمال سواء كان نقداً أو على شكل ائتمان فهو مفتاح أي مشروع يتم إنشاؤه، ولهذا يجب أن يحظى الجانب المالي بالأهمية والعناية اللازمة خاصة في كيفية توجيهه ومراقبته، وهذا ما تسعى إليه هذه المؤسسات من أجل تحديث قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وجعله في مستوى التغيرات الحاصلة على الصعيدين الوطني والدولي، وحتى تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدورها المنوط بها على أكمل وجه، يجب أن تحظى بالعناية الكافية وعلاقات متميزة خاصة مع البنوك لتمويل احتياجاتها ويكون ذلك من خلال:⁽¹⁾

- إنشاء بنك للمعلومات يسمح للمؤسسة المالية والبنك بالمعالجة السريعة للملفات، وتخفيض المخاطر اتجاهها، كما يسمح بتحليل أفضل وملموس لمخاطرها، ومنه إبعاد المخاطر المالية وتخفيض المؤنات التي تقلل من ربحيتها.
- إنشاء مؤسسة مالية متخصصة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إحداث صيغ تمويل مفصلة ومنظمة حسب احتياجات هذا القطاع.
- محاولة إنشاء بنك يستخدم طريقة "التمويل التجاري"، لأنه يسهل بالتمويل الكلي للاستثمار دون الإخلال بالاستغلال المالي للمؤسسة ورأس مال المخاطرة، وبالتالي يعتبر الإيجار مصدر تمويل، يماثل القرض مع الاختلافات المترتبة عن امتلاك الأصل،

(1) حميدة رايح و إيمان غرزولي، تقييم إستراتيجية ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة في الجزائر مداخلة مقدمة في المنتدى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، المنعقد يومي 13 و 14 نوفمبر 2012، ص08.

- والضمانات وتكلفة الإفلاس والعلاقة بين المؤجر والمستأجر، ولا يمكن اعتبار التمويل التأجيلي كبديل للقروض، ولكنه مكمل لها .
 - التخفيض من شروط الدخول للأسواق المالية (البورصة)، وذلك بإنشاء سوق ثانوي خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - إنشاء عدة صناديق لضمان القروض الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تهدف إلى مواجهة الأخطار المحتملة في مجال التمويل منها: صندوق التفريع، صندوق القروض، صندوق ضمان القروض .
 - إنشاء شركات تأمين متخصصة في مجال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - إنشاء مراكز التسهيل المتخصصة في الاستشارة المالية ودراسات الجدوى الاقتصادية لمشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
 - ترقية القروض الجماعية التي تشترك في تقديمها مجموعة من البنوك مع اقتسام المخاطر المحتملة.⁽¹⁾
- ب - ترقية المحيط الإداري: إن ترقية المحيط الإداري الذي يعتبر عامل مهم يساعد على تبسيط الإجراءات وتخفيف الطرق التي تعرقل أحيانا بعض التطبيقات الميدانية قصد تشجيع وترقية استثمار الأنشطة الإنتاجية، كما ينبغي تنمية كل العمليات التي من شأنها تحقيق الفعالية فيما بين القطاعات التي تولي أهمية للاستثمار، فنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يعتمد أساسا على الأسلوب الذي تنتهجه الإدارة المسيرة لهذا القطاع في تعاملها مع مديري المؤسسات، ويتوقف كذلك على مستوى التعاون بين العاملين ومرؤوسيه، وهذا ما تفتقده المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تتميز بالبطء؛ فمثلا المشاريع الاستثمارية المسجلة لا تتجسد في الميدان إلا بعد مرور حوالي 30 شهرا على بداية تسجيلها، وبالتالي فلا بدّ من ترقية المحيط الإداري على صعيد المعاملات وثقافة تطوير الاستثمار.⁽²⁾

(1) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 42، 2008، ص 117.

(2) سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، جامعة محمد خيضر بسكرة، ماي 2007، ص 189.

ثانيا: الترقية على مستوى التكوين:

من أحد أسباب عدم صمود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو ضعفها على صعيد التنافسية، وهذا يعني إعداد برامج للتكوين موجهة خصيصا إلى إطارات ومسيري المؤسسات، وكذا المقاولين حول نماذج وتطبيقات التسيير الحديثة لاكتساب ثقافة وكفاءة التسيير، فضلا عن إنشاء مراكز الدعم والدراسات ومشاتل المؤسسات.

ونظرا لما يتميز به الاقتصاد من تطورات تكنولوجية معقدة، فإن تكوين اليد العاملة من مسيرين ومقاولين وإطارات وفقا لتطبيقات نماذج التسيير الحديثة، أصبح من الأولويات التي يجب أن نركز عليها حتى تتمكن من مواكبة التغيرات الحاصلة، حيث أنشأت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 14 مركز تسهيل و 14 مشتل للمؤسسات في أهم الأقطاب الصناعية الجزائرية، والتي ستقوم بمهمة تسهيل إجراءات التأسيس والإعلام والتوجيه ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مرافقة أصحاب المشاريع المبتكرة وتقديم الدعم لمنشئ المؤسسات الجدد وضمان ديمومة المؤسسات المرافقة، والعمل على أن تصبح على المدى المتوسط عاملا استراتيجيا في التطوير الاقتصادي في مكان وجودها، وكذا مرافقتهم عبر وسائلهم المادية من أجل الحصول على استقلاليتهم وفقا لإجراء معد سابقا، ليضع بذلك في متناول المنشئين الجدد محلات ووسائل تقنية، لإتمام مشاريعهم ووضع مؤسساتهم حيز التنفيذ. (1)

ثالثا: الترقية على مستويات أخرى:

تلعب مجالات الترقية المذكورة سابقا دورا هاما في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى ذلك توجد هناك مجالات أخرى يجب الاهتمام بها، لأنها تقف عائقا أمام تحقيق أهداف هذه المؤسسات من بينها:

أ - الترقية على مستوى المناولة: يمكن تعريف المناولة بأنها: " جميع العلاقات التعاونية التكاملية، التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر من خلال مراحل العملية الإنتاجية، بموجبها تقوم مؤسسة مقدمة للأعمال بتكليف مؤسسة أو أكثر (تسمى منفذة للأعمال أو مناولة أو مجهزة) متخصصة لإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج طبقا لعقد محدد مسبقا وملزم للطرفين".

(1) خوني رايح و حساني رقية، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية وبمساهمة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 25 و 28 ماي 2003، ص 20.

ولهذا تعتبر ترقية المناولة والشراكة خيار استراتيجي ومحور جوهري يعول عليه كثيرا من أجل استقطاب الخبرات والمعارف، ورصد التمويلات، وتحسين القدرات التسييرية لأصحاب المشاريع وتأهيل مؤسساتهم على ضوء مستجدات الساحة الدولية في ظل العولمة، فالمناولة من أهم الوسائل لتنمية القطاع، والأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا تقوم الوزارة بعمل تحسييسي اتجاه المتعاملين الاقتصاديين، ومن هنا تعتبر المناولة فضاء واسعا للمبادلات المحلية والتنمية، عملت بها عدة دول متقدمة ونامية، لهذا سنحاول عرض تجرب ة الجزائر في هذا الجانب والذي انطلق بإنشاء بورصة المناولة والشراكة طبقا لأحكام القانون رقم 90/31 المؤرخ في 1990/12/04 والخاص بالجمعيات، حيث تعتبر هذه البورصات جمعيات ذات طابع غير ربحي، وتتكون من مؤسسات عمومية وخاصة، إضافة إلى دعم السلطات العامة، ومساهمة الهيآت المتخصصة بأشكالها المختلفة، ومن بين مهام البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة مايلي: (1)

- إحصاء الطاقة الحقيقية للمؤسسات الجزائرية للمناولة.
- إجراء العلاقات بين عروض وطلبات المناولة، والاشتراك على المستوى الوطني والدولي.
- تشجيع الاستعمال الأمثل للقدرات الإنتاجية، التي تمتاز بها الصناعات الموجودة حاليا أو التي يتم إنشاؤها.
- إعلام وتوجيه وتزويد المؤسسات بالوثائق المناسبة.
- مساعدة المؤسسات عن طريق تقديم النصائح والمعلومات اللازمة.
- تنظيم وتنشيط اللقاءات والمؤتمرات حول موضوع المناولة.
- إعداد المؤسسات الجزائرية للمشاركة في المعارض والصالونات.
- تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة.
- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا وطنيين أم أجانب.
- تنسيق نشاطات بورصة المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها.
- تشجيع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميدان المناولة. (2)

(1) محمد البشير مبيروك، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، بجامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، المتقد يومي 13 و 14 أفريل 2008، ص 22.

(2) منصوري الزين، مرجع سبق ذكره، ص 09.

ب - **الترقية على مستوى العقار الصناعي:** أصبحت عملية تطهير المحيط الاستثماري ضرورة ملحة في إدارة وتنظيم السياسة الاقتصادية، ولهذا فإن أحد مكونات المحيط الذي يعرقل الاستثمار هو العقار، والواقع يبين لنا أنه أكبر مشكل يقف أمام إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لغياب نظرة شاملة في ميدان خلق وإنشاء المناطق الصناعية ومناطق النشاط، لذلك فوضع سياسة واضحة في ميدان العقار يشكل تحفيزا لإقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيعا للاستثمار، ويتم ذلك من خلال:

- إنجاز دراسة تتعلق بتحديد جميع الأراضي، مع تمثيل حدودها ومساحتها لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنها تمثل الدعامة الأساسية والضرورية لإعداد الخريطة الحيزية للنسيج الوطني لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إنشاء وكالة وطنية للعقار الصناعي (ANFI)^(*) على المستوى المحلي، تتولى القيام لدى مختلف المصالح بتسوية إجراءات الحصول على العقار.
- إعداد خريطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لإحصاء فرص الاستثمار على المستوى المحلي، ونشرها عبر كل القنوات، وتقديمها للمستثمرين لاسيما منهم الأجانب.⁽¹⁾

المبحث الرابع: الاتفاقيات الدولية وآثارها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

أفرزت التحولات العالمية توجهات جديدة في أغلب جوانب نظريات التنمية الاقتصادية، ومن هذه الجوانب بروز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد أدركت الجزائر هذه الحقيقة، وهذا ما جعل هذا النوع من المؤسسات في مواجهة المنافسة الشديدة من قبل المؤسسات المتطورة، ولهذا شرعت الجزائر في عملية تأهيل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، بتطبيق برنامج أعد خصيصا لمواجهة هذه التغيرات الاقتصادية.

(*) Agence National de Fabrication Immobilier

(1) بن حمودة محبوب وبن قانة إسماعيل، أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الاستثمار الأجنبي، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2007، ص 68.

المطلب الأول: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأوروبية:

تمر الجزائر بمرحلة انتقالية قبل فتح اقتصادها على العالم، لذا كان لا بد لها أن تقوم بمواجهة هذا الانفتاح بتحضير مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، حتى تكون لها مكانة ضمن التنافسية العالمية التي سوف تكون لا محالة ندا لها في عقر دارها، أين أقرت إبرام اتفاقية الشراكة الأوروبية، وإبرام بعض الاتفاقيات الثنائية مع بعض الدول وبعض المؤسسات المختلفة لتحضيرها قبيل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وسيتم التطرق له في هذا المطلب.

أولاً: الشراكة الأوروبية وأثارها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من أجل العمل على تكريس نظام اقتصاد السوق، رأت الجزائر أنه من الضروري العمل على تحرير التجارة الخارجية، وبالتالي إدماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي، من خلال عدة إجراءات، تتجلى مظاهرها في إبرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، والتي استغرقت سنوات عديدة، فقد بدأت عملياً سنة 1993، وتعثرت لأسباب عدة أهمها الوضع الداخلي الصعب الذي عرفته الجزائر في سنوات التسعينات، ووقعت الجزائر على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وبالأحرف الأولى في 2001/12/19 بعد 17 جولة من المفاوضات بين سنتي (1997-2001)، حيث كان التوقيع الرسمي عليها بمدينة فالنسيا الإسبانية يوم 2002/04/22، وتتضمن اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ثمانية (08) بنود رئيسية تمثل في:⁽¹⁾

- حرية تنقل السلع.
- تجارة الخدمات.
- التعاون الاقتصادي.
- التعاون المالي.
- المدفوعات، رؤوس الأموال والمنافسة.
- التعاون الاجتماعي والثقافي.
- الحوار السياسي.
- الإجراءات المؤسسية.

وفي هذه الدراسة سنركز على البند الأخير، والخاص بالإجراءات المؤسسية من أجل تحضير المؤسسة الجزائرية لكل السيناريوهات المتوقعة الإيجابية منها والسلبية، لأن دول الاتحاد الأوروبي تمتلك نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقدر بأكثر من 20 مليون مؤسسة،

(1) زايري بلقاسم وبلحسن هواري، أثار اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و18 أبريل 2006، ص 12.

- لها قدرات عالية في مجالات الإنتاج وفنيات التسيير والتوزيع، ونتيجة لهذا فإنه من المتوقع انسحاب العديد من المؤسسات المحلية من السوق لضعف منتجاتها لقوة المنتجات الأجنبية، غير أنه لا يمكن إغفال الجانب الإيجابي لهذه الشراكة بلثراء الآثار الإيجابية، والتي تتمثل: (1)
- أ - الآثار الإيجابية لاتفاق الشراكة الأوروبية على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
- إن اتفاق الشراكة سوف يفتح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق الاحتكاك بمؤسسات قوية على اتخاذ التدابير اللازمة لمنافسة المنتج الأجنبي، ومن ثم تعمل على تحسين جودة منتجاتها للتفاعل والاندماج بسرعة في الاقتصاد العالمي.
 - إن اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سوف يتيح للمنتج الجزائري الدخول للأسواق العالمية إذ ما توفرت فيه مقاييس التنافسية.
 - الأثر الإيجابي على تكاليف إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث انخفاض الحقوق الجمركية للمواد الوسيطة والنصف مصنعة التي تعتبر مدخلات لمنتجاتها.
 - تحسين الخدمات يوفر الجو المناسب لعمل المؤسسات الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج الوطني وتحسين النوعية والتقليل من التكلفة.
 - الاستفادة من التعاون الاقتصادي والمالي من قبل الأوروبيين في إطار اتفاقية الشراكة.
- ب - الآثار السلبية لاتفاق الشراكة الأوروبية على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
- التأثير على إنتاجية المؤسسات نظرا لعدم قدرتها على منافسة نظيرتها الأوروبية.
 - زيادة البطالة الناجمة عن غلق الكثير من المؤسسات غير القادرة على المنافسة.
 - دخول المنتجات الأجنبية للسوق الجزائرية بأقل تكلفة وأحسن جودة، مما تجذب المستهلك الجزائري إليها، وفقدان الثقة في المنتجات المحلية، مهما كانت جودتها.
 - ارتفاع التكاليف الانتقالية الناتجة عن طول المدة الزمنية. (2)
- وبشكل عام تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرا متزايدا من المنافسة والضغط الحادة نتيجة قوى التدويل والعولمة التي تضغط على المؤسسات بمختلف أحجامها، ولكي تحسن من وضعها التنافسي، يجب أن تسعى هذه المؤسسات لمواجهة هذه الضغوط من خلال حماية هوامش الربح، وخفض النفقات، والتحديث، والتقييس، وتبني أكفأ التكنولوجيات الحديثة. (3)

(1) نادية قوبح، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو متوسطية مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي

كألية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوربية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 08 و 09 ماي 2004، ص 116.

(2) غراب رزيقة و رقاد سليمة، آثار و انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري و آثار اتفاق الشراكة على القطاع الصناعي و مؤسساته الصغيرة والمتوسطة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

بجامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، ص. 09.

(3) بوهزة محمد و بن سديرة عمر، مرجع سبق ذكره، ص 13.

ثانياً: برنامج ميدا الأول لتنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية (MEDA.1):
تم تخطيط هذا البرنامج في إطار التعاون الأورو - متوسطي و الذي يهدف إلى تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق تأهيلها وتأهيل المحيط الاقتصادي حولها، و المدة التي استغرقتها هي 7 سنوات ابتداء من أكتوبر 2000 إلى ديسمبر 2007، وتم تخصيص غلاف مالي قدره 62.9 مليون أورو، منها 57 مليون أورو يمنحها الجانب الأوروبي و 5.9 مليون أورو يساهم بها الطرف الجزائري (منها 3.4 مليون أورو تساهم بها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و 2.5 تساهم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناجحة)، وينشط هذا البرنامج بفريق عمل دائم مكون من 25 خبير منهم (21 جزائريين، و 4 أوروبيين) يشرفون على تسيير البرنامج بالعاصمة بالإضافة إلى 5 فروع جهوية (الجزائر، عنابة، غرداية، وهران، سطيف)، كما أنه يغطي عدة مجالات تمثل في: التطوير الاستراتيجي، التسويق، الإدارة والتنظيم، تسيير الموارد البشرية، الإنتاج، المالية والحاسبة، مراقبة التسيير، ومن أهم الشروط التي يضعها البرنامج للمؤسسات التي تريد الاستفادة من البرنامج هي: (1)

- أن تكون المؤسسة لديها نشاط لمدة 3 سنوات على الأقل.

- أن تكون المؤسسة تشغل على الأقل 20 عاملاً دائماً .

- أن تكون المؤسسة مسجلة على الصعيد الجبائي (تحمّل رقم التعريف الجبائي) .

- أن يكون 60% من رأسمالها الاجتماعي باسم شخص طبيعي أو معنوي جزائري. (2)

- أن تكون المؤسسة مسجلة في صندوق الضمان الاجتماعي CNAS.

أ - أهداف البرنامج: لهذا البرنامج عدة أهداف منها:

- تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للمساهمة أكثر فأكثر في التنمية

الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر .

- تقديم الدعم والتكوين لتحسين مستوى الكفاءات وتأهيل رؤساء وعمال المؤسسات عبر

دورات تدريبية وتكوينية لتمكينهم من التحكم في كل التقنيات ونظم المعلومات، لتقوية

مستواهم التنافسي .

(1) بابا عبد القادر، مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وموقعاتها في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات

الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسنية بن بوعلوي، بالشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص 148.

(2) بوخاوة إسماعيل وعطوي عبد القادر، التجربة التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية

الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية بمساهمة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، جامعة فرحات

عباس، بسطيف، المنعقد للفترة 25-28 ماي 2003، ص 15

- تحسين طريقة الحصول على المعلومات الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأصحاب المؤسسات ومختلف المتعاملين الاقتصاديين في القطاع العام والخاص.
 - دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال وضع وتنفيذ عقود الشراكة مع المؤسسات المالية من أجل مساندة ودعم المؤسسات التي تدخل في نشاطات التأهيل والتطوير، إضافة إلى دعم المؤسسات المالية في نشاطاتها.
 - دعم محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الدعم المؤسسي ودعم جمعيات أرباب العمل والجمعيات الحرفية والمهنية والابتكار التكنولوجي، وإنجاز الدراسات وتنظيم الندوات والملتقيات من أجل تحسين المحيط المؤسسي لهذا القطاع.⁽¹⁾
- ب - نتائج البرنامج: في نهاية البرنامج وحسب التقرير النهائي الصادر في ديسمبر 2007 فقد تقدمت 685 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للانضمام للبرنامج، ولقد تم الدخول الفعلي لـ 445 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل بما يمثل نسبة 65% من إجمالي المؤسسات الراغبة في الدخول للبرنامج، وتعود الأسباب الرئيسية لتخلي باقي المؤسسات عن المواصلة في إجراءات البرنامج هو تردد مسؤولي المؤسسات في متابعة الإجراءات، إضافة إلى الصعوبات المالية وكذا سوء تنظيم هذه المؤسسات وعدم شفافية التسيير.
- وحسب تصريح وزير القطاع السيد "مصطفى بن بادة" فإن الاتحاد الأوروبي أشاد بنجاح برنامج ميدا الأول، الأمر الذي شجع على الدخول في برنامج ميدا الثاني الممتد من سنة 2008 إلى سنة 2010، إلا أنه تأخر المشروع في تطبيقه حيث تم الانطلاق فيه يوم 5 ماي 2009.⁽²⁾
- ثالثا: برنامج ميدا الثاني لتنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصال**
- في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية (MEDA.2) :**
- عند نهاية برنامج ميدا الأول تم الشروع في تطبيق برنامج آخر بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي عرف باسم برنامج ميدا الثاني لتنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي تضمن تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مساعدتها ومرافقتها لتكثيف استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، إلى جانب إرساء نظام الجودة والقياس على مستوى هذه المؤسسات.

(1) سليمة غدير أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 135.

(2) أيت عيسى عيسى، مرجع سبق ذكره، ص 283.

وعليه فإن برنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحكم بتكنولوجيا المعلومات والاتصال هو برنامج تأهيلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على تعزيز قدرتها التنافسية وتحسين أدائها وتوسيع حصتها في السوق، ويلعب فيه الاتحاد الأوروبي دورا مركزيا باعتباره مموله الأساسي، وقدر المبلغ المخصص له بـ 45 مليون يورو، حيث تساهم المفوضية الأوروبية بـ 40 مليون يورو، أما 05 ملايين يورو فتمثل حصة مساهمة الجزائر، وتم تحديد مدة البرنامج بـ 34 شهرا بداية من انطلاقه والذي كان في ماي 2009.

وقد تم في هذا الإطار تخصيص 850 مليار دينار لدعم أزيد من 450 مؤسسة صغيرة ومتوسطة نشطة على المستوى الوطني، منها 385 مليار دينار تم رصدتها برسم البرنامج الخماسي (2010-2014) لدعم وتأهيل 200 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بتجسين أدائها وجودة منتوجاتها، وذلك بإقرار تسهيلات تشمل إعفاءات ضريبية وإمكانية الحصول على قروض ميسرة، والاستفادة من معالجة المديونية ومراقبة البنوك والمؤسسات المالية، والتي شرعت مؤخرا في دراسة الملفات الخاصة بالمؤسسات المعنية بهذه العملية.⁽¹⁾

أ - دوافع البرنامج: تعود الأسباب الرئيسية لهذا البرنامج إلى نقص استعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكنولوجيا المعلومات والاتصال، والتي تعبر عن مجموعة من الأدوات والأجهزة التي توفر تخزين المعلومات ومعالجتها ومن ثم استرجاعها، وكذا توصيلها بعد ذلك عبر أجهزة الاتصال المختلفة إلى أي مكان في العالم، أو استقبالها من أي مكان في العالم.⁽²⁾ وكشفت دراسة أجريت تحت إشراف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول تقدير استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والتي تمثل الغالبية العظمى من المؤسسات في الجزائر، حيث بلغت عينة الدراسة 500 مؤسسة جزائرية ويمكن إدراج النتائج الأساسية لهذه الدراسة في:

- لقد قدر المعدل العام لأجهزة الكمبيوتر في عينة الدراسة بـ 44% أي أقل من النصف، كما اتضح أن 16% فقط من المؤسسات غيرجهزة بأجهزة الكمبيوتر تنوي شراء أجهزة كمبيوتر في المستقبل القريب، أما الباقي فليس لها أي رغبة في ذلك.
- وتبين من خلال الدراسة أن المؤسسات الجزائرية هي ضعيفة الاتصال بالانترنت، حيث بلغت معدلات الاتصال بالانترنت في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 19%، أما

(1) سهام عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص 146.

(2) سليمة غدير أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 139.

في المؤسسات الصغيرة فقد بلغ معدل 24%، في حين بلغ هذا المعدل 34% في المؤسسات المتوسطة، كما تتميز أغلب المؤسسات الجزائرية بعدم توفرها على مواقع إلكترونية.

- وكشفت الدراسة أن 1% من العمال في المؤسسات الجزائرية هم مهندسون في الإعلام الآلي و 5% هم تقنيون في الإعلام الآلي، إضافة إلى أن 42% من المؤسسات قامت بتعزيز رأسمالها البشري في مجال تكنولوجيا المعلومات من خلال التدريب والتكوين.

- وبين التحليل حسب قطاع النشاط أن قطاعات البناء والصناعات الغذائية والصناعات التحويلية لديها أدنى مؤشرات استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، أما قطاعات التجارة والتوزيع، النقل والاتصال والخدمات فقد عرفت أعلى المؤشرات.⁽¹⁾

من خلال هذه الدراسة يظهر جليا أن واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يكشف كثيرا من التأخر، مما يستدعي الاهتمام الجدي بتشجيع استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال من طرف هذه المؤسسات، وذلك نظرا للدور الهام الذي تلعبه في تحسين تنافسيتها وبالتالي تأهيلها لترقى إلى مستويات أفضل.

ب - أهداف البرنامج: تمثل أهم الأهداف الأساسية لهذا البرنامج في:

- مساعدة المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة على تحسين تنافسيتها، وتأهيلها من أجل تمكينها من الحفاظ على حصصها في السوق المحلية، وتطويرها على الصعيد الدولي، والاستغلال الجيد لجميع الإمكانيات والمزايا التي تتيحها سياسة انفتاح السوق.
- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التكوين والدعم التقني المتخصص من أجل تمكينها من اقتحام أسواق جديدة، وضمان تنافسيتها في الأسواق العالمية في إطار استراتيجية الجزائر الإلكترونية.

ت - نشاطات البرنامج: يغطي هذا البرنامج ثلاثة نشاطات تتمثل فيما يلي:

- الدعم المؤسسي من خلال دعم وزارة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال، ودعم هيآت تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- دعم الجودة من خلال توحيد المقاييس، إصدار الشهادات، الاعتماد والتقييس، وتوعية مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمتطلبات الجودة، ودعم هيآت تقييم المطابقة.

(1) عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص 147.

- الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال نقل الممارسات وأساليب التسيير الحديثة، وتقديم الدعم التقني ودعم إرساء أنظمة الإبداع واليقظة التكنولوجية.⁽¹⁾
- ث - حالة تقدم البرنامج: خلال الفترة الأولى من انطلاق البرنامج فقد تم الشروع في تنفيذ التنظيمات اللوجستية وإتمام إجراءات العمل، وإعداد وتنفيذ الإجراءات العملية على المستويات الثلاثة للبرنامج، وذلك بتدخل مجموعة من الخبراء من مجموعة المساعدة والدعم التقني، إضافة إلى 50 خبيرا آخر من أجل تنفيذ إجراءات البرنامج والذي ينقسم إلى ثلاثة أجزاء كما يلي:

1 - الجزء الأول: دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : حيث تم القيام بالعمليات التالية:

- تحديد معايير اختيار المؤسسات المعنية بالبرنامج.
- تحسين القدرة التنافسية لحوالي 3000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من خلال الرفع من قدرتها التقنية في مجال الاستشارة ونظم المعلومات.
- تأهيل أنظمة جديدة للدعم تتولى تقديم خدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تحديد أكثر من 200 مؤسسة، تم اختيار منها 100 مؤسسة لتنفيذ البرنامج.
- توفير شبكة وطنية للمعلومات تتولى مهمة تسيير وتوزيع مختلف المعلومات الاقتصادية، المالية، التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تحديد دراسات للمؤسسات من أجل إعداد مشاريع المرافقة والدعم.
- إطلاق مناقصة بـ 10.5 مليون يورو لإنشاء مركز للخبرة .

2 الجزء الثاني: دعم المؤسسات الممونة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وفي هذا الجزء

- تكون المساعدات موجهة إلى المؤسسات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وهذه المساعدات تكون على شكل خبرات ونصائح تكوينية لمساعدة المؤسسات المالية على تطوير وسائل جديدة في مجال منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة مؤسسات رأس مال المخاطر، التمويل التاجيري، صناديق الاستثمار، صناديق الضمان التي تساعد المؤسسات في عملية التمويل من خلال عمليات الخبرة في المجالات التالية:

(1) سهام عبد الكريم، مرجع سبق ذكره ، ص 148.

- برنامج إنشاء المراكز التقنية الصناعية.
- استراتيجية تطوير المناولة.
- برنامج استراتيجية الجزائر الإلكترونية.
- آليات التمويل وصناديق الضمان.
- المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3 الجزء الثالث: دعم الجودة: حيث تم في هذا المجال:

- إعداد مشاريع محددة وخاصة لدعم وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الهيئة الجزائرية للاعتماد، المعهد الجزائري للقياس، الديوان الوطني للقياس القانونية.
 - إعداد إجراءات اختيار هيئات تقييم المطابقة المستفيدة من دعم الاعتماد (ISO 17020 و ISO 17025).
 - إعداد قائمة أولية تضم 112 هيئة لتقييم المطابقة بمساهمة هيئات الجودة لتحديد المستفيدين من البرنامج.
 - إعداد سوق الخدمات بـ 07 مليون يورو من أجل الدعم التقني للجودة.⁽¹⁾
- وما يميز هذا البرنامج مقارنة بالبرنامج السابق أنه يركز على الدعم التقني والاستثمارات اللامادية أكثر من تركيزه على الدعم المادي والمالي، كما أنه بخلاف البرامج السابقة والتي توجه إليها المؤسسات بطلبات الانضمام، فإن هذا البرنامج قد تم فيه تحديد عينة من المؤسسات القادرة على الاستفادة بشكل دائم من الدعم المقدم منه حتى يمكن ملاحظة نتائجه بوضوح، هذا كمرحلة أولى ليتم تعميمه على مؤسسات أخرى في مرحلة لاحقة، كما يستند هذا البرنامج على مقارنة شاملة ومفصلة لاحتياجات المؤسسات ودعمها على مواكبة التطورات في شتى المجالات، وتمكينها من التحكم باستعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، ودعم المحيط الذي تنشط فيه، ودعم الجودة على مستوى هذه المؤسسات، ويبقى هذا البرنامج في مرحلته الأولى، إلا أنه يعتبر خطوة هامة نحو ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، والنهوض بمستوى استخدام تكنولوجيا المعلومات، وبناء مجتمع معلوماتي والتوجه نحو إنجاز مشروع استراتيجية الجزائر الإلكترونية.⁽²⁾

(1) سهام عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص 148.

(2) سليمة غدير أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 140.

المطلب الثاني: التعاون الجزائري الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
إن أبرز سبل التعاون مع بعض الدول والمؤسسات والهيئات الدولية من أجل ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وخاصة مع البلدان التي تكتسب خبرة واسعة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن توضيحها في ما يلي:
أولاً، التعاون مع بعض الهيئات والمؤسسات.

أ - التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية: تم الاتفاق مع البنك الإسلامي للتنمية بتوقيع اتفاقيتين يقدم بموجبهما 9.9 ملايين دولار للمساهمة في تمويل مشروعات إنمائية في الجزائر، حيث أن إحدى الاتفاقيتين تنص على تقديم قرض بقيمة 5.1 مليون دولار لصالح وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للمساهمة في دراسة وتنفيذ نظام جديد للمعلومات الاقتصادية، بهدف دعم وتعزيز قدرات الوزارة في إنجاز دراسات الجدوى، وتطوير طاقات هذه المؤسسات والنهوض بالاستثمارات الخاصة حيث يتم التعاون في المجالات التالية:⁽¹⁾
- فتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تقديم مساعدات فنية متكاملة لدعم استخدام النظم المعلوماتية.
- دراسة سبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواكبة العولمة وتحديات المنافسة.
- إحداث محاضن أو مشاتل نموذجية لرعاية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تطوير التعاون مع الدول الأعضاء للاستفادة من تجاربهم؛ مثل: ماليزيا، أندونيسيا، تركيا.⁽²⁾

ب - التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI): لقد تم سنة 2003 التوقيع على الاتفاقية المبرمة بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، وكان مضمون هذه الاتفاقية هو تقديم المساعدة الفنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعات الغذائية والتي جسدت بإحداث وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لإعداد تشخيص لهذا الفرع، وذلك من خلال الاتفاقية (TF/ALG/03/002) بمبلغ 288976 دولار أمريكي، كما قد استفادت الجزائر من هذه المنظمة من مبلغ قدره 46115 دولار أمريكي يغطي ثلاث مشاريع أخرى (TF/ALG/04/002)، (TF/ALG/03/001)، (TF/ALG/02/001) والتي تهدف إلى تكوين

(1) صليحة بن طلحة، بوعلام معوشي، مرجع سبق ذكره، ص 358.

(2) محمد البشير مبيروك، مرجع سبق ذكره، ص 24.

الكفاءات وتدعيم قدرات الهيآت والهيكل المكلفة بالجودة، بالإضافة إلى برنامج مكمل وافقت عليه الإدارة العامة للمنظمة يقدر بـ 3415929 لإعادة هيكلة وتأهيل 48 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. (1)

ثانيا: التعاون الدولي الثنائي.

هناك العديد من البرامج للتعاون الثنائي، وخاصة مع البلدان التي لها خبرة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد جلب واكتساب الخبرات الضرورية للاستفادة من المعونات التي تمنحها هذه الدول ومن بينها نجد:

أ - **التعاون مع فرنسا:** في إطار التعاون الجزائري الفرنسي تم إبرام اتفاق مع الجمعية الدائمة لغرف الحرف بفرنسا لتكوين 48 مستشارا مختصا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى التعاون المبرم بين كل من الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) وفرعها المتمثل في شركة الترقية والمساهمة من أجل التعاون الاقتصادي (PROPARCO) ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوقيع اتفاقية سنة 2003 تمنح فيها الوكالة قرض طويل الأجل بقيمة 40 مليون أورو لـ (CPA) لتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة المتواجدة في ولايات الشرق الجزائري (سطيف، عنابة، قسنطينة).

ب - **التعاون مع ألمانيا:** في إطار التعاون الثنائي مع ألمانيا وخصوصا في مجال التكوين والاستشارة حيث انتقل برنامج التعاون الجزائري الألماني (GTZ) إلى مرحلته الثالثة، فبعد أن أنهى تكوين 200 مستشارا مختصا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتشخيص وضعية 30 مؤسسة، قام هذا البرنامج بتوسيع شبكته لمراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن، بتنظيم ملتقيات إعلامية ودراسية لممثلي الجمعيات المهنية. (2)

ت - **التعاون مع إيطاليا:** إن التعاون مع إيطاليا تجسد بتقديم قرض يقدر بـ 52.5 مليار ليرة إيطالية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميادين اقتناء تجهيزات نقل التكنولوجيات، التكوين والمساعدة التقنية والخبرات الصناعية، بالإضافة إلى تقديم مساعدة تقنية لتدعيم هيكل الدعم الموجودة (إنشاء مشاتل، مراكز التسهيل و آليات

(1) عبد الحق بوعتروس و محمد دهان ، تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات - دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، المنعقد يومي 21 و 22 نوفمبر 2006، ص 10.

(2) منى مسغوني، مرجع سبق ذكره، ص 131.

مالية حديثة)، وكذا تبادل المعلومات الخاصة بالقطاع، ولهذا الغرض تم تنصيب لجنة متابعة لتحديد ميكانزمات تطبيق هذا الاتفاق.⁽¹⁾

ث - **التعاون مع كندا:** لقد تم تخصيص غلاف مالي قدره 10 ملايين دولار كندي من طرف هذا الشريك من أجل تسهيل التعرف المتبادل على القطاعات الخاصة الجزائرية والكندية، لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمكينه من الحصول على المهارة والخبرة الكندية، من أجل تحسين إنتاجه ، والتخفيف من العراقيل التي تعترض توسيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتجسيد 72 عملية مقسمة على ثلاثة أقسام هي:

1 - 60 عملية خصت المؤسسات في كل القطاعات لاكتساب الخبرة والمساعدة التقنية والتكوين وكذا الاستشارات في مجال التنظيم والتسيير مع التركيز أكثر على قطاع الصناعات الغذائية.

2 - 10 عمليات خصت المؤسسات العمومية التي لها علاقة مباشرة مع القطاع المالي ك لجنة مراقبة أعمال البورصة و وكالة ترقية ودعم الاستثمارات ومتابعتها ، وبورصة التنمية والشراكة.

3 - عمليتين خُصصت لعلاقات العمل للمقاولين الاقتصاديين لكلي البلدين.

ج - **التعاون الجزائري الإسباني:** قد تم أيضا إبرام اتفاق مع الطرف الإسباني لتكوين تقنيين وإطارات مسيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الجلود وهذا قصد تمكينهم من اكتساب تقنيات الإنتاج والتسيير الجديدة المعمول بها في هذا البلد.⁽²⁾

ح - **التعاون الجزائري الجنوبي إفريقي:** في إطار اللجنة المختلطة الجزائرية الجنوب إفريقية تم تسجيل أعمال تأهيل تقني وتسييري تخص فروع الرخام والصناعة المنجمية ، وكذا إنجاز دراسة من أجل وضع نظام إعلامي اقتصادي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع هذا الشريك، لترقية وتطوير الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدين.⁽³⁾

(1) منيرة سلامي، التوجه المقاولاتي للشباب في الجزائر بين متطلبات الثقافة وضرورة المرافقة مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، بورقلة، المنعقد يومي 18 و 19 أبريل 2012، ص 10.

(2) عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 01، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2002، ص 163.

(3) دادن عبد الغني و غربي هشام، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية : من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، بورقلة، المنعقد يومي 18 و 19 أبريل 2012، ص 03.

الخلاصة:

بعد الاستقلال سادت في الجزائر وجهة النظر القائلة بأن المؤسسات الكبيرة تمثل حجر الزاوية لبناء اقتصاد مخطط قوي، وظل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا يعاني من التجاهل والتهميش، مما جعل الجزائر تواجه أزمة اقتصادية اجتماعية حادة نشأت أساسا بفعل التغييرات الحاصلة على المستوى الدولي، والتي ستزيد حداثتها بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، لهذا يجب إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني من أجل النهوض به، وعلى ما يبدو فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي قارب النجاة لاقتصادنا في ظل هذه التغييرات الاقتصادية، ونظرا لما تمتاز به من فرص استثمارية، ولهذا عملت الجزائر منذ نهاية القرن الماضي على تطوير ودعم هذه المؤسسات من خلال برامج وهيآت دعم مختلفة كالوزارة الوصية على هذه المؤسسات، والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وكالة ترقية ودعم الاستثمارات، وبرنامج التمويل المشترك الأورو متوسطي، ولعل المغزى الحقيقي من اهتمام الجزائر بهذا القطاع لم يكن إلا نتيجة للنجاح الذي حققته هذه المؤسسات في السنوات الأخيرة في معظم الدول المتقدمة، ونظرا للدعم الذي تقدمه للمؤسسات الكبيرة في إطار التكامل بين فروع النشاط الاقتصادي من جهة، وبما تضمنه من امتصاص للبطالة خاصة بعد عمليات تسريح العمال التي عرفتها الجزائر من خلال سياسات إعادة الهيكلة العضوية والمالية وسياسة خصصة المؤسسات العمومية من جهة أخرى، ومن خلال دراستنا للمعطيات الإحصائية المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاحظنا أن هناك تطورا في عدد المؤسسات وكذا مناصب الشغل فيها، بالإضافة إلى وجود فروع نشاط تساهم بقسط كبير في خلق مؤسسات جديدة على غرار فروع أخرى، وعدم وجود توازن في انتشار المؤسسات عبر المناطق يعود أساسا إلى طبيعة المحيط الاستثماري الذي يعتبر أكثر ملاءمة من خلال توفر المنشآت القاعدية في مناطق على حساب مناطق أخرى، لذا فالجهود المبذولة من طرف السلطات العمومية من أجل تأهيل وترقية هذا القطاع على المستوى الذي تفرضه التحديات الكبرى في ظل الانفتاح الاقتصادي بدأت تؤتي ثمارها في عدة ميادين، ولهذا بدأ الإسراع في تنفيذ الإجراءات التي حددها القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة التحديات العالمية، خاصة وأن الجزائر قاب قوسين أو أدنى من ضمان تأشيرة الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

الفصل الخامس

السيناريوهات المتوقعة لآثار اتفاقيات المنظمة

العالمية للتجارة على تنافسية

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

تمهيد:

إن الدراسات الإستشراافية هي الشمعة التي لا بد أن نشعلها أولا حتى نرى الطريق بوضوحه المحسوس، فالوعي بتحديات الحاضر، واستشراف العمل المستقبلي للتفاعل الإيجابي مع المعطيات، يعتبر بمثابة خطوة نحو المخرج الصحيح لأزماتنا المتكررة، لأنه إذا كنا قد استهلكنا ماضيينا، ولم نجد الوقت الكافي لتصحيح حاضرنا، فلا بد أن نفعل شيئا لرسم مستقبل أكثر إشراقا، من خلال صياغة مجموعة من السيناريوهات المناسبة، ومن خلال هذا الطرح يمكن وضع ثلاثة سيناريوهات لآثار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. السيناريو الأول يمثل في تقييم السيناريو الاستمراري للوضع الراهن لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما السيناريو الثاني فسندرس فيه مختلف الآثار السلبية التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال السيناريو التشارؤمي، والذي يتضمن حدوث تحولات راديكالية عميقة في المحيط الداخلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جراء تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، أما السيناريو الثالث فسندرس فيه مختلف الآثار الإيجابية التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال السيناريو التفاوضي، وينطلق هذا السيناريو من فرضية حدوث إصلاحات على الوضعية الحالية للمؤسسات جراء تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، ومحاولة منا لإعطاء صورة واضحة ودقيقة عن تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية جراء هذه التغيرات الاقتصادية العالمية، ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

-المبحث الأول:تقييم السيناريو الاستمراري لتنافسية المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

-المبحث الثاني: سيناريو الآثار السلبية المحتملة لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة

على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

-المبحث الثالث: سيناريو الآثار الإيجابية المحتملة لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة

على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المبحث الثاني: تقييم السيناريو الاستمراري لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

سنركز في هذا المبحث على تقييم السيناريو الاستمراري للوضع الراهن لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، حيث يفترض هذا السيناريو استمرار سيطرة الوضع الحالي لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المستقبل، وهذا يستلزم استمرار نوعية ونسبة المتغيرات التي تتحكم في تنافسيها، وهنا يتعلق الأمر بعملية إسقاط خطي للحاضر على المستقبل، وسنتطرق في هذا المبحث إلى ثلاث مطالب، نستعرض في المطلب الأول تقييم الوضعية الحالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والثاني سنتطرق فيه إلى مؤشرات تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أما المطلب الثالث سنستعرض فيه أهم العراقيل التي تعترض تطور هذا القطاع في الجزائر .

المطلب الأول: تقييم الوضعية الحالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

إن تقييم وتشخيص الوضع الحالي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من الأمور المهمة والمعقدة في آن واحد، وترجع الأهمية في التقييم إلى معرفة البيئة المحيطة بهذا القطاع، لأن عملية التقييم الجيد تساهم في إثراء العوامل الإيجابية وتساعد على تفادي السلبيات .

أولاً: تقييم البيئة المحيطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

للإحاطة الجيدة بواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، لا بد من دراستها استناداً للبيئة أو المحيط المميز التي تنشط فيه هذه المؤسسات، وذلك من خلال مجموعة من العوامل: أشكال الملكية: يمثل الطابع العائلي للملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الشكل الأكثر رواجاً بين مختلف المؤسسات في الجزائر، حيث يهيمن فيها المسير المالك على جميع نواحي النشاط الرئيسة، ولذا يسودها نمط الإدارة المركزي الذي يقلص من فعالية نظم المعلومات الحاسوبية فيها، وهذا ما يزيد من توتر علاقاتها مع الإدارة الضريبية، مؤسسات الضمان الاجتماعي، مؤسسات التأمين، بالإضافة إلى بعض التشريعات التي تم وضعها لفرض رقابة إدارية ومالية على لهذا القطاع، والتي لم تمنح أية مزايا خاصة، بل على العكس زادت من العبء والتكلفة التي يتحملها القطاع، وبالتالي على السلطات الجزائرية أن تضمن لها إطار تشريعي يحميها وان تكون هناك دراسات جدوى قبل الانطلاق في مشروع المؤسسة، ومحاولة فرض تشريعات تفرض على كل مؤسسة عند عملية الإنشاء أن تدخل مسير في اختصاصها،

خاصة في السنوات الخمسة الأولى، لأن السنوات الأولى كما أثبتت الدراسات أن المؤسسات التي تتخطى هذه السنوات بنجاح تصمد في السوق، وتكتسب ميزة تنافسية أمام المؤسسات الأخرى المنافسة. (1)

ب- **التسيير التقليدي:** أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تمثل الغالبية الكبيرة من إجمالي المؤسسات، وتواجه في معظمها إشكالية التسيير التقليدي في إدارتها، مما يشكل عائقا في تطورها وتحسين مردوديتها، حيث تعتمد أكثر من 95% منها على الطرق التقليدية في تسيير مصالحها، خاصة عند ما يتعلق الأمر بشؤونها المالية والإدارية، بحيث أن 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعلن عن إفلاسها وتخرج من السوق قبل خمس سنوات من إنشائها، وذلك بسبب الاعتماد في تسييرها على هياكل تنظيمية تقليدية بسيطة تقتصر إلى اليقظة الإستراتيجية التي تعتبر ضرورة حتمية لها، باعتبارها تساهم بشكل أساسي في استمرارها، وبالتالي يجب دعمها وترقيتها، لأنه لا يمكن لها القيام بمفردها بهذه التحولات، بحكم حجمها وقدرتها المالية والتنظيمية المحدودة التي تجعلها بحاجة ماسة إلى دعم كل المستويات. (2)

ت- **الافتقار إلى الثقافة الجبائية:** من أهم العوائق التي حدثت من تطبيق قواعد ومتطلبات الإفصاح المحاسبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية كما يجب، نجد ضعف الثقافة المحاسبية والجبائية لدى أصحاب هذه المؤسسات وعدم الرغبة في تنظيم الأمور المحاسبية باعتبارها أداة في يد الدولة لفرض الضريبة التي تمثل هي الأخرى أداة قمع تمارسها الدولة عليهم، رغم وجود بعض المزايا الجبائية، فنجد إن هذا النوع من المؤسسات غالبا ما لا تكون على علم بوجود هذه المزايا وكيفية الحصول عليها؛ ومثال ذلك التخفيض الجبائي لجميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقدر بـ 40% في حالة فرض الضريبة على أرباح الشركات (IBS) أو الربح الخاضع للضريبة على الدخل (IRG). (3)

ث- **البيروقراطية:** تمثل المنظومة التشريعية برمتها في الجزائر أهم العوامل التي تؤثر على التنمية الاقتصادية وأهدافها، لأنها لا ترجع إلى القوانين المعتمدة فيها، لكن إلى تطبيق هذه القوانين التي تغطت عليها الإجراءات البيروقراطية المرهقة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا

(1) الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 07.

(2) قرشي محمد الصغير، مرجع سبق ذكره، ص 260.

(3) حميدة رايح و إيمان غرزولي، مرجع سبق ذكره، ص 06.

تستطيع في معظم الأحيان، الامتثال لإجراءات التراخيص المعقدة وضوابط تنظيم الاستيراد والتصدير، الشيء الذي يمثل حاجزا هائلا يعترض نموها، بالإضافة إلى عدم قدرتها على الاستفادة من الحوافز الموجودة، لأن الممارسة لا تتبع دائما النظرية، والأحكام التنظيمية المعقدة لا تزال بعيدة عن نطاق التطبيق، فرغم بعض الجوانب المعيبة في الإطار التشريعي والتنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إلا أن هذا لا ينفي أن هذا الإطار يشمل عدة حوافز تشمل الإعفاءات الجبائية والجمركية، كالقروض ذات التكلفة المنخفضة وغيرها من الحوافز التي جاءت في إطار محاربة البطالة ودعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽¹⁾

ج- الاقتدار إلى الممارسة المحاسبية: تحتاج الجزائر إلى بيانات اقتصادية دقيقة عن الوضعية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لغرض فرض الضرائب والقضاء على ظاهرة التهرب الضريبي، الذي يكلف الخزينة العمومية خسائر كبيرة، ولهذا السبب يجعل الكثيرين من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعترضون عن عملية المحاسبة، لأن الوضوح المحاسبي أمراً يؤدي إلى زيادة الضرائب المفروضة عليهم، كما أنهم يعتقدون أن عدم الشفافية يحميهم من الضرائب، وهم إلى حد ما ليسوا مخطئين في ذلك، ولكن نجد بعض عمال الضرائب الفاسدين، يمكن أن يستغلوا عدم وجود حسابات لكي ينتزعوا رشاوى من أصحاب المؤسسات، لأن القانون يخول للسلطات الضريبية أن تفرض الضرائب استنادا إلى تقديرات، وبهذا لا يستطيع أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يطعنوا في التقدير بدون وجود حسابات، وفي الوقت نفسه، لا يمكن للحكومة أن تدير الاقتصاد ولا أن تحدد احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولا أن تحاول تليتها دون توفر بيانات دقيقة عن تلك المؤسسات، لذلك لا يمكن الحصول على تقييم صادق للمؤسسة، ولا تعكس المعلومات المحاسبية بالضرورة الحقيقة الاقتصادية والمالية لهذه المؤسسات، وعليه على السلطات الجزائرية العمل على تطوير مهنة المحاسبة وفق معايير المهنة المعمول بها دوليا.⁽²⁾

(1) سعدان شبايكي، مرجع سبق ذكره، ص 189.

(2) تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، المحاسبة الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، نيويورك، 2000، ص 22.

ثانيا: تقييم سياسات وبرامج تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

يمكن تقييم تجربة الجزائر في مجال سياسات وبرامج تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والذي يعكس الصورة السياسية المنتهجة من قبل السلطات العمومية، حيث تدفع السلوكات والضغوط البيروقراطية الإدارية إلى الغش والتهرب الضريبي، وما يمكن ملاحظته أيضا أن هناك نوع من الخيار الحتمي أمام قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ألا وهو اللجوء إلى طرق التمويل التقليدية، لأن البنوك تحفظ كثيرا عن تمويل هذا القطاع، والسبب في ذلك - على حد زعم البنوك - أن خطر منح الائتمان لهذا النوع من المؤسسات جد مرتفع، نظرا لنقص الضمانات وانعدام تقنيات تسيير المخاطر عند هذه المؤسسات (مخاطر الصرف، مخاطر تغير معدلات الفائدة)، والملاحظ هنا أن البنوك تطالب بتطوير أسلوب التسيير المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل نظام مصرفي متخلف، ولهذا تم الإسراع في إنشاء شركة رأسمال المخاطرة لعدة أسباب منها: (1)

- غياب سوق مالي متنوع يسمح بالمفاضلة بين مجموعة من بدائل التمويل.

- غياب مؤسسات مالية وبنوك محلية متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر

كامل التراب الوطني.

- غياب صيغ تمويل مفصلة ومنظمة حسب احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة.

غياب تام لتقنيات تغطية مخاطر منح الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مخاطر

الصرف، مخاطر تقلب معدلات الفائدة)، الأمر الذي يؤدي البنوك إلى الامتناع عن منح الائتمان

لهذه المؤسسات.

- اكتفاء البنوك الجزائرية بالأساليب والأدوات الكلاسيكية في تقدير خطر منح الائتمان، علما

أنه توجد أساليب وتقنيات حديثة وأنه تم تجاوز الأساليب والتقنيات الكلاسيكية لدى الدول

المتقدمة، أين أصبحت تسود ثقافة اقتصاديات أسواق رأس المال لا اقتصاد الاستدانة، ومن

ثم فإن أدوات التحليل التي كانت معتمدة في ظل اقتصاد الاستدانة أصبحت محدودة

الاستعمال.

(1) تقرير المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002، ص 75.

-انعدام بنوك المعلومات التي تسمح للمؤسسات المالية والبنوك بالمعالجة السريعة لملفات القروض المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يسمح نظام المعلومات المتطور بتحليل أفضل لمخاطر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ومنه إمكانية تغطية المخاطر المالية. (1)

وعليه فلن إشكالية التمويل تحد من فرص تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كونها مؤسسات تفتقر إلى سوق مالي وبالتالي فهي تعتبر مؤسسات ضعيفة رأس المال مقارنة بمؤسسات كبرى أو بمثيلاتها في الدول المتقدمة، وهذا النقص في الرسملة الابتدائية له انعكاسات آنية يتمثل في ارتفاع عدد المؤسسات التي تفتقد لإمكانية التطور الطبيعي بسبب استحالة و ضعف إمكانية حصولها على قروض مصرفية عند الإنشاء، وبالتالي كان لهذا السبب انعكاس لا يستهان به على أنماط تمويلها، الأمر الذي يجبرها على الاستدانة قصيرة الأجل وحرمانها من فرص النمو على المدى المتوسط والبعيد، وهو ما يمثل اختلالا في الاقتصاد الجزائري، الذي يتميز بنسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة على حل العديد من المشكلات، وهذا في الوقت الذي تكون فيه هذه المؤسسات مدعوة لأداء دور جوهري في الاقتصاد الوطني، خاصة في ظل التحولات الإقليمية والدولية الحالية. (2)

ثالثا: تقييم برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية:

تعتبر برامج التأهيل جزءا من استراتيجية اتتهجتها الدولة الجزائرية، بهدف مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة بين 2002 و 2014 وقد عرفت الجزائر إلى غاية اليوم ثلاث برامج مختلفة لتأهيل مؤسساتها، الأول برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية لدعم وتعزيز تنافسية المؤسسات الصناعية العمومية والخاصة تحت إشراف وزارة الصناعة، والثاني برنامج التعاون الجزائري-الأوروبي لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت إشراف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار برنامج بالشراكة مع الاتحاد الأوروبي، أما الثالث فهو البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي تشرف عليه وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا من أجل التغلب على الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن دوافع برامج التأهيل هي قبل كل شيء دوافع داخلية يفرضها الواقع قبل أن

(1) قادي عبد المجيد و دادن عبد الوهاب، محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر ببيسكرة، المتعدد يومي 6 و 7 ماي 2009، ص 12.

(2) قريشي يوسف، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة ميدانية-، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005، ص 91.

تكون دوافع خارجية تفرضها ضغوط أخرى مثل؛ اتفاق الشراكة والانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة .⁽¹⁾

أما عن تقييم شروط الانخراط في البرنامجين الأولين، فهي شروط موضوعية فيما عدى شرط عدد العمال الذي أدى إلى استبعاد وتهميش شريحة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة تلك المؤسسات التي توظف اقل من 20 عاملا، وهذا ما أخذ بالاعتبار في البرنامج الثالث، والذي جاء كنتيجة لبرامج التأهيل السابقة، وكتشخيص لوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مختلف الأوجه بالتركيز على نقاط القوة ونقاط الضعف، وكذا تحديد أفاقه في إطار الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المسطرة، ومن خلال تقييمنا لنتائج برامج التأهيل الثلاثة أنها لم تتقدم بشكل قوي عموما، مقارنة بعدد المؤسسات المبرمج تأهيلها ضمن أهداف برامج التأهيل، ونجد ذلك راجع لبعض الشروط والعراقيل التي حالت دون ذلك، كالشروط الواجب توافرها في المؤسسات للاستفادة من برامج التأهيل، وأجال تكوين الملفات التي تبدو أنها طويلة، خاصة فيما يتعلق باستخراج الوثائق الإدارية والمصرفية، كشهادات الموافقة على تمويل مخطط التأهيل من طرف البنوك، ويمكن إجمال أهم العراقيل فيما يلي:

بدءا من مضمون برامج التأهيل التي تعتبر اختيارية (غير إلزامية).

عدم توفر دراسات جدوى حول تلك البرامج فذلك يحول دون انخراط أعداد كبيرة من المؤسسات وتخوف أصحابها من مواصلة كامل مراحل برامج التأهيل.

عدم رغبة أصحاب بعض المؤسسات المشاركة في برنامج التأهيل لتحمل جزء من تكاليف عمليات التأهيل، لأن الدخول فيه يفرض على المؤسسات المنخرطة دفع نسب معينة من تكاليف التأهيل، وهذا أمر لا يجذب الكثيرين من أصحاب المؤسسات والقائمين عليها ويعتبرونها تكاليف إضافية.

كثرة وتعقد إجراءات القيام بمراحل التأهيل واستغراق وقت طويل للانتهاء منها.

معوقات مرتبطة بتسيير برامج التأهيل خاصة البرامج الوطنية نظرا لنقص الخبراء والمختصين في تسيير مثل هذه البرامج.⁽²⁾

ومن اجل التغلب على هذه العراقيل يجب قبل كل شيء تأهيل الذهنيات والممارسات السائدة إلى المستوى الذي يخدم مصلحة المجتمع، وتحديث أساليب إدارتها والنهوض بها إلى

(1) Boughadou Abdelkrime : *Politiques d'appui à la compétitivité des Entreprises algériennes*, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, Alger , 2009.p 4.

(2) منى مسغوني، مرجع سبق ذكره، ص 132.

السوق العالمية، وتوفير مستلزماتها وتطوير مناخها، ووضع خطط لتكوين وتسيير الموارد البشرية وتشجيع الإبداع والتجديد، بالإضافة إلى تقديم التسهيلات والمساعدات والتشجيعات للمستثمرين في هذا المجال، وحتى يكمل مشروع تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنجاح، يجب وضع خطة تنموية، في إطار محكم وجيد ضمن جملة من المقومات التنافسية العالمية، والمتمثلة في الإدارة والتكنولوجيا وجودة المنتوجات، ويجب توطيد العلاقة بين منشأة العمل الصناعي وهياكل التعليم العالي ومراكز البحث التطبيقي، باعتبار هذه الأخيرة مصادر هامة لاستقطاب الأفكار والإبداعات الريادية والتكنولوجية.⁽¹⁾

المطلب الثاني: تقييم مؤشرات تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مشاكل كبيرة في فرض نفسها، محليا ودوليا رغم المساعي الحثيثة التي تقوم بها الحكومة الجزائرية من أجل ترقية تنافسيها، لهذا اتخذت الحكومة مجموعة من العوامل لترقيتها ومن بينها الالتزام ببعض مؤشرات التنافسية وتمثل في:

أولا: التكلفة:

رغم تراجع أهمية التكلفة ومكانتها في ربح معركة التنافسية في الأسواق أمام عدة عوامل مثل الجودة، الإبداع، الموارد البشرية، إلا أنها تبقى أحد أعمدة التنافسية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، لأن المؤسسات التي تتحكم في تكاليفها وتنتهج المحاسبة التحليلية في تسييرها بطريقة علمية ودقيقة، سوف تكون أكثر دقة وكفاءة وقدرة على التحكم في التكاليف ومعرفة مصادر ارتفاعها، ومنه تحديد سعر التكلفة وسعر البيع المناسب مقارنة بالمنافسين، والذي يضمن جلب أكبر عدد ممكن من المستهلكين، فترفع بذلك مبيعات المؤسسات وقيمتها المضافة، خاصة إذا كانت مصحوبة بجودة عالية، وحسب دراسة حديثة حول تموقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حسب التكاليف، يمكن استنتاج مايلي:

-الأغلبية العظمى من المؤسسات (68.1%) تعتبر تكاليفها مرتفعة وهذا ما يشكل عائقا أمام تنافسيها.

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر تكاليفها متوسطة نسبة تقدر بـ 25.53% أما 6.38% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر تكاليفها منخفضة.

(1) سليمة غدير أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 140.

وهناك عوامل أخرى تدخل ضمن التكاليف بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ومن بينها:

- تكاليف الصيانة 8.16 %.
- حيازة الاستثمارات 6.12 %.
- تكاليف الطاقة 6.12 %.
- بعض المصاريف المالية 4.08 %.
- الإنتاجية غير الكافية (57.4 %).
- العطل المتكرر (46.8 %).
- التكلفة المرتفعة للتجهيزات (57.4 %).⁽¹⁾

وهو ما يبين لنا صعوبة الحصول على تكنولوجيات وتجهيزات ضرورية لمواجهة الشروط الجديدة للمنافسة، سواء تعلق الأمر بتجهيزات الإنتاج، المراقبة أو تلك المتعلقة بتحسين الغلاف.

دائما في مجال التكاليف ولكن مع ربطها باختيار الأسواق، يمكننا القول بأن اختيار الأسواق المشابهة للسوق المحلي (الجزائري) من حيث العادات والتقاليد وأنماط الاستهلاك والثقافة؛ مثل بلدان المغرب العربي، قد يساعد مؤسساتنا على تدنية التكاليف المتعلقة بدخول السوق بصفة معتبرة، وذلك بفعل التكييفات المحدودة والتنميط للسياسات التسويقية للمؤسسات، عكس الأسواق الأخرى البعيدة نفسيا وجغرافيا، والتي تفرض على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تتحمل تكاليف إضافية معتبرة لا طاقة لها بها، من أجل ضمان التكيف الإيجابي مع تلك الأسواق، لأن ذلك يتطلب تعديلا جذريا لسياسات المزيج التسويقي للمؤسسات، فضلا عن إعادة النظر في التنظيم المعمول به داخل المؤسسات، وغيره من التكاليف الأخرى، دراسة الأسواق، توظيف مختصين في الترجمة، مختصين في ربط العلاقات مع الخارج، وكل ما تم إيضاحه من حيث اختيار الأسواق القريبة والأسواق البعيدة وعلاقتها بالتكلفة، يبقى رهين أهداف وإمكانات المؤسسات، ذلك لأن "اختيار التشابه يترجم منطق اقتصاد الموارد، بينما التنوع فيعني اقتسام المخاطر"، كما أن ارتفاع تكاليف المنتجات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يعود بنسبة كبيرة إلى ضعف استعمال واستغلال

(1) فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006، ص 358.

الطاقات الإنتاجية، حيث وصلت في بعض المشاريع إلى 30% فقط، وقد ينخفض أكثر في بعض القطاعات، وهذا ما يعني عدم التحكم في التكنولوجيات المتاحة ووجود طاقات عاطلة هائلة، كان بإمكانها أن تعطي دفعا قويا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين مردوديتها ومنه ترقية تنافسياتها. (1)

ثانيا: الكفاءات البشرية

في ظل التطور الهائل والمذهل للتكنولوجيا أصبح الإنسان المتعلم والمتكون أو الماهر هو حجر الزاوية في كل مؤسسة تطمح إلى تنمية القدرات التنافسية في عالم المنافسة الشرسة التي أفرزها التحرير الاقتصادي والتجاري المتزايد، والذي تمارسه المنظمة العالمية للتجارة ومؤسسات بريتون وودز الأخرى، وهذا ما أعطى للعنصر البشري أهمية متزايدة، مما أجبر المؤسسات على التسيير المحكم لهذه الفئة، والاعتناء بها من خلال الانتقاء للكفاءات الماهرة والتدريب المتواصل للموظفين الحاليين وتحفيزهم على العمل في إطار موحد وتعاون متبادل وداخل ثقافة تنظيمية واحدة.

أما عن وضعية أنظمة التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية (القيادة، التخطيط، التنظيم، التنشيط والمعلومات)، فقبل كل شيء يمكننا القول بان هناك نقص فادح في تأهيل الذهنيات من أجل التكيف مع التغيرات الجديدة والتي وجدت مقاومة من بعض الأطراف التي ألفت العمل في نظام لا يراعي الكفاءة والمردودية الاقتصادية للعامل، خاصة في ظل تكفل الأجهزة الحكومية بالتخطيط واتخاذ القرارات الرئيسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تمثل النسبة الأكبر في بلادنا، وهذا ما جعل من المؤسسات تفتقد إلى النظرة الإستراتيجية البعيدة المبنية على تحليل البيئة الخارجية للمؤسسة من أجل استخلاص الفرص والتهديدات، ثم القيام بتشخيص البيئة الداخلية لمعرفة نقاط قوتها ونقاط ضعفها، ذلك لأن القرارات الرشيدة والعقلانية لا تتخذ إلا بهذه الطريقة، والتي لا توليها المؤسسات الجزائرية أهمية بالغة، إن لم نقل لا تلجأ إليها إطلاقا، رغم حتميتها، وبالتالي نجد المنافسة التي تعرفها أسواقنا المحلية والأسواق الأجنبية، وكل هذا راجع إلى سبب واحد ورئيسي وهو نقص تأهيل وكفاءة الموارد البشرية وغياب الفكر الإبداعي لحل المشاكل ومواجهة المستقبل، والذي قد

(1) فرحات غول، مرجع سبق ذكره، ص 345.

يرجع بدوره إلى نقص التحفيز على العمل لديهم بفعل الأوضاع الاجتماعية والمهنية التي يعيشونها أو يعملون فيها. (1)

وهذا كله يرجع إلى غياب ثقافة تنظيمية تعطي أكثر ديناميكية للسلوك الفردي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وللاتصال بهم وإبلاغهم بمختلف نشاطات المؤسسة وأهدافها وطموحاتها وتشاركتهم في معرفة المشاكل المتعلقة بتطوير المؤسسة والرفع من مكاتنها في السوق، وكذلك المشاكل المتعلقة بالعمال أنفسهم والعمل على حلها جماعيا عن طريق ما يسمى مجلقات الجودة، وهو ما يزيدهم ولاء للمؤسسة وشعورا أكثر بالمسؤولية، وكأن المؤسسة جزءا من حياتهم، وهو ما لا نجده متوفرا في معظم مؤسساتنا، و بفعل هذه السلوكات من قبل المؤسسات، برزت للوجود عدة ممارسات سلبية من قبل العمال، كإخفاض الرغبة في الإنجاز وقلة المغامرة وزيادة معدلات الغيابات (جسدي ومعنوي)، عدم إتقان العمل، عدم الولاء للمؤسسة، بل يعملون على إظهار عيوبها ومشاكلها "حيث أن أول من يعطي صورة سيئة للمؤسسة سواء من حيث كشف العيوب التنظيمية أو نوعية منتجاتها هم عمال وإطارات المؤسسة. (2)

فضلا على كل ما سبق فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ما زالت تعتمد على هياكل تنظيمية تقليدية، تتميز بالصلابة وتفقد للمرونة ولا تراعي التغيرات الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية والتكنولوجية التي تعرفها الساحة العالمية في مجال العمالة، وهو ما جعلها غير قادرة على مسايرة واللحاق بالدرب، لأن المنافسة العالمية التي لا ترحم الضعيف، وهذا حتى داخل أسواقنا المحلية، لأن المنافسة الحقيقية في ظل العولمة قائمة على امتلاك موارد بشرية مؤهلة لتحقيق رؤية ورسالة وأهداف المؤسسة، من خلال فاعلية الموارد البشرية في أدائها والرضى والتعاون في فرق العمل وتبادل الأفكار من القاعدة إلى القمة، حيث أن كفاءة العنصر البشري لم تعد مرتبطة فقط بالقدرة على التطبيق بمهارة للمعارف المرتبطة بالنشاط الأساسي للمؤسسة، بل تجاوزه إلى مواجهة الوضعيات الجديدة والمتغيرة بنجاح أي الإبداع المستمر، وهو ما لا نلاحظه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تعمل على التكيف مع الأوضاع التي تعيشها تدريجيا. (3)

(1) علي لزعر و بوغزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 05، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2009، ص 38.

(2) بن صويلح ليليا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 30، جامعة منتوري، قسنطينة، 2008، ص 160.

(3) صبد الوهاب بلمهدي، الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 8، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2008، ص 178.

ثالثا: حاضنات الأعمال:

أ - تجربة حاضنات الأعمال في الجزائر: تعد تجربة الجزائر في مجال حاضنات الأعمال التقنية متأخرة نوعا ما مقارنة بالدول النامية والدول العربية خصوصا، حيث لم يتم صدور أي قانون أو مرسوم ينظم نشاط الحاضنات إلى غاية سنة 2003، كما أننا نلاحظ أن المشرع الجزائري قد أخذ بمفهوم مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل، في حين تقتصر المحضنة كشكل من أشكال المشاتل على دعم ومساعدة المشاريع بتقديم الخدمات فقط، بينما يشمل مفهوم الحاضنات في الدول المتقدمة وبعض الدول النامية كل أنواع المشاريع، وخصوصا المشاريع القائمة على المبادرات التكنولوجية المتميزة، ويعتبر نزل المؤسسات النموذج الأقرب إلى مفهوم حاضنات الأعمال التقنية المعمول به في الدول التي لديها تجارب في الميدان، من حيث تركيزها على المؤسسات العاملة في مجال البحث والتطوير، وتجسيدها لمشروع إقامة مشاتل ومحاضن المؤسسات ومراكز التسهيل في الجزائر سعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إنشاء 11 محضنة في كل من الولايات التالية: الأغواط، باتنة، البليدة، تلمسان، سطيف، عنابة، قسنطينة، وهران، الوادي، تيزي وزو، الجزائر.

أما فيما يخص مراكز التسهيل فقد أنشأت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 14 مركز تسهيل كمرحلة أولى على مستوى 14 ولاية هي الجزائر، بومرداس، تيبازة، البليدة، الشلف، وهران، تيزي وزو، سطيف، قسنطينة، الوادي، جيجل، الأغواط، سيدي بلعباس، غرداية، ثم إنشاء 21 مركز في مرحلة ثانية ليبلغ عدد المراكز 35⁽¹⁾.

ب أسباب تأخر انطلاق حاضنات الأعمال في الجزائر: ترجع أسباب تأخر انطلاق مشاريع حاضنات ومشاتل المؤسسات في الجزائر إلى الظروف الأمنية خلال فترة التسعينات التي مرت بها الجزائر في السنوات الماضية والتي لم تكن تسمح ب بروز وعي سياسي واقتصادي لأهمية مثل هذه الأدوات الجديدة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وإجمالا يمكن حصر العوامل والأسباب التي أدت إلى التأخر في انطلاق مثل هذه المشاريع في النقاط التالية:

-تأخر صدور القوانين و المراسيم المنظمة لنشاط حاضنات ومشاتل المؤسسات .
-ضعف الوعي السياسي والاقتصادي بأهمية حاضنات الأعمال في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(1) محمد بوقوم، حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في تطوير الإبداع و الابتكار بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة -حالة الجزائر-، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 06، جامعة محمد خيضر بيسكرة، 2009، ص 62.

غموض في مفاهيم حاضنات الأعمال خصوصا في الإطار القانوني، حيث أن المشرع الجزائري جعل الحاضنة شكلا من أشكال مشاتل المؤسسات يختص بالقطاع الخدمي، وهذا عملا بالنموذج الفرنسي، في حين أن التجارب الدولية الأخرى تتبنى مفاهيم أوسع لحاضنات الأعمال.

المشاكل والعقبات التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتي دفعت الهيئات الوصية إلى صرف الجهود في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دون الاهتمام الجدي بآلية حاضنات الأعمال.

عدم توفر الإطارات والكفاءات اللازمة لإدارة وتسيير مثل هذه الحاضنات والمشاتل، وفي هذا الصدد تجدر الإشارة بأنه تم تكوين مجموعة من الإطارات والمسيرين على تقنيات تسيير مشاتل المؤسسات في فرنسا في نهاية سنة 2005.

العقبات والعراقيل البيروقراطية التي لا تزال تعاني منها الإدارات والهيئات العمومية في الجزائر، والتي تشكل أهم عائق في إنشاء الحاضنات والمشاتل.⁽¹⁾

رابعا: الإبداع التكنولوجي:

يعتبر الإبداع من أهم مقومات التنافسية، ولهذا نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة تخصص له مبالغ ضخمة وأهمية بالغة، لأنها تدرك بأنه دون إبداع مستمر فإن مصير المؤسسة هو الفشل، وهو ما لم تقم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إما لنقص إمكانياتها أو لعدم إدراكها بالدور الذي يلعبه الإبداع في تنمية تنافسيتها، وهو الأمر الذي أصبح حتمية لا مفر منها سواء في السوق المحلي أو الدولي، وبالتالي أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تكفي باستيراد واستهلاك المنتجات الوسيطة والتكفل بتركيبها من دون القيام بتحسين جذري عليها، فالأمر يتعلق بتجديد التقنية المستعملة سابقا، وهذا يرجع إلى ضعف التنسيق بين الباحث المكلف بتنفيذ الاختراع، والتقني التجاري الذي هو أكثر اتصال بالزبون، وعليه فلفق مساهمة المصالح التجارية والتسويقية ضئيلة جدا في الإبداع، وهو ما لا يؤدي إلى نتائج إيجابية تراعي متطلبات السوق وأذواق المستهلكين.⁽²⁾

(1) حسين رحيم، المؤسسات الحاضنة وشركات رأس مال المخاطر كالتين لدعم وتنمية صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية الدولية، بجامعة فرحات عباس ببسطيف، المنعقد يومي 29-30 أكتوبر 2001، ص 08.

(2) بن مويزة مسعود، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول آثار وانعكاسات الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة عمار ثلجي الاغواط، والمنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، ص 11.

وفيما يتعلق بالإبداع في سياسة المنتج بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ، فيمكن القول بأن سياسة المنتج، تنتسب بالخصوص إلى الإدارة التجارية أو التسويقية بحوالي 75%، وهو ما لا يخدم الإبداع ولا يطوره، بفعل عدم استعمال بعض المؤسسات لهذه السياسة، سواء كانت مكاتب الاستشارة أو مكاتب تقنية وغيرها .

أما الإبداع في سياسة السعر بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، فيلاحظ عدم اعتمادها على منح التخفيضات بمختلف أنواعها، كما أن طرق تحديد السعر حسب أسعار المنافسين مجهولة تماما، وتتركز أهم الطرق المعتمدة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تحديد السعر لها يلي:

-حسب الطلب حوالي 36.6% .

حسب الهامش التجاري 45.1% .

حسب منطلق السعر الإداري 19.5% .

وهذا ما يظهر عدم اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بالقدرات الشرائية للمستهلكين أو ما يسمى بالسعر التنافسي، وكذلك إهمالها لأسعار المنافسين عند تحديد أسعارها، والتي تعتبر من العوامل الأساسية في ظل الموجة التسويقية المعاصرة التي جعلت من المستهلك سيد السوق، ومنه فلا بد على المؤسسات من الإبداع من أجل خدمة المستهلك وتحديد السعر الذي يجلب أكبر عدد من المستهلكين ، وفي نفس الوقت يعود بالأرباح على المؤسسة، وعليه فكل مؤسسة جزائرية ترغب في الإبداع وتفكر في مصلحتها مرورا بمصلحة زبائنها، يتحتم عليها الإبداع في تحديد السعر من خلال التوفيق بين أسعار المنافسة، التكلفة، القدرة الشرائية للمستهلك. (1)

أما عن الإبداع في الترويج في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، فيمكن القول أنه منعدم، حيث أن الترويج ذاته غير موجود، فما بالك بالإبداع الترويجي، حيث يلاحظ أن 10% فقط من المؤسسات مجوزتها ميزانية حقيقية للتنشيط، موزعة بين الحملات الإشهارية، التكفل، التوثيق والمعارض، علما أن عملية التنشيط لا تتم بمراعاة متغيرات البيئة التصديرية الجديدة (الأسواق الأجنبية) ومحاولة التكيف معها، ولهذا السبب يستحيل نجاح التنشيط لأنه يتطلب إبداع خاص بالأسواق الأجنبية بفعل اختلاف العادات والتقاليد والأذواق. (2)

(1) بن عنتر عبد الرحمان، واقع الإبداع التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 01، 2008، ص 161.

(2) الجوزي جميلة، دور الإبداع التكنولوجي في تعزيز القدرة التنافسية للدول العربية مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2011، ص 287.

أما عن الإبداع في سياسة التوزيع فإنه يفرض على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تكيف استراتيجيات توزيعية تتميز بالبحث الدائم على الإبداع وإيجاد الحلول المناسبة لإيصال المنتجات إلى الأسواق المحلية وخاصة الأسواق الأجنبية في الوقت المناسب وبالطريقة المناسبة وبالسعر المناسب، مما يجعل المستهلك يزداد ولاء للمؤسسة، ويكون هذا عن طريق الإبداع من طرف المسيرين في المؤسسة، كالتخفيف من عبئ اللوجيستيك التصديري من خلال الممثلين في الخارج وتكوين علاقات مع الوسطاء.

يمكن القول بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ما زالت بعيدة عن مثيلاتها من البلدان الصناعية الأوروبية والآسيوية والأمريكية من حيث الاهتمام بالإبداع التكنولوجي وتطويره حتى تتمكن من الدخول في المنافسة بقوة، خاصة وأن الجزائر فتحت أسواقها على السلع الأوروبية بفعل عقد الشراكة الأورو-متوسطية، والانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة، فكيف سنواجه هذه العقبات والصعوبات والنقائص، هنا يمكن القول بأن مؤسساتنا بحاجة إلى يقظة تكنولوجية، تسمح لنا بالإطلاع على كل المستجدات في مجال الإبداع والتكنولوجيا، ولكن للأسف نجد بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تعاني من نقائص فادحة على مستوى الإدارة والتسيير لجوانب لها علاقات وطيدة بأنظمة تكنولوجيا المعلومات. (1)

خامسا: الجودة:

إن انفتاح السوق الجزائري على العالم الخارجي، كان له الأثر البالغ على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة من ناحية عدم القدرة على إنتاج منتجات بنفس جودة المنتجات الأجنبية الواردة إلى السوق الجزائرية بكميات معتبرة، والتي تتميز بالجودة الرفيعة، زيادة على حصولها على المواصفات العالمية، وعليه فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أصبحت مجبرة أولا وقبل كل شيء في التفكير في الجودة والمواصفات العالمية لمنتجاتها، حتى تتمكن من فرض تواجدتها محليا ودوليا، ولهذا السبب شاع استعمال مصطلح "شهادة المطابقة للمواصفات العالمية" (ISO). (2)

(1) بن عنتر عبد الرحمان، مرجع سبق ذكره، ص 167.

(2) عياش قويدر، إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، بجامعة الشلف، المتعدد يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص 719.

أما عن تقييم مكانة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية فيمكن القول أنها عرفت منعرجا حاسما منذ نهاية التسعينات، حيث بعد أن كانت الجودة هي آخر ما يفكر فيه المديرون في مؤسساتنا، كانت تتميز المنتجات بالتصميم السيئ وعدم إعطاء أية أهمية للغلاف، سواء من حيث المادة المكونة له أو لونه أو حتى المعلومات المكتوبة على ظهره (التبيين)، خاصة إذا علمنا بأن الغلاف هو أول ما يقابل المستهلكين في المحلات، وبالتالي يكون سببا لجلب المستهلكين أو عكس ذلك، فنلاحظ بأن التفكير في الجودة غير موجود في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية فما بالك بإتباع مراحل تحقيق الجودة التي تنطلق من حسن اختيار المواد الأولية، مروراً بتوفير يد عاملة مؤهلة، تتبع مختلف مراحل صنع المنتجات، لنصل في الأخير إلى الخدمات التسويقية (غلاف، لون، تصميم، خدمات ما بعد البيع).

فضلا عما سبق ذكره، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تتميز بجهاز إنتاجي وتكنولوجيات إنتاج قديمة، لا تسير التطورات الهائلة التي تعرفها الدول المتقدمة في مجال تجهيزات الإنتاج بمختلف القطاعات، وعليه فإن تنافسيتها ضعيفة جدا، ومن الصعب عليها إن لم نقل يستحيل أن تنافس المؤسسات العالمية حتى في سوقها المحلي، أما في السوق الأجنبي فالفارق أكبر، وعليه فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تحتاج إلى تطوير وتأهيل من جميع النواحي، وبالأخص بتكنولوجيات الإنتاج العصرية المرنة والتي تسمح بإنتاج منتجات ذات أشكال مختلفة في آن واحد، وتجهيزات للرقابة على الجودة، وهو ما قد يساعد المؤسسات على تحسين جودة منتجاتها من جهة وتدنية التكاليف من جهة أخرى.⁽¹⁾

كما قلنا سابقا بأن اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بالجودة عرف منعرجا حاسما، بفعل انفتاح السوق الجزائري على المنتجات الأجنبية ودخول الخواص بقوة في الحياة الاقتصادية والتجارية، وهو ما يعني اشتداد المنافسة والبقاء للأقوى، فبدأ ينتشر الوعي لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأن تحقيق رضى الزبائن هو السبيل الوحيد للنجاح محليا ودوليا، وهو ما يتحقق من خلال توفير منتجات ذات جودة عالية والأخذ بمفهوم إدارة الجودة الشاملة ولما لا بالمواصفات العالمية، وعدم الاكتفاء بمراقبة الجودة في آخر المرحلة

(1) عازب الشيخ أحمد و غربي العيد، دعم القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفق مدخل إدارة الجودة الشاملة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائرية، جامعة الوادي، المنعقد يومي 05-06 جوان 2013، ص 12.

الإنتاجية، لأن اكتشاف العيب في هذه المرحلة يعتبر متأخرا بكثير وقد تحملت المؤسسة قبل ذلك تكاليف معتبرة، كانت في غنى عنها لو اتبعت المراحل المتسلسلة لتحقيق الجودة. إضافة إلى ما بيناه سابقا، هناك شيء أكيد وحقيقة لا بد من إظهارها وهي أن مؤسساتنا بدأت تجسد في الواقع اهتماماتها بالجودة والعمل من أجل الحصول على شهادات المطابقة للمواصفات الدولية، رغم أنها مازالت متأخرة قليلا، خاصة إذا علمنا بأن في نهاية سنة 2012 هناك 232 مؤسسة فقط تحصلت على شهادة المطابقة لـ (ISO)، منها 220 مطابقة للمواصفة (ISO 9001) و (ISO 9002) و 12 مؤسسة مطابقة للمواصفة (ISO14001).⁽¹⁾

من جهة أخرى ورغم اقتناع المسيرين بأهمية الجودة ودورها في الرفع من القدرة التنافسية للمؤسسة، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية نجدها تشتكي من تكلفة الحصول على الجودة، ولكن لا يمكن اعتباره عائقا، لأنه العكس تماما هو الذي سوف يحدث، ذلك لأن إعداد نظام الجودة الشاملة قد يقود المؤسسة إلى تدنية تكاليفها وتحقيق المردودية الاقتصادية وتحقيق الميزة التنافسية بعد النجاح في إنجاز نظام للجودة على المدى البعيد.

من هذا المنطلق يمكن القول بأن المؤسسة التي تستثمر في الجودة لا يمكن أن تخسر أبدا، شريطة حسن التخطيط وتسيير نظام الجودة، لأنه سيقودها للحصول على شهادة المطابقة للمواصفات العالمية، الشيء الذي يمكنها من اقتحام الأسواق الأجنبية بأكثر سهولة، وتعود عليها بأرباح طائلة، تجعل المؤسسة تفكر في إعادة الاستثمار في الجودة من جديد، وهنا يمكننا القول بأن الجودة مكلفة ولكن نتائج نجاح تطبيقها تفوق تلك التكاليف بكثير، ولهذا نجد العديد من المؤسسات الجزائرية فهمت هذا الواقع وسارعت إلى تطبيق هذا النظام الذي سمح لها بالحصول على شهادات للمواصفات العالمية لمنتجاتها.⁽²⁾

المطلب الثالث: عوائق إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

بالرغم من الجهود المعتبرة التي بذلتها الدولة لتحسين المحيط الاقتصادي وإعادة تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحياة الاقتصادية تبقى النتائج المحققة ضمن هذا المسعى متواضعة لا ترقى إلا مستوى الطموحات والأهداف المرجوة منها، وهذا ما تعكسه الحالة المتردية والمتأخرة لوضعية الاستثمارات والمشاريع المسجلة التي لم تستفد من نتائج الإجراءات على أرض الواقع، إذ بقيت تتخبط في مشاكل البيروقراطية الإدارية ومشاكل نقص التمويل

(1) فرحات غول، مرجع سبق ذكره، ص 357.

(2) كمال قاسمي، متطلبات نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حالة مؤسسة توظيف الورق وفنون الطباعة مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 9، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2009، ص 176.

والتموين الكافي التي انعكست سلبا عليها ، السبب الذي أحجم المتعاملين الاقتصاديين والمستثمرين على الاستثمار والمخاطرة بأموالهم في ظل هذه الظروف الغير المشجعة ، ولوقوف أكثر على هذه الوضعية سنتطرق إلى أهم العراقيل والمشاكل التي تقف أمام إنشائها .

أولاً: تعقيد الإجراءات الإدارية المعتمدة في إنشاء المؤسسات:

على كل مستثمر يريد إنشاء أو تكوين مشروع استثماري ما التقييد بمجموعة من الإجراءات والمراحل المتداخلة والمعقدة والمتمثلة في:

أ - تكوين المؤسسة: إن الخطوة الأولى الضرورية لتكوين ملف إنشاء أي مشروع استثماري أو مؤسسة ما عند الموثق يتطلب توفير 09 وثائق إدارية تتجاوز مدة تكوينها وإعدادها الشهر .

- شهادة عدم إثبات وجود الشركة أو المشروع الاستثماري (تقدم من طرف مصالح السجل التجاري).

- وثيقة طبق الأصل من بطاقة الهوية لصاحب المشروع.

- شهادة ميلاد .

- عقد ملكية أو عقد إيجار للعقار (في حالة الإيجار يجب تكوين ملف آخر يتكون من

شهادة ميلاد المالك الأصلي للعقار + وثيقة طبق الأصل لبطاقة الهوية + شهادة عدم الإخضاع للضرائب + دفع مستحقات الموثق المقدرة بـ 6000 دج (على الأقل) + دفع مستحقات التسجيل المقدرة بـ 3% من قيمة مبلغ الإيجار لكل فترة إيجار) .

- محضر معاينة من طرف محضر قضائي ثبت وجود العقار تتطلب مدة أسبوع لإعدادها .

- دفع الرأس المال في حساب الموثق والذي لا يرد إلا بعد تحرير عقد إنشاء وتكوين الشركة في مصلحة السجل التجاري وفتح الحساب التجاري للشركة .

- تسوية أتعاب الموثق المقدرة بـ 20.000 دينار .

- تصريح بوجود النشاط لدى مصلحة الضرائب المباشرة.⁽¹⁾

ب - ترقية السجل التجاري : يتطلب ملف ترقية السجل التجاري لوحده 13 وثيقة إدارية تمثل بعضها عمل إضافي ومصاريف زائدة .

- وثيقة طبق الأصل من العقد المبرم عند الموثق .

- شهادة السوابق العدلية لصاحب الشركة تتطلب مدة إعدادها أسبوع .

(1) Ahmed Chehit, Guide de l'investissement et de l'investisseur, Grand Alger livres,Alger, 2004,P 41-p42.

- شهادة ميلاد .
 - عقد ملكية أو إيجار .
 - شهادة إثبات وجود محل مقدمة من طرف محضر قضائي تتطلب مدة إعدادها أسبوع .
 - شهادة إثبات وجود محل مقدمة من طرف مصلحة الضرائب المباشرة تتطلب هي كذلك مدة أسبوع لإعدادها .
 - شهادة عدم الخضوع للضرائب .
 - وثيقة خاصة تملئ بعين المكان .
 - نسخة إعلان منشور في BOAL
 - نسخة من إعلان منشور في الجرائد اليومية .
 - شهادة تثبت وضعية المالك أو المستأجر اتجاه مصلحة الضرائب .
 - دفع حقوق التسجيل للسجل التجاري (3000 دج) .
 - دفع حقوق لصالح الخزينة 4000 دج .
- إن الزمن الكافي لتوفير كل هذه الوثائق الإدارية المختلفة قد يتجاوز مدة ثلاثة أشهر (03) في أحسن الظروف.⁽¹⁾

ثانيا: ملف الوكالة الوطنية لدعم وترقية و متابعة الاستثمارات (APSI) :

- من أجل تكوين ملف استفادة من المساعدات والامتيازات التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم وترقية و متابعة الاستثمارات للمشاريع الاستثمارية تتمثل في الوثائق الإدارية التالية :
- دراسة تقنية اقتصادية للمشروع الاستثماري .
 - ايطار الشركة (Statuts de la société) .
 - السجل التجاري .
 - بطاقة التعريف لدى مصلحة الضرائب .
 - فاتورة شكلية للتجهيزات .
 - تصريح لاستمارة خاصة تقدم من طرف وكالة (APSI)
 - قائمة بالتجهيزات (استمارة خاصة تقدم من طرف وكالة (APSI)) .
 - طلب استفادة (استمارة خاصة تقدم من طرف وكالة (APSI)) .
 - دفع مبلغ 10000 دج لوكالة دعم وترقية و متابعة الاستثمارات (APSI) .

(1) وصل ملف ترقيم السجل التجاري مستخرج من مديرية التجارة لولاية تبسة بتاريخ 2014/09/21.

إن الزمن الكافي لتوفير كل هذه الوثائق الإدارية يتراوح ما بين 25 إلى 45 يوم وزيادة عن المدة الكبيرة التي يستغرقها المستثمر في توفير هذه الوثائق، فإن ظروف استقبالهم وطريقة التعامل مع ملفاتهم تتم في ظروف تسودها البيروقراطية وعدم التنظيم واللامبالاة وغياب الشفافية الواضحة.

عكس ما ورد في النصوص المتعلقة بقوانين الاستثمار التي أنشأت بموجبها الوكالة الوطنية لترقية ودعم ومتابعة الاستثمارات، فإن الحصول على قرار الاستفادة من الامتيازات التي تمنحها وكالة (APSI) للمستثمرين لا تمثل نهاية للمشاكل والعراقيل بل بداية لمرحلة جديدة من الريب والشك فيما يتعلق بالمراحل القادمة لإنجاز المشروع، ذلك أن مرحلة الدخول الفعلي في إنجاز المشروع على الميدان تمثل الرهان الأكبر لمصادقية السياسة المعتمدة لترقية ودعم الاستثمارات.

إن الصعوبات التي يواجهها المتعاملون الاقتصاديون في تعاملهم مع وكالة (APSI) ترتبط أساسا بثقل وتعقيد الإجراءات الإدارية المعتمدة، التي تعكس نقصا في الشفافية وغياب ثقافة الاتصال بين الإدارة والمستثمرين وتباطأ كبيرا في الزمن المستغرق لدراسة ومعالجة ملفات الاستفادة، مما يترك المستثمر والمشروع أسير الانتظار والترقب إلى وقت غير معلوم.⁽¹⁾

ثالثا: ملف لجنة مساعدة وتنشيط وترقية الاستثمارات (C.A.L.P.I):

على المستثمرين الطامحين على الحصول على تخصيص قطعة أرض من طرف الدولة، بغية إقامة مشاريعهم الاستثمارية، التقيد بمجموعة من الإجراءات الإدارية المعقدة التي تختلف حسب طبيعة ونوعية الأرض التي سيقام عليها المشروع، وهذا بللتدخل لدى المصالح المعنية والمختصة التالية:

- وزارة الداخلية والجماعات المحلية.

- لجنة البلدية المعنية بإقامة المشروع المختصة.

- التنظيم العمومي المكلف بتهيئة المناطق الصناعية.

- مصلحة أملاك الدولة.

أما الملف الخاص بتخصيص قطعة الأرض فيتطلب تشكيكه توفير الوثائق الإدارية التالية :

(1) عبد اللطيف عبد الكريم، واقع وآفاق تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات- دراسة حالة الاقتصاد الجزائري - ، رسالة ماجستير

في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003، ص 113.

- طلب خطي من صاحب المشروع الراغب بالاستفادة يوجه إلى لجنة مساعدة وتنشيط وترقية الاستثمارات الموجودة في الولاية التي سيقام عليها المشروع.

- دراسة تقنية اقتصادية.

- إيطار الشركة (Statuts de la société)

- وثيقة التعريف لدى مصالح الضرائب.

- فاتورة شكلية للتجهيزات.

- تصريح باستثمار (APSI).

- طلب امتيازات (APSI).

- قائمة بالتجهيزات.

- مخطط إقامة المشروع (مخطط الكتلة + مخطط الموقع)

إن طبيعة الوثائق المكونة للملف توضح صراحة أن قرار الاستفادة الذي تقدمه وكالة (APSI) والذي يمثل خطوة أساسية لإنجاز المشروع لا يمثل في الحقيقة إلا مجرد ورقة إضافية لا تحمل أي قيمة حقيقية على أرض الواقع.

وفي حالة تجاوز كل هذه التعقيدات والمآهات في سبيل استكمال الملف وتقديمه إلى المصالح المعنية، يصطدم المستثمر في الأخير بواقع مظلم يفرض عليه الانتظار إلى زمن غير محدد قد يمتد إلى شهور أو حتى سنوات إلى حين الرد على طلبه بإيجاب، وفي حالة الحصول على الرد بقبول الاستفادة يجد المستثمر نفسه مضطرا إلى خوض معركة حقيقية للاستفادة من خدمات المرافق العامة من طرق مواصلات، كهرباء، غاز، مياه التي تأخذ هي الأخرى وقتا طويلا لإنجازها ، ناهيك عن مشاكل التأخير و التعطيلات التي قد تحدث في طريق إنجاز بعض المشاريع.⁽¹⁾

رابعا: ملف البنك :

من أجل الحصول على التمويل اللازم، والكافي لإنجاز المشروع وإدارته يلجئ المستثمر عادة إلى البنك، أين يصطدم بيروقراطية مالية حقيقية يترجمها الواقع المعقد للإجراءات والتعقيدات الغير المنتهية التي تسبب للمستثمرين مشاكل أكبر مما إذا اعتمدوا على التمويل الذاتي.

ففي حالة طلب الدفع الفوري لقيمة التجهيزات والسلع المستوردة الضرورية لإنجاز المشروع وإتمامه، يستلزم على المستثمر فتح حساب بنكي خاص به وأن يقدم في نفس الوقت الفاتورات

(1) الطيف عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص 114.

الشكلية للتجهيزات والسلع و المشتريات بالدينار، وبعدها ما على المستثمر إلا أن ينتظر فتح ظرف القرض الذي قد يطول إلى أشهر .

أما في حالة طلب التمويل البنكي فما على المستثمر إلا أن يقدم للوكالة البنكية التي تقع في مكان إقامة المشروع ملفا إداريا يتكون من الوثائق التالية :

- إيطار الشركة (Statuts de la société) .

- السجل التجاري .

- بطاقة التعريف لدى مصلحة الضرائب .

- مختلف الفاتورات الشكلية (Facture Préformât) .

- دراسة تقنية اقتصادية للمشروع .

- قرار الاستفادة من الامتيازات (APSI) .

- عقد الملكية لقطعة الأرض التي أقيم عليها المشروع .

- دفع مبلغ مالي في الحساب الخاص البنكي للمستثمر .

وعند استكمال وثائق الملف يقوم المستثمر بتقديمه إلى الوكالة البنكية المعنية التي تقوم باستقبال الطلب ودراسة وإعطاء رأيها حوله في مدة لا يجب أن تتجاوز من 2 إلى 3 أشهر، وفي حالة قبول الطلب يحول الملف إلى فرع تابع للوكالة ليقوم هو الآخر مرة أخرى بإعادة دراسته في مدة تتراوح ما بين 2 و 3 أشهر إضافية، وفي حالة الرد بإيجاب، تحول مرة أخرى للإدارة العامة الذي يمثل رأيها القرار النهائي والأخير حيث تأخذ مدة دراسة الملف والمشروع من 6 إلى 12 شهر⁽¹⁾.

في حالة قبول البنك مبدأ تمويل المشروع، يقوم بتكليف فريق من المختصين والمؤهلين بفتح تحقيق والتحري عن حقيقة المشروع ونسبة تقدم الأشغال به، حيث لا تتم الموافقة النهائية على تمويل المشروع إلا إذا كانت حالة إنجاز المرافق القاعدية قد بلغت 60% من نسبة إنجاز المشروع.

وإذا توفر هذا الشرط يقوم البنك بإعطاء الموافقة على تمويل المشروع بشروط جديدة هي :
- يجب على المستثمر الطالب للقرض تحويل في حسابه البنكي مبلغ مالي كافي لإنجاز ما تبقى من المرافق القاعدية أي 40% من نسبة المشروع.

(1) وصل ملف لتمويل مشروع استثماري مستخرج من بنك البركة لولاية تبسة بتاريخ 2014/09/16.

- تعبئة مبلغ مالي في الحساب البنكي من المال الخاص للتسوية الفورية لـ 15% إلى 30% من قيمة التسبيقات الواجب دفعها للموردين، لأن البنك لا يمول سوى 70% إلى 85% من مجموع قيمة التجهيزات والسلع، بالإضافة إلى قيمة الرهن المناسب لضمان القرض.

وبدورها تأخذ هذه الشروط الإضافية لتنفيذها بعض الأشهر الإضافية، وبعد تنفيذ كل هذه الشروط والالتزامات يتم دفع القرض من طرف البنك إلى المستثمر، ولكن وأمام كل هذه الإجراءات والشروط الكثيرة المعقدة تبقى مدة منح القرض غير معلومة ولا محددة.⁽¹⁾

المبحث الثاني: سيناريو الآثار السلبية المحتملة لاتفاقيات المنظمة العالمية

للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سنركز في هذا المبحث على دراسة مختلف الآثار السلبية التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال السيناريو التشاؤمي، وينطلق هذا السيناريو من فرضية حدوث تحولات راديكالية عميقة في المحيط الداخلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جراء تطبيق هذه الاتفاقيات خاصة على المدى القصير، لأنه يجب على هذه المؤسسات أن تتكيف مع هذا المحيط الجديد الذي سيفرض عليها ضغوط كبيرة، بحيث ستقسم المؤسسات إلى ثلاثة مجموعات، المجموعة الأولى ستزول وهذا لهشاشتها وعدم قدرتها على مقاومة المنافسة، إما الثانية ستطلب وقت إضافي، لتتمكن من مسابقة الوضع الجديد، والثالثة ستكون ناجحة وقادرة على مجاراة المؤسسات العالمية لأن منتجاتها ستطابق المعايير الدولية.

المطلب الأول: الآثار السلبية للاتفاقيات القطاعية على

تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سنعرض في هذا المطلب إلى أهم الآثار السلبية للاتفاقيات القطاعية والمتعلقة بالزراعة، الصناعة والخدمات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الزراعي والصناعي والخدماتي، وهذا بعد كسب تأشيرة الانضمام في المنظمة العالمية للتجارة.

(1) الطيف عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص 116.

أولاً: الآثار السلبية لاتفاقية الزراعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

نص هذا الاتفاق على عدم تقديم أي دعم جديد للصادرات الزراعية وتخفيض الدعم المباشر القائم الذي يقدم للصادرات من السلع الزراعية بنسبة 36% من قيمته، وبنسبة 21% من حجم الصادرات التي تستفيد من دعم التصدير، وهذا ما سيحد من قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الزراعي، وبالتالي لا تكتسب ميزة تنافسية في الأسواق الدولية، لأن تكلفة السلع الزراعية في الأسواق العالمية منخفضة كثيراً على تكلفة السلع الزراعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الناشطة في القطاع الزراعي، لأن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يعني التزام الجزائر بتحرير التجارة وما يترتب على ذلك من تدفق المنتجات الزراعية إلى السوق الجزائرية والتنافس مع المنتج المحلي، والسؤال الذي يطرح نفسه هل تستطيع سلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية الناشطة في القطاع الزراعي منافسة سلع المؤسسات الأجنبية؟ إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية الناشطة في القطاع الزراعي بوضعيتها الحالية والتي تعاني من انخفاض في الإنتاجية وعدم استخدام التكنولوجيا الحديثة وضعف إدارتها، بالإضافة إلى المعوقات الطبيعية مثل؛ مشكلة انجراف التربة وظاهرة صعود المياه خاصة في المناطق الصحراوية، والاعتماد على الزراعة غير المضمونة (سقي الأمطار)، وندرة الموارد المائية في بعض المناطق، كل هذه المعوقات تشير إلى عدم قدرة المنتج المحلي الزراعي في هذا الوقت من منافسة المنتجات الزراعية الأجنبية على الأقل في المدى القصير.

أما السيناريو القائل بتحسين الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية الناشطة في القطاع الزراعي في حالة كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، نتيجة للارتفاع المحتمل في أسعار السلع الزراعية المستوردة والتقليص المحتمل في المعونات الغذائية يشوبه الكثير من الشك، لأنه هذا الأمر لا يتوقف على تحرير التجارة وحدها، بل يتطلب توافر عوامل أخرى متعددة ومنها القيام بالاستثمارات في البنية الأساسية للزراعة والتعليم والبحوث الزراعية وتطوير التقنية الزراعية وطرق التوزيع والتخزين، أما إلغاء القيود غير الجمركية وتحويلها إلى قيود جمركية وزيادة وتيرة الانفتاح الاقتصادي يعني تزايد تدفق الواردات السلعية الزراعية المتنوعة في ظل أوضاع اقتصادية داخلية لا تشجع على تطور القطاع الزراعي، الأمر الذي يؤدي إلى قيام منافسة غير متوازنة، ينتج عنها آثار سلبية على هذا القطاع، خاصة نتيجة إلغاء الدعم الذي ستقدمه الحكومة الجزائرية للمنتجين الزراعيين بالدرجة الأساس (الدعم المتعلق بمستلزمات

الإنتاج كالبيذور والأسمدة والمبيدات الزراعية) الذي يؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية المحلية، مما يشكل عبئاً إضافياً على المستهلك الجزائري، وعلى تراجع الإنتاج الزراعي لعدم قدرة المنتجين على توفير مستلزمات الإنتاج لضعف القدرة المالية لمعظم المنتجين الزراعيين المحليين، وبهذا ستصبح السوق الجزائرية محل اهتمام العديد من المزارعين الأجانب، وهذا ما يسبب عدم قدرة المنتجين المحليين على تغطية الطلب المحلي نظراً للمشاكل الزراعية، مما يستلزم غزو المنتج الأجنبي للمنتج المحلي في إطار منافسة غير متكافئة.⁽¹⁾

ثانياً: الآثار السلبية لاتفاقية الصناعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن تقسيم وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المختصة في الصناعة حسب النشاط تمثل في مؤسسات (الحديد والصلب، مواد البناء، كيمياء، مطاط، بلاستيك، الصناعة الغذائية، صناعة النسيج، صناعة الجلد، صناعة الخشب والفلين والورق) ومن خلال الانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة، فإنه من المتوقع أن ترتفع تكلفة بعض صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بسبب إلغاء الدعم الإنتاجي، وإلغاء دعم الصادرات، وارتفاع تكلفة الفحص قبل الشحن، وارتفاع تكلفة القيود الفنية الأخرى، إضافة إلى ارتفاع تكلفة التقنيات والاختراعات، كما أن تزايد حدة المنافسة الدولية نتيجة الالتزام بقواعد فتح الأسواق سيؤدي إلى اختفاء بعض صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة عدم قدرتها على مواجهة المنافسة الدولية، سواء كانت منافسة سعرية أو منافسة مرتبطة بجودة السلعة وكفاءة استخدامها، مما سيزيد من معدلات البطالة في الأجل القصير، لأن مثل هذه المؤسسات تستقطب يد عاملة كبيرة، ومن ناحية أخرى ستستفيد صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة من قواعد النظام التجاري العالمي الجديد المتعلقة بمكافحة الإغراق والدعم وإجراءات الوقاية من الواردات، لأنها ستعرض إلى منافسة غير عادلة من قبل واردات السلع المدعومة أو منخفضة السعر بشكل مبالغ فيه خاصة من الدول الآسيوية.

وباعتبار قطاع المنسوجات والملابس والصناعة التقليدية من الفروع المهمة في صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، ولكي تتجنب بعض الآثار السلبية على هذه الصناعة فيجب استغلال البنود التي لا يتم تحريرها والتي يستمر فرض حصص عليها من الدول المستوردة، لأن الجزائر ستتمتع بمعاملة تفضيلية بعد كسب تأشير الانضمام إلى المنظمة العالمية

(1) مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي الزراعي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة ، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، غير منشورة،

جامعة الجزائر، 2001، ص 311.

للتجارة، وسيكون هذا الازدهار مرحليا لأن دخول تجارة الغزل والمنسوجات والملابس للدول الأعضاء في المنظمة في منافسة حادة وخطيرة مع باقي الدول المنظمة إلى المنظمة العالمية للتجارة، لأن الاستثمار الأجنبي في البلدان الغير منظمة للمنظمة كان وسيلة للهروب من القيود الكمية، ونظام الحصص المفروضة على صادراتها من المنسوجات والملابس.⁽¹⁾

ثالثا: الآثار السلبية لاتفاقيات الخدمات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن قطاع الخدمات يعتبر أسرع القطاعات الاقتصادية نمواً وأكثرها قدرة على خلق فرص العمل في الجزائر، خاصة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في هذا المجال، والتي تم تقسيم هذه المؤسسات حسب الوزارة الوصية على هذا القطاع إلى عدة أنواع منها مؤسسات (النقل والمواصلات، التجارة، الفنادق والإطعام، خدمات للمؤسسات، خدمات للعائلات، مؤسسات مالية، أعمال عقارية، خدمات للمرافق الجماعية)، ومن هذا التقسيم نلاحظ أن الخدمات تغطي عدة فروع، وأهمها الخدمات المالية (البنوك، التأمين، وسوق المال)، وخدمات النقل (بري، بحري وجوي)، الاتصالات السلكية واللاسلكية، السياحة، قطاع الخدمات المهنية (الطب، التعليم، الهندسة، الاستثمارات، الحاسبة، الحمامة)، ونظرا لضعف البنية الإنتاجية لقطاع الخدمات في الجزائر واعتماد تجارتها الخدمية على منتجات كثيفة العمالة، فإن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في هذا القطاع ستكون محدودة في الأسواق المحلية والدولية خاصة بعد كسب تأشيرة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، نظرا لسيطرة شركات الدول المتقدمة على مجال تجارة الخدمات، خاصة الشركات المتعددة الجنسيات المتخصصة في قطاعات التأمين، المصاريف، الخدمات الملاحية وغيرها، وبالتالي فإن فتح الأسواق الجزائرية أمام موردي الخدمات الأجانب في القطاعات التي تم تحريرها سيولد منافسة غير متكافئة، وهو ما ينعكس سلبا على الإنتاج والتوظيف وما يتبع ذلك من انخفاض للقدرة الشرائية للفئات العاملة في المؤسسات النشطة في قطاع الخدمات، وفي نفس الوقت تزداد تحويلات أرباح الأجانب إلى الخارج، وهو ما يسمى بالارتداد العكسي للأرباح، ومن بين أهم الآثار السلبية لهذه الاتفاقيات على تنافسية المؤسسات الجزائرية هي:

- 1- أنه من المحتمل أن يتشكل جزء كبير جدا من التجارة الدولية في الخدمات بواسطة الصفقات التجارية فيما بين المؤسسات، مما قد يتيح ممارسة التلاعب في الأسعار.

(1) زايد مراد، مرجع سبق ذكره، ص 250.

- 2 - زيادة المديونية في حالة المشروعات الوطنية المقترضة من الخارج بمقتضى سندات متقاوثة الآجال مستحقة الفوائد سنويا .⁽¹⁾
- 3 - نقل تدفقات رأس المال من الجزائر إلى الخارج، وخاصة حين تتركز الخدمات في القطاع المالي إذ تساعد كفاءة الشركات المصرفية والتأمينية الأجنبية في تسويق خدماتها في السوق المحلية، بينما تتجه استثماراتها إلى المنافذ الأجنبية ذات الربحية العالية.
- 4 - المنافسة الشديدة التي ستلقاها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في قطاع الخدمات المحلية من طرف البنوك وشركات التأمين الأجنبية، سواء عن طريق تقديم خدماتها عبر الحدود، أو بإنشاء فروع لها في السوق المحلية، وهو ما يقضي على التجارة المحلية في قطاع الخدمات، وتكبد من خلاله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في هذا القطاع خسارة بالغة، إضافة إلى ما ستؤثر به سياسات الشركات والمؤسسات الأجنبية على السياسات الكلية للدولة، في حالة المنافسة غير المتكافئة.
- 5 - تعتبر أغلب الدول النامية ومن بينها الجزائر مستورد صافي للخدمات، وبالتالي فإن تحرير هذا القطاع لن تستفيد منه الجزائر، لأنها في الأصل تعاني من عجز في ميزان خدماتها.
- 6 - تسيطر الشركات المتعددة الجنسيات على حصة معتبرة من التجارة العالمية في مجال الخدمات، لذلك فإن تحريرها يعتبر فرصة كبيرة لهذه الشركات، لفرض سيطرتها على السوق الجزائرية، وبالتالي منافسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية النشطة في هذا القطاع.⁽²⁾

المطلب الثاني: الآثار السلبية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والاستثمارات

المرتبطة بالتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سنعرض في هذا المطلب إلى أهم الآثار السلبية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والاستثمارات المرتبطة بالتجارة، على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وهذا بعد كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة.

أولا: الآثار السلبية لاتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية:

إن الحجم المتواضع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمنعها من تأدية الوظائف الطبيعية التي تقوم بها المؤسسات الكبيرة بما في ذلك وظيفة البحث والتطوير، التي لم يعد القيام بها في ظل اقتصاد المعرفة اختيارا بل أمرا واجبا، لأن قيام المؤسسات بهذا النشاط يدل على إدراكها لما

(1) فريد كورتل، مرجع سبق ذكره، ص 07.

(2) بلعور سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 59.

يجري من تحولات على الساحة الدولية ويعبر عن كيانها المستقل عن المؤسسات المحيطة بها، فهي بذلك لا تنتظر الحصول على التكنولوجيا المتقدمة المملوكة للغير وإنما ترتقي إلى مصاف المبدعين وتصبح مصدرا لإنتاج التكنولوجيا، ولكي تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الحفاظ على وضعها التنافسي وضمان تواجدتها الدائم في السوق خاصة بعد كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، لا بد من استدامة البحث والتطوير، ولن يتم ذلك إلا باستدامة تمويله، غير أن الاعتماد على المصادر الداخلية في التمويل مسألة جد صعبة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم لمحدودية مواردها سيما بالنسبة للمؤسسات حديثة العهد بالسوق، كما أن تمويل الدولة لا يعول عليه كثيرا لأن السياسة الاقتصادية والتوجه الجديد للدول ينص على غير ذلك.

والمحافظة على الوضع التنافسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن تحقيقه بسهولة في ظل ارتكاز المنافسة على وسائل شرعية وغير شرعية، كالسرقات والقرصنة الفكرية سيما وأنه لا يمكن إنكار العوائد الهامة المتأتية من الإنتاج الفكري، كما لا يمكن إنكار أن عمليات السطو عليه أصبحت سهلة مع انفتاح دول العالم على بعضها البعض وإمكانية انسياب المعلومة دون رقابة أو حواجز، لذلك أصبحت مسألة إحكام السيطرة على المنتجات التكنولوجية من طرف مبدعيها والاستفادة منها ما أمكن، ضرورة ملحة قبل أن تصبح متاحة للمنافسين. غير أن ظهور منتجات مشابهة من حيث الشكل ومجالات الاستخدام وأقل سعرا سوف يؤثر لا محالة، على الوضع التنافسي للمنتج الأصلي متى كان غير محمي، والواقع أن المقلد لا يهتم بالارتقاء بمستوى الجودة إلى أقصى درجاته بقدر ما يبحث عن بيع أكبر كمية ممكنة وفي فترة وجيزة وبأسعار منخفضة، أما إذا تعلق الأمر بمنتج مسجل سيكون من الصعب على المنافسين المحتملين الإقدام على تقليده لأن هذا التصرف سيكلفهم عاجلا أم آجلا دفع تعويضات مالية للمنتج الأصلي على الخسائر التي سيتحملها من جراء انتهاك حقوقه، وبالتالي كبح ممارسات المنافسين عن طريق براءات الاختراع أو النماذج الصناعية، ليس الحل الوحيد لتدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بل توجد حلول أخرى من بينها تكوين قاعدة صلبة من المستهلكين الأوفياء، ولن يكون ذلك إلا بحماية المنتج بواسطة الاسم التجاري أو المؤشرات الجغرافية، لأنها من الوسائل التي تضيف على المنتج تميزا أكثر في مواجهة المنتجات المنافسة التي تشبع الحاجات نفسها سواء كان المنتج سلعة أو خدمة، ويمكن للمنتج أن يكسب ثقة المستهلك ويقبل على شرائه مهما طال مدة بقاءه في السوق، ومهما

تعرض لعمليات تمويه أو تشويه من منتجات مقلدة ومنافسة إذا توفر فيه اسم معبر وتصميم جذاب وألوان منسقة ورسم جغرافي يشير إلى مواصفات حقيقية موجودة في المنتج بالإضافة إلى مستوى عال من الجودة.⁽¹⁾

أمل مشاكل تسجيل الملكية الفكرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة سيكون صعبا أو غير متاح نهائيا، لأن عملية التسجيل تمر بعدة مراحل قبل أن تصبح محمية فعلا، بدء بتقديم طلب لدى الهيئات المختصة بالتسجيل وانتهاء بالحصول على الحماية بشكل من أشكال الملكية الفكرية الذي اختارته المؤسسات ليكون وسيلة لحماية إبداعاتها، وتتخلل عمليتي تقديم الطلب ومن ثم الرد عليه العديد من الخطوات المهمة وتسببها العديد من الإجراءات الضرورية، والمهم في هذه العمليات هو تكاليف إنجازها، وفي الحقيقة ستجتم العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن حماية ممتلكاتها الفكرية أو تبطئ في فعل ذلك بسبب التكاليف الباهظة التي تتطلبها عملية التسجيل إلى جانب عوامل أخرى، كعدم درايتها بأهمية حماية الملكية الفكرية أو اعتقادها الخاطئ بأن هذا النظام حكر على المؤسسات العملاقة أو أنه مناسب لنشاط دون الآخر.

إن تطلع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى اختراق الأسواق الدولية يعني زيادة في تكاليف التسجيل، وبالتالي على هذه المؤسسات أن تسعى إلى تسجيل ابتكاراتها في كل دولة ترغب في توسيع نشاطها إليها، وأول ما يصادف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من أعباء هو تكاليف ترجمة الوثائق المرفقة بالطلب بإحدى اللغات المعتمدة لدى الهيئات المختصة، وتعيين خبير يضطلع بمهمة الإشراف على التسجيل دوليا، ومتى تم ذلك تتحمل المؤسسات أيضا أعباء إجبار الآخرين على احترام حقوق ملكيتها الفكرية على الحدود عن طريق المتابعة المستمرة لأي انتهاك قد يحدث في هذه الدولة أو تلك، وحدث أي انتهاك يجر وراءه مصاريف أخرى تتعلق أساسا بالاستعانة بخدمات محام متخصص بقضايا الملكية الفكرية لرفع دعوى قضائية ضد المتجاوزين للحقوق المعنية، ومصاريف الدعاوى القضائية ليست هينة سيما إذا كانت دولية فقد ترتفع هذه التكاليف إلى مستوى ما صرفته المؤسسات على ابتكارها خاصة إذا طالت مدة التحقيق لإثبات الضرر، وعند التأكد من حدوث انتهاك يمكن لصاحب الحق أن يطلب تدخل السلطات

(1) عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة أداة لحماية التكنولوجيا أو لاحتكارها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 03، محير العولة، جامعة الشلف، 2007، ص 09.

الجمركية لمنع استيراد أو تصدير المواد المعنية على الحدود وهو ما يتطلب أيضا دفع رسوم إضافية، بالإضافة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي ستقوم بتسجيل براءة الاختراع محليا وترغب في فعل ذلك دوليا عليها أن تقدم طلب الحماية الدولية في ظرف ستة أشهر، وبمجرد انتهاء هذه المهلة لن يعود بمقدور المؤسسات تسجيله دوليا، إن هذا الشرط يضع المؤسسات في موقف صعب، فإما أن تخاطر وتكتفي بتسجيل التصميم محليا وبعدها تتحمل النتائج المترتبة عن ذلك، وإما أن تتحمل تكاليف إضافية في فترة وجيزة لحماية منتجها دوليا مقابل الحصول على عوائد غير مضمونة في المستقبل.

إن تكاليف التسجيل لا تعني فقط التكاليف المدفوعة فعلا، وإنما ما يمكن أن تخسره المؤسسة عندما تطرح في السوق تكنولوجيا جديدة ثم تجد نفسها مضطرة للتوقف عن تسويقها بسبب اعتراض أطراف أخرى بدعوى أنها تملك حماية عن تكنولوجيا مسبقة محتواة في تلك التكنولوجيا الجديدة، أو بسبب ظهور تكنولوجيا منافسة أكثر تطورا، وفي كلتا الحالتين تتضرر المؤسسات بسبب عدم تمكنها من تعويض ما صرفته على الابتكار والتسجيل.⁽¹⁾

إن القيام بعملية مقابلة بين المكاسب المنتظرة من السعي إلى تسجيل حقوق الملكية الفكرية والتكاليف المتوقع دفعها يضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمام خيارين كلاهما صعب، فإما أن تسجل وتتحمل التكاليف الباهضة المترتبة عن ذلك، وإما أن تجنب نفسها دفع هذه التكاليف وبالتالي تواجه خطر القرصنة الفكرية ومن ثم تخسر ما صرفته من مبالغ على عملية البحث والتطوير.⁽²⁾

وكنتيجة لما جاء في هذه الاتفاقية التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية الخاصة بتحرير التجارة في السلع الصناعية، يمكن القول بأن هذه المنتجات كانت دوما على طاولة المفاوضات ضمن مسيرة الجات، كونها من مميزات صادرات الدول المتقدمة، وأن نصيب الدول النامية فيها ضئيل جدا ومنه تحرير القطاع يخدم مصالح الدول المتقدمة بالدرجة الأولى.

ثانيا: الآثار السلبية لاتفاقية الاستثمارات المرتبطة بالتجارة:

(1) صالح عمر فلاح و ليلي شيخة، موقف المؤسسات المتوسطة والصغيرة من حقوق الملكية الفكرية بين ضرورة التسجيل وارتفاع تكاليفه، مداخلة مقدمة في المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص 04.
(2) بلعور سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 61.

إن التزام الجزائر بأحكام اتفاقية الاستثمارات المرتبطة بالتجارة، خاصة بعد كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، سيكون له أثر إيجابي وسلب في نفس الوقت على معدل التدفقات الرأسمالية، لما يتضمنه ذلك من تعديل للتشريعات المنظمة للاستثمار والتي ستضفي حرية التدفق والحركة وسهولة إعادة تدوير رأس المال وتصديره وحرية التصرف في الأرباح وفق ضوابط اقتصادية وموضوعية، والأهم من ذلك هو ما توفره أحكام هذه الاتفاقية من مناخ ملائم لعودة الاستثمارات المهاجرة إلى أسواق الاستثمار المحلية، ومن ناحية أخرى يؤدي تطبيق اتفاقية الاستثمار إلى آثار سلبية على زيادة معدلات البطالة وخفض معدلات الأجور، والتأثير بالسلب على مقومات الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، كون هذه الاتفاقية تهدف إلى تكريس هيمنة الدول المتقدمة، وشركاتها متعددة الجنسية باعتبارها النموذج الوحيد لتمويل وإدارة الاستثمارات وتوسعاتها بعيدة عن تصورات الهوية أو مفهوم الخصوصية المحلية، وتزيد المخاوف من تلك الشركات عند استخدام الأدوات المالية الجديدة مثل؛ المشتقات المالية وغيرها، وكذلك التعاملات في النقد الأجنبي داخل أسواقنا، وعند تكوين احتكارات في الأسواق المحلية أو قيامها بممارسات تجارية لتقييد الأسعار أو الدخول إلى الأسواق وغيرها من الممارسات غير المشروعة، وهو ما يمكن أن يجد أو يلغي تماما فاعلية السياسات الاقتصادية في الجزائر. (1)

أما على صعيد المنافسة فإن الاتفاق بشأن الاستثمار يشكل خطورة على المستثمرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية الذين سيضطرون للخروج من السوق بسبب صعوبة المنافسة، ولن تستطيع الدولة كبح جماح الاستثمار الأجنبي في هذه الحالة، طالما لم يكن لديها قوانين فعالة لتنظيم المنافسة ومنع الاحتكار ومنع تحطيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية. لهذا نجد الدول النامية عارضت هذه الفكرة أي إدراج موضوع الاستثمار الأجنبي في المفاوضات لاعتقادها أن الدول المتقدمة تتمتع بمراكز قوى لا تقدر الدول النامية على منافستها فيها، وأن أي التزام من جانب الدول النامية سوف ينطوي على الإضرار بمصالحها سواء من ناحية رفع تكلفة التنمية أو من ناحية النقص من قدرتها على التحكم في سياسيات التنمية والاستثمارات الأجنبية. (2)

(1) بلعور سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 60.

(2) إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 103.

ولم يتطرق الاتفاق إلى جل الإجراءات المقيدة للاستثمارات الأجنبية الشائعة في هذه الدول ، كما لم يتعرض الاتفاق إلى قضايا تراها الدول النامية ذات أهمية فيما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية كالسياسات الاستثمارية للشركات العالمية والممارسات الغير مرتبطة بشروط المنافسة.⁽¹⁾

من المتوقع أنه بتطبيق هذه الاتفاقية يترتب عليه الإخلال بالبنية الاقتصادية الوطنية لأن الدولة إذا ما فتحت الباب بوجه الاستثمار بموجب هذه الاتفاقية ليس لها الحق في فرض المكون المحلي أو إلزام المستثمر بتشغيل الكادر المحلي أو حتى في تحديده لتوجهات الاستثمار، كما أن فتح أبواب الاستثمار دون وجود خطة صناعية محددة قد يؤدي في العديد من الأحيان إلى تعطيل الطاقات الإنتاجية لصناعات المؤسسات المحلية القائمة، كما في الصناعات الغذائية التي قد تعد هدفا للأطراف المستثمرة كون السوق الجزائرية تمثل سوقاً استهلاكية واسعة ووجود حاجات قائمة والتي تستطيع هذه الأطراف تعطيلها بما تمتلكه من قدرة تنافسية وقوة إعلانية، وهنا ما يعني تزايد أنشطة الدمج والاستحواذ وانتشار الكيانات الكبرى المسيطرة على حركة الاستثمارات.

من خلال ما سبق يمكن القول أن هذه الاتفاقية تحضر القيود التجارية التي تؤثر على الاستثمار، ولكنها لا تتضمن أي معالجة للتدمير المحتمل للتجارة والناجم عن أنشطة المؤسسات المتعددة الجنسيات، ومن ثم فإن اتفاقات التجارة المرتبطة بالاستثمار تضعف من تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية في مواجهة المؤسسات المتعددة الجنسيات.⁽²⁾

المبحث الثالث: سيناريو الآثار الإيجابية المحتملة لاتفاقيات المنظمة العالمية

للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سنركز في هذا المبحث على دراسة مختلف الآثار الإيجابية التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال السيناريو التفاوضي، وينطلق هذا السيناريو من فرضية حدوث تغيرات وإصلاحات على الوضعية الحالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جراء تطبيق هذه الاتفاقيات، ورغم الآثار السلبية الناجمة عن الانضمام خاصة في المدى القصير، إلا أنه توجد بعض الآثار الإيجابية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة المؤسسات الناجحة والقادرة على مجاراة المؤسسات العالمية، لأن

(1) Mourad Benachenhou, « inflation, dévaluation, marginalisation » Dar Echarifa, Alger 1992, P.104.

(2) محمد عمر حماد أبو دوح، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص.85.

منتجاتها ستطابق المعايير الدولية، من خلال تحسين القدرات الإدارية والفنية والتسويقية وتشجيع وتسهيل استخدام التقنيات الحديثة في التجارة والتسويق، بإنشاء مواقع لها وربطها بمراكز المعلومات الإقليمية والعربية مجانا لتوفير المعلومات لها وتخفيض تكاليف اتصالاتهم بالمراكز العالمية، وهذا ما يسمح لها من بلوغ الأهداف المسطرة خاصة على المدى البعيد .

المطلب الأول: الآثار الإيجابية للاتفاقيات القطاعية على

تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سنعرض في هذا المطلب إلى أهم الآثار الإيجابية للاتفاقيات القطاعية للمنظمة العالمية للتجارة و المتعلقة بالزراعة، الصناعة والخدمات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الزراعي والصناعي والخدماتي، والتي ستفتح هذه المؤسسات على اقتصاد حر يعتمد على التجارة الحرة المستندة إلى المنافسة، وأن هذا من شأنه أن يساعدها على دفع المنتجين نحو إنتاج منتجات بمواصفات عالية، تستطيع الصمود أمام المنتجات الأجنبية .

أولا: الآثار الإيجابية لاتفاقية الزراعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعد قطاع الزراعة من أكثر القطاعات الاقتصادية تأثرا باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، بحيث أن تطبيق الاتفاقية سوف يؤدي إلى حدوث اتجاه تصاعدي لأسعار المنتجات الزراعية نتيجة تخفيض الدعم الزراعي، إضافة إلى حدوث انكماش في المعروض العالمي من السلع الزراعية نتيجة إزالة وتخفيض الدعم الذي تمنحه الدول المتقدمة خاصة للمزارعين . وهو ما سيؤدي إلى مزيد من الاختلال في الموازين التجارية الزراعية العربية، والجزائر باعتبارها دولة عربية فإن تحرير تجارة السلع الزراعية بموجب الاتفاقية لن يكون سريعا أو كاملا، إلى أنه يمكن أن تستفيد بعض المؤسسات من هذا التحرير، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الزراعي مثل إنتاج التمور وبعض الفواكه الطبيعية الغير خاضعة للتهجين الكيميائي، لأن هذه المنتجات مطلوبة بكثرة خاصة في الدول الأوروبية لسلامتها وجودتها، بالإضافة إلى بعض المؤسسات المنتجة لبعض الزيوت النباتية بأنواعها مثل زيت النخيل، زيت الزيتون وزيت عباد الشمس وزيت الصوجا، إضافة إلى أنواع أخرى من الفواكه والخضروات والنباتات العطرية والزهور التي يمكن زراعتها وتطويرها، وهذا ما يتطلب الانتقال الديناميكي لهذا القطاع، ويمكن استفادة هذه المؤسسات من اتفاقيات المنظمة لحماية حقوقها التجارية، والوقاية من إجراءات الدعم وسياسات الإغراق من جانب الدول الأخرى، وهذا ما يجعل الكفاءة

التنافسية للمنتجات الزراعية التصديرية في وضع أقوى، أما السيناريو المتوقع للارتفاع المتوقع للسلع الزراعية المستوردة نتيجة رفع الدعم عليها في البلدان الأوروبية، هذا ما سيعطي حافزا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في هذا القطاع على تحسين منتوجها الزراعية والتوسع في إنتاجها من خلال الاعتماد على الطرق الحديثة في التقانة وطرق التوزيع والتخزين والتبريد، ومحاولة استفادة هذه المؤسسات من النظام الحسابي المركب المعتمد من قبل المنظمة العالمية للتجارة، والقائم على أساس تجميع كافة صور الدعم الداخلي في رقم واحد يعبر عن ما تتمتع به هذه المؤسسات من مساندة حكومية " تسمى متوسط إجراءات المساندة " حيث تنص الاتفاقية في هذا الميدان على تخفيض المعدل بنسبة 20% خلال 06 سنوات للدول المتقدمة، وبنسبة 13.3% خلال 10 سنوات بالنسبة للدول النامية، والجزائر باعتبارها دولة نامية عند الانضمام لها مدة كافية لتأهيل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة الزراعية للمنافسة، وتستفيد من تخفيض الرسوم الجمركية بمقدار 24% على مدى 10 سنوات، مما يسمح لمنتجات هذه المؤسسات، إلى إيجاد أسواق لها جديدة نتيجة رفع القيود التي تحد حجم الصادرات قبل الانضمام إلى المنظمة، ولهذا يجب إعادة تنظيم وإدارة القطاع الزراعي بما يحقق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة واستخدام أحدث الأساليب العلمية في استطلاع الأراضي وترشيد استخدام المياه، وإعادة النظر في التركيب المحصولي للقطاع الزراعي على أساس الميزة النسبية، وخلق فائض لهذه المؤسسات يمكن تصديره للخارج في ظل ارتفاع الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية.⁽¹⁾

ثانيا: الآثار الإيجابية لاتفاقية الصناعة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد أصبح التساؤل هو الشغل الشاغل لعمالقة التجارة العالمية ومحورا لمناقشات كبرى في مراكز الأبحاث التابعة للشركات المتعددة الجنسيات، وبدأت الشركات الكبرى في تنظيم ندوات واجتماعات يحضرها خبراء التجارة الدولية لوضع "السيناريوهات" المحتملة لمستقبل التجارة العالمية بعد سقوط العديد من الحواجز التجارية، من جراء تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما سيلهب المنافسة الدولية (وهي المنافسة التي ستلحق أضرارا بالشركات التي لم تتخذ حتى الآن إجراءات تهدف لتعديل أساليب أدائها بما يلاءم المناخ التجاري الجديد) وأنه لن يكون هناك مكان لغير اللاعبين الأكفاء، والجزائر باعتبارها دولة نامية فان انضمامها

(1) نبيل حشاد، الجات والمنظمة العالمية للتجارة أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي البيئية المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 2001، ص 359

إلى المنظمة العالمية للتجارة، سينجر عنه انعكاسات وآثار على عدة قطاعات، ومن بينها صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما يتطلب إعادة هيكلة هذه المؤسسات بما يتناسب مع التزامات وشروط المنظمة العالمية للتجارة، بهدف حصر السلبيات والتعامل معها وتعظيم الإيجابيات، لأنه من خلال تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، سينجر عنه ارتفاع تكلفة بعض صناعات هذه المؤسسات الناشطة في القطاع الصناعي، أما المؤسسات التي تتمتع بمزايا نسبية في منتجاتها مثل؛ صناعة المنسوجات الملابس أو الصناعات الدوائية قد تجد لعل مكانة وفرصة في السوق على المدى الطويل، لأنها قد تكون محدودة جداً في الآجال القصيرة والمتوسطة بسبب زيادة شدة المنافسة الدولية لهذه الصناعة من دول أخرى، ومن بين أهم الآثار الإيجابية لهذه الاتفاقية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي: (1)

ستسمح الاتفاقية لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الناشطة في القطاع الصناعي إن تفرض حصص كمية مؤقتة لسعة أو أكثر بشرط ألا يكون هذا الإجراء خطراً كاملاً مع التزام التخفيض التدريجي له بحيث يزال بعد ذلك نهائياً، وهذا ما يعتبر وسيلة فعالة لتشجيع الصناعات الوطنية في أطوارها الأولى، لحين تعاضم قدرتها على المنافسة العالمية، لأن المنافسة لا تركز فقط على الأسعار، بل تعتمد كذلك على الجودة ومنافسة الإدارة ومنافسة الابتكار والتميز الإنتاجي، ويعني ذلك ضرورة تبني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لوسائل تنافسية جديدة تواجه بها الواردات الصناعية في الأسواق المحلية، وكذا تسهيل عملية الوصول للأسواق الدولية.

- يمكن في إطار تطبيق مبادئ المنظمة العالمية للتجارة تغيير الهيكل الإنتاجي لصناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين كفاءتها وفعاليتها الإنتاجية في ظل المنافسة، و إيجاد منافذ لتسويق المنتجات تجعل المؤسسات تهتم أكثر بزيادة وتحسين الجودة والسعر.

- إن عملية تخفيض الضرائب والرسوم الجمركية في إطار المنظمة العالمية للتجارة أو إلغائها التدريجي سيؤدي إلى التقليل من فاتورة استيراد المنتجات الموجهة لتشغيل الآلة الإنتاجية والتي تحتل مرتبة معتبرة في هيكل الواردات، وهو الأمر الذي سيجعل المنتجات الصناعية الوطنية أكثر تنافسية في الأسواق الأجنبية. (2)

(1) ألويس عبوش يونو وشهاب احمد إسماعيل، آثار انضمام العراق إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الزراعي المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، العدد 30، 2011، ص 16.

(2) بلعور سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 59.

- إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة من شأنه أن يحفز المستثمرين الأجانب على الاستثمار بالداخل ونقل التكنولوجيا التي تعتبر أحد عوامل رفع مستوى تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية، كما ستساهم هذه الاستثمارات في تنمية التصدير خارج قطاع المحروقات، وهو ما يستدعي تنفيذ سياسات اقتصادية ملائمة كفيلة بتنظيم وتوفير شروط استقبال هذه التدفقات.

- توفير التمويل اللازم والدعم الحكومي وتوفير الإعانات في مجال البحث والتطوير، إلا أنه على الرغم من أهمية ذلك كله يبقى توفير السوق العامل المهم لتطور وتوسع الصناعة، هذا الأمر يجب أن تأخذه على عاتقها الجزائر من خلال تنسيق الجهود ما بين المؤسسات الخاصة والعمومية المختلفة، ومحاولة تجميع الصناعات الواحدة وتوحيدها من خلال تبادل الخبرات واستغلال الكفاءات المتوفرة .

- يمكن أن تستفيد بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في بعض القطاعات الصناعية من إلغاء التعريفات الجمركية على بعض المنتجات المهمة مثل؛ المستحضرات الصيدلانية والمعدات الإنشائية والمعدات الطبية وزيتون المعدات الزراعية والخشب والورق والألعاب، ولهذا أعير اهتمام خاص لبعض التعريفات الجمركية العالية جدا وإلى مساعدة الأقطار النامية بتخفيض التعريفات الجمركية على بعض المنتجات.⁽¹⁾

ثالثا: الآثار الإيجابية للاتفاقيات الخدمات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد سعت الدول المتقدمة، وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية إلى إدراج تجارة الخدمات ضمن اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، نظرا لما تحققه لها من مكاسب كبيرة، حيث تقدر قيمة تجارة الخدمات التي تساهم بها الدول المتقدمة حوالي 85% سنة 2012 من قيمة تجارة الخدمات العالمية، وبالتالي فالدول النامية لن تستفيد كثيرا من تحرير تجارة الخدمات وجدت نفسها مجبرة على قبول إدراج تجارة الخدمات والالتزام بنود الاتفاقية، مقابل الاستجابة لبعض مطالبها الخاصة بالتخفيضات السلعية، والجزائر باعتبارها دولة نامية فعند كسب تأشيرة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فإن الآثار الإيجابية المحتملة على قطاع خدماتها بصفة عامة ومؤسساتها الصغيرة والمتوسطة الناشطة في الخدمات يمكن إبرازها في:⁽²⁾

(1) قاشي فايزة و محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 08.

(2) سعيد النجار، اتفاقية الجات وآثارها على البلاد العربية، الصندوق العربي للإعانة الاقتصادي والاجتماعي، الكويت، 1995، ص 130.

- فبخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع الخدمات السياحية فإنها لن تستفيد كثيرا في مجال الخدمات السياحية في الأجل القصير، لكن إذا ما نجحت خطة تدعيم القطاع السياحي المنتهجة من قبل الحكومة كتشجيع إقامة المرافق السياحية كالفنادق وغيرها فإن ذلك سيكون له اثر إيجابي وسيسمح للجزائر بتحقيق بعض الإيجابيات.

- أما بخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع الخدمات المالية والمصرفية فحسب الواقع الجزائري فإن انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة سيقود إلى منافسة حقيقية بين المؤسسات المصرفية الجزائرية والأجنبية، وبكل تأكيد هي منافسة غير متكافئة، لأنها غير مؤهلة وغير قادرة على الصمود أمام المؤسسات الأجنبية المتطورة خاصة على المدى القصير، فبطبيعة الحال المصارف الجزائرية لا تمتلك من الخبرات والمهارات ما يجعلها تواكب التكنولوجيا التي طرأت على القطاع المصرفي العالمي الذي أصبح يملك الوسائل العديدة والأداء المتميز في الخدمات المالية والمصرفية، ولكن على المدى الطويل نتيجة احتكاك المؤسسات الوطنية بالمؤسسات الأجنبية يمكن أن يعطي حافز لهذه المؤسسات بأن تسير هذه التطورات، وتكتسب حصة معتبرة لها في السوق.

- أما بخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع الخدمات الاستشارية والدراسات فإنه يتوقع عدم حدوث أي تأثير على أداء المكاتب الاستشارية المحلية بالجزائر، حيث أنه يستبعد أن تقدم هذه المكاتب خدماتها في السوق الجزائرية بتكلفة أقل من الخدمة التي تقدمها المكاتب الجزائرية القائمة الأمر الذي قد يجعل المكاتب الاستشارية الأجنبية تحاول اللجوء إلى الموظفين والكوادر المحلية لتأهيلها وإحلالها محل الأجانب في الإدارة نتيجة رخص العمالة الوطنية، وهذا يعتبر مكسبا للاقتصاد الجزائري، حيث يستفيد الجزائريون من التكنولوجيا المتقدمة التي تجلبها تلك المكاتب، علاوة على تدريب الخبرات المحلية على استخدامها بالإضافة إلى أنها ستوفر فرص العمل للجزائريين.⁽¹⁾

- وأما بخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاع خدمات الاتصال ونظم المعلومات وغيرها من الخدمات الأخرى فإن الجزائر تعتبر بلد مستورد لمثل هذه الخدمات وبالتالي فإن تأثرها سلبا أو إيجابا يتوقف على الأسعار التي ستسود في السوق العالمية.

(1) بلعور سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 60.

- وقد يسمح الاتفاق في مجال الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية الناشطة في هذا القطاع، اتخاذ إجراءات وقائية لحماية خدماتها التي التزمت بتحريرها وتعديل أو سحب هذه الالتزامات بعد عام واحد عند تعرضها لمشكلات، دون انتظار انقضاء فترة ثلاث سنوات التي حددها الاتفاق.

- كما يقضي الاتفاق بأن تنشئ الدول المتقدمة نقاط اتصال لتسهيل وصول موردي الخدمات في البلدان النامية إلى المعلومات المتصلة بأسواقها والمتعلقة ب: الجوانب التجارية والفنية في توريد الخدمات، شروط تسجيل المؤهلات العلمية والاعتراف بها والحصول عليها، وتوافر تكنولوجية الخدمات.

- قد يؤدي تحرير التجارة في قطاع الخدمات إلى استفادة شركات الخدمات المحلية في الدول النامية من عامل المنافسة، الذي سيفرض عليها تحسين الكفاءة وتطوير الأداء ومن ثم الحصول على نصيب أكبر في السوق المحلية، والاستعداد للمنافسة الخارجية، خاصة في أسواق الدول النامية.

- أما بخصوص النفاذ إلى الأسواق فإن الاتفاق لا ينص على التحرير الفوري، وفتح الأسواق في مختلف قطاعات الخدمات، بل يترك لكل دولة اختيار ما تراه مناسباً من القطاعات لفتح أسواقها، ويتعهد كل عضو بمعاملة كل من الخدمات الأجنبية والخدمات المحلية، وكذلك موردي الأجانب والمحليين على قدم المساواة وبلا تمييز تطبيقاً لمبدأ المعاملة الوطنية.

مما سبق نصل للقول بأنه طالما أننا نعيش في عالم يرسم الأغنياء فيه قواعد اللعبة، وطالما أن تقوية مركز الجزائر خصوصاً والبلدان النامية عموماً في النظام الاقتصادي العالمي الجديد في مواجهة الأغنياء والمنافسين الآخرين، يحتاج إلى وقت ليس بالقصير، سوف يكون التعايش، بدرجة أو بأخرى مع النظام الجديد للتجارة العالمية أمراً لا مئاضق منه، وفي ظل هذه الظروف لا مفر أمام الجزائر وسائر الدول النامية، إلا العمل على تقليل الخسائر المحتملة واغتنام الفرص الجديدة التي يتيحها النظام، وتحويل هذه الفرص من فرص نظرية إلى فرص واقعية.⁽¹⁾

(1) فريد كورتل، مرجع سبق ذكره، ص 07.

المطلب الثاني: الآثار الإيجابية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والاستثمارات

المرتبطة بالتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سنعرض في هذا المطلب إلى أهم الآثار الإيجابية لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، و اتفاقية الاستثمارات المرتبطة بالتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وهذا بعد كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة.

أولا: الآثار الإيجابية لاتفاق الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية:

أن مناقشة اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية في إطار جولة الأورجواي، لم تكن إلا محاولة جديدة من قبل الدول الصناعية من أجل حماية نتائج ابتكاراتها واختراعاتها العلمية والعمل على الانفراد باستغلالها لأطول مدة ممكنة، ومحاولة وضع العقبات أمام الدول النامية للحيلولة دون استخدام تلك التكنولوجيا إلا بالشروط التي تضعها الدول الصناعية، وتتكون هذه الاتفاقية من (73) مادة تناولت الـ (40) مادة الأولى منها شروط الالتزام بالاتفاقية ونطاق استعمال حقوق الملكية الفكرية، أما المواد الأخرى فقد تناولت الإجراءات اللازمة لحماية الحقوق الفكرية والاختراعات وامتلاكها، والحفاظة عليها وتسوية المنازعات بشأنها والترتيبات المرحلية للتطبيق، وهذه الاتفاقية عدة انعكاسات سلبية وإيجابية على المؤسسات الاقتصادية للدول النامية، والجزائر باعتبارها دولة نامية عند انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة، فإن لاتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية عدة آثار إيجابية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بينها: (1)

- أن تطبيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لاتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية، هذا ما قد يحسن من أدائها من خلال إيجاد معارف جديدة لها، بدلا من اعتماد معارف موجودة قديما لتتمكن المؤسسات من الحفاظ على وضعها التنافسي، من خلال الاعتماد على مصادر التمويل والتي بمجرد الانضمام ستدخل الكثير من المؤسسات المالية لتمويل هذا النوع من المؤسسات، لأن تمويل الدولة لا يعول عليه كثيرا لأنه لم يعد متاحا بالقدر الكافي.

- إن المحافظة على الوضع التنافسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن تحقيقه بسهولة في ظل ارتكاز المنافسة على وسائل شرعية وغير شرعية، كالسرقات والقرصنة الفكرية وانسياب المعلومة دون رقابة أو حواجز، وبإحكام السيطرة على المنتجات التكنولوجية من

(1) تقرير لجنة حقوق الملكية الفكرية، دمج حقوق الملكية الفكرية في سياسة التنمية الإدارية البريطانية للتنمية الدولية، لندن، 2002، ص 20.

طرف مبدعيها والاستفادة منها ما أمكن، ضرورة ملحة قبل أن تصبح متاحة للمنافسين، وهذا ما قد يجعل الأعمال الإبداعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية محمية من خطر السرقات والقرصنة والتقليد، لأنه عند استعمال منتج معين يجب العودة إلى المالك الأصلي والحصول على إذن مسبق منه.

- إن كبح ممارسات المنافسين عن طريق براءات الاختراع أو النماذج الصناعية ليس الحل الوحيد لتدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، بل توجد حلول أخرى من بينها تكوين قاعدة صلبة من المستهلكين الأوفياء، ولن يكون ذلك إلا بحماية المنتج بواسطة الاسم التجاري أو المؤشرات الجغرافية، لأنها من الوسائل التي تضيف على المنتج تميزاً أكثر في مواجهة المنتجات المنافسة التي تشبع الحاجات نفسها سواء كان المنتج سلعة أو خدمة.

- ويمكن لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية، أن تكسب ثقة المستهلك ويقبل على شرائها مهما طال مدة بقائها في السوق، ومهما تعرض لعمليات تمويه أو تشويه من منتجات مقلدة ومنافسة إذا توفر فيه اسم معبر وتصميم جذاب وألوان منسقة ورسم جغرافي يشير إلى مواصفات حقيقية موجودة في المنتج، بالإضافة إلى مستوى عال من الجودة، وتنوع تلك الثقة من احترام المنتج الأصلي لمطالبات المستهلك فتتوطد العلاقة بينهما وتسهل التفرقة بين الأصل والتقليد، مما يزيد من أرباح المؤسسات ويحافظ على حصتها في السوق أو يوسعها.⁽¹⁾

- إن عملية تسجيل الملكية الفكرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يحمي حقوقها وهذا ما يزيد من تمويلها وتمويل عمليات البحث والتطوير ودعم القوى التفاوضية للمؤسسات في قضايا التراخيص، وفتح آفاق جديدة لهذه المؤسسات وترقيتها إلى مصاف المؤسسات الكبيرة، بالإضافة إلى رفع أصولها المالية، وكل ذلك من شأنه أن يقطع الطريق على المنافسين المحتملين ويدعم من قدرتها التنافسية، غير أن المؤسسة أثناء التسجيل تصطدم بالتكاليف الباهضة التي تتطلبها العملية مما يثبط عزيمتها ويجعلها تتراجع في الإقبال عليه سيما إذا كانت المصاريف المطلوبة لا تتناسب والعوائد المتوقعة.

- يمكن استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من الفترة الانتقالية التي تدرج تحت غطاء اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية، خاصة المؤسسات الناشطة في

(1) تقرير لجنة حقوق الملكية الفكرية، دمج حقوق الملكية الفكرية في سياسة التنمية الإدارية البريطانية للتنمية الدولية، لندن، 2002، ص 20.

مجال صناعة الأدوية والكيمائيات الزراعية و العقاقير الطبية والمركبات الصيدلانية، والتي حددت بـ 5 سنوات قبل التنفيذ للدول النامية، مقابل عام واحد للدول المتقدمة، و 11 عاما بالنسبة للدول أقل نمواً .

ورغم تلك الآثار الإيجابية إلا أن الآثار السلبية قد تكون أشد أثراً نتيجة الأوضاع التي تعيشها الاقتصاديات العربية، فالحقيقة أن مناقشة موضوع الملكية الفكرية في إطار النظام التجاري العالمي الجديد، لم تكن إلا محاولة من قبل الدول الصناعية لحماية نتائج ابتكاراتها واختراعاتها، أي حماية التكنولوجيا الغربية، والعمل على الانفراد باستغلالها لأطول مدة ممكنة، ومحاولة وضع العقبات أمام الدول العربية للحيلولة دون استخدام تلك التكنولوجيا إلا بالشروط التي تضعها الدول الصناعية.⁽¹⁾

ثانياً: الآثار الإيجابية لاتفاقية الاستثمار المرتبطة بالتجارة:

إن تطبيق الجزائر لاتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة بعد كسب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، سيحفز المؤسسات المتعددة الجنسيات من زيادة الاستثمارات المحلية من خلال الشراكة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للنهوض بالقطاعات الإنتاجية المحلية، لأن هذه الاتفاقية ستمنح الجزائر وقتاً أطول من الدول المتقدمة لتعديل تشريعاتها لتواكب تلك الالتزامات، بحيث أعطيت الدول المتقدمة مهلة سنتين خلالها تلتزم بإزالة كافة القيود التجارية ذات الصلة بالاستثمار، بينما منحت الدول النامية مهلة خمس (5) سنوات، والدول الأقل نمواً مهلة سبع (7) سنوات، وتتضمن هذه التشريعات والقوانين واللوائح إجراءات تنظم أسلوب التعامل مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويتحقق ذلك من خلال تقرير عدد من المزايا والحوافز لجذب تلك الاستثمارات الأجنبية وتوجيهها إلى مجالات وأنشطة معينة تتمتع بأولوية خاصة وفقاً لخطط وبرامج التنمية الاقتصادية التي ستطبقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية، ومن بين الآثار الإيجابية على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي:⁽²⁾

- تميل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة إلى التركيز في صناعات محددة، مثل؛ صناعة السيارات، الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية وصناعات البرمجيات والمعلومات وأجهزة

(1) بلعور سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 61.

(2) صفوت عبد السلام عوض الله، المنظمة العالمية للتجارة والاستثمار الأجنبي المباشر دراسة للآثار المحتملة لاتفاق الترميز على تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، مداخلة مقدمة في مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، بكلية الحقوق جامعة عين شمس، الكويت، المنعقد يومي 15 و16 ديسمبر 2001، ص 1805.

الكمبيوتر ، وهذا ما سيكسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في هذه المجالات خبرة كافية للوصول بعد فترة إلى الصناعة المحلية بنسبة 100% .

- إن دخول المؤسسات متعددة الجنسيات إلى الجزائر سوف حفز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على محاولة إنشاء وحدات إنتاج جديدة؛ مثل فكرة تبني استراتيجية العناقد الصناعية والتشابك بين المؤسسات الوطنية، من أجل منافسة هذه المؤسسات الأجنبية من خلال الاحتكاك بها، و محاولة تحديث الهيكل الصناعي للمؤسسات المحلية.

- إن الاستثمار الأجنبي المباشر سيعمل على تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات المحلية الصناعية الجزائرية، والذي يعتبر عاملا هاما في تحسين وإدخال الفعالية على منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية. (1)

- محاولة تعديل التشريعات المنظمة للاستثمار في الجزائر بصورة تؤمن الرأس المال الأجنبي أو المحلي حرية التدفق والحركة وسهولة إعادة تدوير رأس المال وتصديره، وحرية التصرف في الأرباح وفق ضوابط اقتصادية وموضوعية، والأهم من ذلك هو ما توفره أحكام هذه الاتفاقية من مناخ ملائم لعودة الاستثمارات المحلية المهاجرة إلى أسواق الاستثمار المحلية.

- تعطي اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة الحق للاستثمارات الأجنبية أحد أشكال النقل الدولي للتكنولوجيا، حيث هناك اتفاقيات الترخيص التي يقوم الطرف المرخص بمقتضاها إعطاء الطرف المرخص له حق تصنيع منتجات محددة، وهناك المشروعات المشتركة التي يدخل من خلالها صاحب التكنولوجيا كشريك في رأسمال المشروع المزمع استعمال التكنولوجيا المنقولة من خلاله، كما نجد فيه كذلك إقامة فروع أو شركات مملوكة ملكية كاملة للطرف الأجنبي داخل الاقتصاد الوطني. (2)

من خلال ما سبق يمكن القول أن هذه الاتفاقية تحضر القيود التجارية التي تؤثر على الاستثمار، ولكنها لا تتضمن أي معالجة للتدمير المحتمل للتجارة والناجم عن أنشطة المؤسسات المتعددة الجنسيات، ومن ثم فإن اتفاقات التجارة المرتبطة بالاستثمار ستضعف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية من مواجهة المؤسسات المتعددة الجنسيات، كما أن هذه الاتفاقية لم تعالج بصفة مباشرة العلاقات التجارية بين المؤسسة الأم وفروعها. (3)

(1) بلعور سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 60.

(2) عباش قويدر وإبراهيم عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 71.

(3) محمد عمر حماد أبو دوح، مرجع سبق ذكره، ص 86.

الخلاصة:

إن سعي الجزائر للاندماج في النظام الاقتصادي العالمي الجديد من خلال الانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة، بغية الاستفادة من امتيازات تحرير التجارة الخارجية، وذلك بإعادة هيكلة مؤسساتها وتأهيلها ماليا وبشرياً وتكنولوجياً، حتى تستطيع مؤسساتها اكتساب قدرة تنافسية تمكنها من الصمود أمام صدمة الانفتاح، وتقوي وجودها على مستوى الأسواق الخارجية، ولهذا تم رسم ثلاثة سيناريوهات استشرافية مقترحة حول الآثار التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتوصلنا إلى مجموعة من التحديات التي ستواجهها هذه المؤسسات من جراء تطبيق هذه الاتفاقيات، وبالتالي ستكون هذه المؤسسات في اختبار صعب لمواجهة منافسة المؤسسات الأجنبية ومنتجاتها التي تمتاز بمستوى متطور من حيث التقنية والجودة، وتفرض نفسها لتأخذ مكاناً لها في السوق المحلية، ورغم هذه السلبيات إلى أنه توجد بعض الإيجابيات التي يمكن أن يتيحها الانضمام إلى المنظمة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض المجالات خاصة على المدى الطويل، وبالتالي يجب على الحكومة الجزائرية أن تعكف على دراسة مختلف الآثار الإيجابية والسلبية بالتعاون مع الخبراء والمختصين في شؤون المنظمة العالمية للتجارة، بغية الحد من الآثار والانعكاسات السلبية المتوقعة خاصة على المدى القصير، وتكيف سياستها التجارية ومقتضيات الانضمام من دون الإخلال بالبنية الاقتصادية الوطنية بإثراء الآثار الإيجابية برفع مستويات الكفاءة لهذه المؤسسات، وجعل هذه المؤسسات تتحصل على المواصفات العالمية، وهذا من خلال تخصيص مبالغ أكثر لحماية النسيج الصناعي بتحصين طرق التسيير، والاستفادة من التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، عن طريق الاحتكاك بالشركات الأجنبية، والتركيز على العنصر البشري بصفته رأس المال الجوهري بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الأوضاع الراهنة التي تنشط فيه هذه المؤسسات، لأنه يمثل جوهر الإصلاح ومن دونه ستبقى الأمور تراوح مكانها، بالإضافة إلى إعادة النظر في برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، ومحاولة تأهيل المحيط الإداري والجهاز المصرفي والجبائي والتشريعي والعنصر البشري وتدعيم البنية التحتية من جهة أخرى، ويمكن للجزائر باعتبارها دولة نامية تتمتع بكافة المزايا التي تمنحها الاتفاقيات المختلفة للمنظمة العالمية للتجارة سواء من حيث الفترات الانتقالية قبل التقييد بتنفيذ الالتزامات أو المساعدات المالية والفنية التي تنص عليها هذه الاتفاقيات بعد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الخاتمة

الخاتمة:

تبين لنا من خلال هذه الدراسة أن نشأة الجات كانت نتيجة لبعض الصراعات والاختلافات بين الدول الأوروبية من جهة والولايات المتحدة من جهة أخرى خلال مؤتمر هافانا، والذي عقد من أجل خلق منظمة للتجارة الدولية والذي فشل في بدايته، ولكن بعد ذلك توصلت الأطراف المتعاقدة في هذا المؤتمر إلى حل وسط يرضيها، حيث تمت المصادقة على ميثاق الاتفاقية المؤقتة للتعريفات الجمركية والتجارة باعتباره اتفاقاً تجارياً متعدد الأطراف، وحلت محلها المنظمة العالمية للتجارة بعد قرابة خمسين سنة، والتي أتت لاستكمال إحدى حلقات النظام الاقتصادي الدولي، وبهذا تصبح المنظمة العالمية للتجارة المؤسسة الثالثة عالمياً بعد كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي اللذان يتكفلان بالجانب النقدي والمالي، أما المنظمة العالمية للتجارة فهي تشرف على الجانب التجاري، والهدف الأساسي من إنشائها هو تحقيق المزيد من التحرير في التجارة الخارجية، لأن هناك استفادة غير مباشرة تحصلها الدول جراء تحرير تجارتها من أجل رفع الكفاءة الإنتاجية والنتائج الوطني الإجمالي للدول الأعضاء في المنظمة.

وبالرغم من الامتيازات في المعاملات التجارية التي تحصل عليها بعض الدول الأعضاء، إلا أن الجزائر في ظل المعطيات الراهنة قد لا يستفيد من هذه الامتيازات إيجابياً، لأن معظم المؤسسات العمومية عرفت إفلاس خاصة في بداية التسعينات، وحلت محلها بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعتبر قتيمة وتنقصها الخبرة اللازمة خاصة في ظل التغيرات الاقتصادية الحالية، أضف إلى ذلك عدم قدرة المنتجات المحلية على المنافسة لارتفاع تكاليف الإنتاج مقارنة بالسلع الأجنبية التي ستغزو السوق المحلية مستقبلاً حسب جودتها ونوعيتها مع انخفاض سعرها بعد تخفيض الرسوم الجمركية عليها، خاصة بعد الحصول على العضوية في المنظمة، ولهذا يجب على الحكومة الجزائرية أن تنوع وتزيد من صادراتها خارج قطاع المحروقات، وهذا لا يتم إلا من خلال خلق المزيد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها، لأنها أصبحت تلعب دوراً كبيراً في المعادلة الاقتصادية من خلال فرض نفسها كعميل اقتصادي داخل منظومة بيئة الأعمال المعاصرة، بالإضافة إلى الدور الاقتصادي الذي يلعبه هذا القطاع في اقتصاديات الدول المتقدمة بمساهمة في توفير مناصب الشغل، وتحقيق رقم أعمال معتبر، والمساهمة الفعالة في تشكيل الناتج الداخلي الخام وزيادة القيمة المضافة، ولهذا يجب على الدولة الجزائرية أن تساعد هذا القطاع الذي كان في السابق مهمش، لأن فترة التوجه الاشتراكي كانت الدولة معتمدة على قطاع المؤسسات الكبيرة

والتي كانت تمثل حجر الزاوية لبناء اقتصاد مخطط قوي، ولكنها لم تعطي هذه المؤسسات النتائج المرجوة، لأن هذه المؤسسات كانت مدعومة من طرف الدولة، والتي كانت معظم مداخلها من المحروقات، وبالتالي أصبحت هذه المؤسسات في وضعية حرجة، وهذا ما أدى إلى هيكلة وخصوصية العديد من هذه المؤسسات، والتوجه إلى الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كحل بديل للمؤسسات الصناعية الضخمة، وسياسة التنمية الغير المتوازنة، ومن خلال الدراسة التحليلية لهذا البحث وجدنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تعاني من بعض المشاكل مثل، وجود عدد كبير من المؤسسات في بعض الفروع على غرار فروع أخرى، وعدم وجود توازن في انتشار هذه المؤسسات عبر المناطق، خاصة في الشمال والجنوب وهذا يعود أساسا إلى طبيعة المحيط الاستثماري الذي يعتبر أكثر ملائمة من خلال توفر المنشآت الهيكلية والقاعدية في مناطق الشمال على حساب مناطق الجنوب، وهذا ما يخلق عدم التوازن في انتشار هذه المؤسسات عبر الوطن، ولهذا نجد في الآونة الأخيرة أن الجهود المبذولة من طرف السلطات العمومية لتأهيل هذا القطاع على المستوى الذي تفرضه التحديات الكبرى في ظل الانفتاح على الاقتصاد العالمي قد بدأت توتّي ثمارها في عدة ميادين، ولهذا بدأت الجزائر في تنفيذ الإجراءات التي حدّدها القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة التحديات العالمية، وهذا ما جعل الدولة تلجأ إلى بعض الاتفاقيات الدولية مثل، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والذي تجسد في اتفاقيتين لتأهيل وترقية هذه المؤسسات، بالإضافة إلى بعض الاتفاقيات الثنائية مع بعض الدول، للاستفادة منها خبرتها وتهيئة هذه المؤسسات للمنافسة الأجنبية، خاصة بعد الحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، لهذا يجب على الجزائر أن تهيأ جهاز إنتاجي قوي يسمح بأخذ مكانة في السوق العالمية، والاستفادة من كل الامتيازات التي تتيحها اتفاقيات المنظمة للدول النامية، على الرغم أنه حتى لو نجحت الجزائر في اكتساب العضوية في المنظمة، فإنها ستعاني من العديد من الانعكاسات السلبية على مختلف القطاعات الوطنية خاصة على المدى القصير والمتوسط، رغم بعض الامتيازات التي يمكن أن تتيحها الانضمام في بعض المجالات خاصة على المدى الطويل، وبهذا يستوجب على الحكومة الجزائرية أن تعكف على دراسة مختلف الآثار الإيجابية والسلبية بالتعاون مع والمختصين في شؤون المنظمة العالمية للتجارة، بغية التصدي لمختلف الآثار السلبية التي ستنتج عن تطبيق مختلف اتفاقيات المنظمة، والاستفادة من الإمكانيات المتاحة والفرص التي تقدمها المنظمة للدول النامية، وتعزيز الشراكة والاندماج في مناطق التجارة الحرة والتكتلات الاقتصادية مثل، مشروع التكتل الاقتصادي المغربي، ومنطقة

التجارة العربية الحرة العربية الكبرى، ولهذا فقد تم وضع تصور بثلاثة سيناريوهات مقترحة من خلال هذه الدراسة، حول الآثار التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خاصة على المدى البعيد، بحيث توقعنا في السيناريو الأول عدم حدوث إصلاحات معمقة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة في المدى القصير وأطلقنا عليه السيناريو الاستمراري للوضع الراهن لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي ينطلق من فرضية إسقاط خطي للحاضر على المستقبل، بحيث تطرقنا في هذا السيناريو إلى تقييم الوضعية الحالية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتعرض لمؤشرات تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بالإضافة إلى التطرق إلى أهم العراقيل التي تعترض تطور هذا القطاع في الجزائر في ظل تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، أما السيناريو الثاني فقد تصورنا حدوث تحولات راديكالية في المحيط الداخلي والخارجي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يعرف في الدراسات الاستشرافية بالسيناريو التشاؤمي، بحيث ركزنا في هذا السيناريو على مختلف الآثار السلبية التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة على المدى القصير، وبالتالي ستقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذا السيناريو إلى ثلاثة مجموعات، المجموعة الأولى ستزول وهذا لهشاشتها وعدم قدرتها على مقاومة المنافسة، إما الثانية ستطلب وقت إضافي، لتتمكن من مسايرة الوضع الجديد، والثالثة ستكون ناجحة وقادرة على مجاراة المؤسسات العالمية، لأن منتجاتها ستطابق المعايير الدولية. أما السيناريو الثالث فقد تصور من خلاله حدوث إصلاحات معمقة على المحيط الداخلي والخارجي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة على المدى الطويل والذي يعرف بالسيناريو التفاؤلي، بحيث ركزنا من خلال هذا السيناريو على دراسة مختلف الآثار الإيجابية التي ستخلفها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وينطلق هذا السيناريو من نجاح بعض المؤسسات الناجحة والقادرة على مجاراة المؤسسات العالمية، لأن منتجاتها ستطابق المعايير الدولية، من خلال تحسين القدرات الإدارية والفنية والتسويقية وتشجيع وتسهيل استخدام التقنيات الحديثة، وهذا ما يسمح لها من بلوغ الأهداف المسطرة التي يمكن تحقيقها من خلال هذا السيناريو.

وبناء على ما سبق ومن خلال دراستنا لهذا الموضوع، فلقد قمنا بصياغة الكثير من النتائج العامة والتي تقودنا لوضع بعض التوصيات التي نراها ضرورية ومكملة للسيناريوهات المتوقعة:

أولاً: نتائج الدراسة : على ضوء ما عرض في هذه الدراسة، تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات، والتي نوردتها على النحو الآتي:

• جاءت المنظمة العالمية للتجارة بأجهزتها الجديدة وسائلها وتنظيماتها لتغطي النقص الذي كان في الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة، لذا فإن طريقة تسييرها تسمح للدول الأعضاء بالدفاع عن حقوقها ومصالحها.

• بينت الدراسة أن اكتساب العضوية في المنظمة العالمية للتجارة يتم عن طريق المفاوضات، فإن الدول النامية التي ترغب في الحصول على العضوية في المنظمة، تواجهها عدة صعوبات وعراقيل من قبل الدول المتقدمة، بهدف تقديم المزايا والتنازلات، التي تكون في غالب الأحيان لصالح الدول المتقدمة .

• بينت الدراسة أن سياسة الإصلاحات الهيكلية الاقتصادية التي عرفها الاقتصاد الجزائري منذ مطلع الثمانينيات إلى التسعينيات على الاهتمام بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وترقيتها من خلال إدماجها في مسار التنمية، كحل بديل للمؤسسات الصناعية الضخمة العاجزة، وسياسة التنمية الغير المتوازنة، ولكن لم يكن لها الأثر الإيجابي على أدائها، بل بقيت المحروقات هي المصدر الوحيد للعملة الصعبة.

• بينت الدراسة أن قرار انضمام الجزائر إلى المنظمة يدخل ضمن إطار الإصلاحات الاقتصادية التي تسمح بمعالجة الاختلالات في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذا تم تأهيلها وفقاً لمقتضيات الانضمام.

• رغم الإشكال الكبير الذي لا يزال قائماً حول تحديد مفهوم شامل ودقيق للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة يمكن الاعتماد عليه في تصنيف ودراسة هذا النموذج من المؤسسات الاقتصادية، والتي استطاعت بمختلف أحجامها وتعدد نشاطاتها أن تحتل مكانة هامة على مستوى النشاط الاقتصادي العالمي، وهذا ما تأكد عليه النتائج الإيجابية الجدة مشجعة التي استطاعت تحقيقها في مجالات التنمية الاقتصادية وتحقيق التوازن الجهوي وزيادة التشغيل، الأمر الذي أهلها لأن تلعب دوراً أساسياً وحيوياً في بناء وضمان نجاح أي سياسة اقتصادية تنموية أو إصلاحية تهدف إلى توفير مناصب شغل وتحقيق التنمية وزيادة النمو الاقتصادي.

• لم تعرف سياسة تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية والخاصة خلال مرحلة المخططات التنموية التي عرفها الاقتصاد الوطني ابتداءً من المخطط الثلاثي الأول إلى المخطط الرباعي الثاني، أي اهتمام خاص إذ ارتبطت هذه السياسة في أهدافها وأولوياتها بسياسة تنمية

وتطوير الصناعات الكبيرة والاستثمارات الضخمة التي حصرت دور ونشاط هذه المؤسسات في إطار تحقيق جهودات التنمية المحلية وتحقيق التوازن الجهوي وتلبية مختلف الاحتياجات الاستهلاكية و الوسيطية الضرورية للمشاريع الاستثمارية الكبرى .

• تفتقد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى التجربة والخبرة الواسعة في مجالات التسيير، التنظيم، التسويق والتجارة الدولية إذ نجد أن ملكية معظم هذه المؤسسات ترجع في غالبيتها إلى مقاولين شباب يفتقرون للتأهيل والتكوين اللازم في هذه المجالات .

• استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في ظل سياسة الإصلاحات الاقتصادية أن تحل مكانة هامة في النشاط الاقتصادي الوطني فهي تتمتع بدناميكية كبيرة وفعالية اقتصادية أكثر مقارنة مع المؤسسات الاقتصادية العمومية الكبرى، التي أثبتت السياسات التنموية السابقة فشلها في تحقيق التنمية .

• تم من خلال هذه الدراسة إبراز أهم الخطوات والإجراءات التنظيمية، والتحفيزية والتشجيعية التي بادرت السلطات العمومية إلى اتخاذها في سبيل دعم نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع الوقوف عند أهم الصعوبات والعراقيل التي تعترض تطور القطاع في ظل المحيط الاقتصادي الحالي .

• المبالغة في التعقيدات الإدارية وفي شروط الحصول على التمويل اللازم تعتبر من أهم المعوقات التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وقد تصيب الشباب الراغب في إقامة مشروع إنتاجي بحالة من الإحباط وعدم اليقين ، الأمر الذي يتطلب تبسيط الإجراءات (الشباك الواحد) ، وإيجاد وتفعيل المؤسسات المصرفية مثل الصناديق والبنوك التي تخصص في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتخفيف من شروط الإقراض، وتغليب عنصر الكفاءة ومؤهلات باعث المشروع وروح المخاطرة لديه على الضمانات التقليدية .

• الآثار والانعكاسات المرتقبة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تكون إيجابية على المدى الطويل، إذا تم استغلال الفرص المتاحة بشكل جيد، وجعل المؤسسات تحصل على المواصفات العالمية، وتخصيص مبالغ أكثر لحماية النسيج الصناعي من خلال تحسين طرق التسيير، والاستفادة من التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، عن طريق الاحتكاك بالمؤسسات الأجنبية، والتركيز على العنصر البشري بصفته رأس المال الجوهري بالنسبة للمؤسسات في ظل الأوضاع الراهنة التي تنشط فيه هذه المؤسسات لأنه يمثل جوهر الإصلاح ومن دونه ستبقى الأمور تراوح مكانها .

• لقد عرفت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال عشريني الستينيات والسبعينيات دورا هامشيا إلى جانب المؤسسات العمومية الضخمة، نتيجة للسياسة الاقتصادية والاختيارات الصناعية التي تبنتها الجزائر بعد الاستقلال مباشرة، حيث تميزت هذه الفترة بتوسع ونمو ما كان يعرف بالصناعات المصنعة، وهذا ما يظهر من خلال الخطاب السياسي آنذاك والقائم على ضرورة بعث تنمية شاملة ومتكاملة عن طريق الصناعات الضخمة، مما أثر سلبا على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وضعف مساهمتها في الاقتصاد الوطني.

• بينت الدراسة أنه على الرغم من كافة الإجراءات التي تبنتها الجزائر لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا تزال هذه الأخيرة تواجه العديد من العراقيل التي تعيق التطور المتسارع لهذه المؤسسات، ومن أهم هذه المشاكل ما يتعلق بطرق التمويل، ومشاكل العقار الصناعي، بالإضافة إلى عدم توفر بنوك معطيات اقتصادية عن القطاع، كما أنه بالرغم من الخروج من مرحلة الاقتصاد الإداري لا تزال ظاهرة البيروقراطية من أهم مميزات الإدارة الجزائرية، كل هذا يعتبر من بين أسباب عزوف الاستثمار الخاص في الجزائر على الرغم من الأهمية التي تكتسبها السوق الوطنية.

• من واقع الأرقام المقدمة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية نجد أن هناك تمركزا لهذه المؤسسات حول أنشطة ومناطق جغرافية معينة، وهذا راجع لتوفر الظروف المواتية لتحقيق الأرباح في قطاعات دون الأخرى، وكذا توفر الخدمات والهياكل القاعدية الملائمة في المناطق الشمالية للوطن، مما أدى إلى الانتشار غير المتوازن لهذه المشاريع.

ثانيا: اختبار الفرضيات: بعد معالجتنا وتحليلنا لمختلف جوانب الموضوع في فصوله الخمسة، توصلنا إلى نتائج خاصة بالحكم على مدى صحة الفرضيات الأربعة:

أ- الفرضية الأولى: تطرقنا في الفصل الأول إلى النظام التجاري العالمي الجديد في إطار جولات "الجات" والذي مر بثمانية جولات تفاوض، لكن خلال الجولة الأخيرة لم تستطع هذه الاتفاقية حل بعض المشكلات التجارية خاصة وان في تلك الفترة نادت بعض الدول بإدراج بعض المواضيع الجديدة على طاولة الجات مثل تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية، وحماية صحة الحيوان والنبات والمحافظة على البيئة، وهذا ما اجبر الدول خاصة الأعضاء في الاتفاقية، إلى تغييرها إلى منظمة عالمية ذات شخصية معنوية مستقلة تتولى الجانب التجاري من النظام التجاري العالمي الجديد، ومن خلال دراستنا للفصل الأول نستطيع القول بأن الفرضية الأولى محققة، لأنه فعلا جاءت المنظمة العالمية للتجارة بأجهزتها الجديدة وسائلها وتنظيماتها لتعطي

النقص الذي كان في اتفاقية " الجات " ، لأن طريقة تسييرها تسمح للدول الأعضاء بالدفاع عن حقوقها ومصالحها .

ب -الفرضية الثانية : تطرقنا في الفصل الثاني إلى المحاور الرئيسية لدمج الاقتصاد الجزائري في النظام التجاري العالمي الجديد، من خلال التطرق إلى المراحل والخطوات الإجرائية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، بحيث تم هذه المراحل والإجراءات بتطبيق حزمة من الإصلاحات سوى كانت داخلية أو مفروضة من المؤسسات والهيئات الدولية (صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي)، منها إصلاحات الجيل الأول والثاني، والتي كان هدفها تعزيز التنمية الاقتصادية، ويعد الاندماج في الاقتصاد العالمي إحدى المحاور التي دارت حولها هذه الإصلاحات، حيث ينظر إليها كوسيلة للخروج من التبعية للمحروقات، ووسيلة لتحسين مستوى المعيشة، ولكن على الرغم من نجاح الجزائر في القيام بإصلاحات " الجيل الأول إلا أنها فشلت في تمرير إصلاحات "الجيل الثاني" مثل؛ الإصلاحات الاجتماعية، وهو ما صعب عملية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ومن خلال دراستنا للفصل الثاني نستطيع القول بأن الفرضية الثانية محققة، لأن قرار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يدخل ضمن إطار الإصلاحات الاقتصادية المسطرة داخليا للاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد للتكيف مع المنافسة العالمية من جهة، وخارجيا لكسب تأييد بعض الدول خاصة الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة لتسريع عملية الانضمام من جهة أخرى، وأظهرت هذه الإصلاحات من خلال دراستنا للفصل الثاني والرابع أنها عاجلت بعض المشاكل والاختلالات في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال سن بعض القوانين التي نظمت هذا القطاع ، بالإضافة إلى برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبرنامجي الشراكة الأوربية ميدا الأول والثاني اللذان استفادت منهما مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تهيئتها للمنافسة المرتقبة في ظل تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة .

ت الفرضية الثالثة : تعرضنا في الفصل الخامس لبعض الآثار المتوقعة للاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنه من المتوقع أن ترتفع تكلفة بعض منتوجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب إلغاء الدعم الإنتاجي، وإلغاء دعم الصادرات، وارتفاع تكلفة الفحص قبل الشحن، إضافة إلى ارتفاع تكلفة التقنيات والاختراعات . كما أن تزايد حدة المنافسة الدولية نتيجة الالتزام بقواعد فتح الأسواق سيؤدي إلى اختفاء بعض الصناعات نتيجة عدم قدرتها على مواجهة المنافسة الدولية، سواء كانت منافسة سعرية

أو منافسة مرتبطة بجودة السلعة وكفاءة استخدامها، كون هذه الاتفاقيات تهدف إلى تكريس هيمنة الدول المتقدمة، وشركاتها متعددة الجنسية باعتبارها النموذج الوحيد لتمويل وإدارة الاستثمارات وتوسعاتها بعيدة عن تصورات الهوية أو مفهوم الخصوصية المحلية. أما على صعيد المنافسة فإن لهذه الاتفاقيات خطورة على المستثمرين المحليين الذين سيضطرون للخروج من السوق بسبب صعوبة المنافسة، ولن تستطيع هذه المؤسسات كبح جماح الاستثمار الأجنبي في هذه الحالة، طالما لم يكن لديها قوانين فعالة لتنظيم المنافسة، ومنع الاحتكار ومنع تحطيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية، لأنها تمثل منافسة غير متكافئة، وبالتالي ستخلف بعض الآثار السلبية على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما سيؤثر على صادرات هذه المؤسسات، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج في هذه المؤسسات، ومن خلال دراستنا للفصل الخامس، نستطيع القول بأن الفرضية الثالثة محققة، لأنه فعلا توقع بعض الآثار الاقتصادية التي تنجم عن إلغاء الدعم جزئياً أو كلياً على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتي تؤدي إلى ارتفاع في تكاليف إنتاج هذه المؤسسات.

ث الفرضية الرابعة : تطرقنا في الفصل الخامس إلى السيناريوهات المتوقعة لآثار اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومن خلال دراستنا لهذا الفصل وجدنا أن تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل السيناريو الاستمراري للوضع القائم في حالة عدم القيام بإصلاحات معمقة خاصة على المدى القصير فإنها ستواجه صعوبات كبيرة خاصة من ناحية التعريف بالمنتج المحلي، أما السيناريو الثاني (التشاؤمي) فإنه وضح لنا بعض الآثار السلبية المحتملة جرى تطبيق هذه الاتفاقيات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة على المدى القريب والمتوسط، أما السيناريو التفاؤلي فإنه وضح لنا من خلال هذه الدراسة بعض الآثار الإيجابية المحتملة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جراء تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، خاصة على المدى البعيد، لكي تكيف هذه المؤسسات مع الوضع الجديد، وتكتسب خبرة من خلال الاحتكاك بالمؤسسات الأجنبية القوية في جميع المجالات، وهو ما يؤكد صحة هذه الفرضية الرابعة التي تفترض أن سيناريوهات الآثار والانعكاسات المرتقبة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تكون إيجابية على المدى البعيد، إذا تم استغلال الفرص المتاحة بشكل جيد.

ثالثاً: التوصيات: من خلال ما جاء في هذه الدراسة، وبناء على النتائج العامة المتوصل إليها، وفي ظل الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، يمكننا تقديم بعض التوصيات التي نراها تتماشى مع ما تم التوصل إليه في هذه الدراسة على النحو التالي:

• إعادة تخصيص عوامل الإنتاج وتوجيهها إلى القطاعات التي تتمتع فيها الجزائر بميزة نسبية والأكثر مردودية، وبذلك ستساهم في رفع إنتاجية وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمفاضلة بين الأنشطة التي يجب الاهتمام بها والأنشطة التي يجب التخلي عنها.

• التأكيد على دور وأهمية التأهيل والتدريب المهني كعنصر أساسي من عناصر نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستمرارها في تأدية وظيفتها الاقتصادية والاجتماعية، مما يستوجب تصميم وتنفيذ برامج تدريبية خاصة بدعم روح المبادرة لدى الشباب وتزويدهم بالكفاءات والمهارات التنظيمية والإدارية والمصرفية، وتشجيع أصحاب العمل الناجحين في إنشاء وتطوير مشروعاتهم وتنفيذ أفكارهم الجديدة.

• تحسين وتأهيل الطاقم المؤطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تنظيم دورات تدريبية وتكوينية وإعادة الرسكلة، لأنه أي برنامج للتأهيل محكوم عليه بالفشل، إن لم يصاحبه برنامج حقيقي لتنمية الموارد البشرية، فالارتباط وثيق بين رفع مستوى الأفراد ومردودية المؤسسة.

• إن سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي سياسة لا مركزية تتطلب لنجاحها تدخل مختلف الأعوان الاقتصاديين والأطراف الفاعلة في الاقتصاد الوطني، إلا أن المسؤولية الكبيرة تقع على عاتق أجهزة الدولة التي تتولى مهمة وضع البرامج والسياسات الترقية للنهوض بالقطاع والسهر على ضمان جميع الإمكانيات والشروط اللازمة والضرورية لنجاحها.

• إن إستراتيجية الشراكة الأجنبية تبنى على الثقة المتبادلة وحسن النية بين الأطراف لذا يجب اختيار الشريك بعناية تامة، فيجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية جلب الشركاء الأجانب بعد دراسة مدى آثار هذه الإستراتيجية على نتائج المؤسسات فيما يتعلق بتوظيف العمال وجلب التكنولوجيا وتوفير الموارد المالية وتخفيض التكاليف.

• ضرورة الإسراع في وضع تشريعات خاصة بتنظيم عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو تطوير التشريعات القائمة وتبسيط الإجراءات المتعلقة بهذا القطاع مثل: قانون الاستثمار والضرائب والإجراءات الإدارية والمصرفية المختلفة، والتعريفات الجمركية على المعدات

ومستلزمات الإنتاج، والإعفاءات والحوافز المشجعة لمزاولة النشاط الاقتصادي، بحيث تكون هذه التشريعات متناسقة وواضحة في اتجاه تشجيع المبادرين على إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل منظم.

• ضرورة إيلاء المزيد من الاهتمام والعناية بعملية تسويق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال آليات وهيئات حكومية تقوم بتنظيم معارض تشجع على تقديم وتسويق منتجات أصحاب العمل الصغار من الشباب، مع إعطاءهم ميزة تفضيلية وتسهيلات أخرى للمشاركة في معارض إقليمية ودولية بحثا عن فتح أسواق جديدة.

• محاولة إيجاد نوع من الترابط والاتصال بين المنظمات والهيئات المسؤولة عن تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، بهدف توحيد تعريف مفهوم هذه المشروعات وتوصيفها وضرورة تطوير وتحديث أساليب العمل لتحقيق أفضل مردود اقتصادي، وتبادل الخبرات بين الأعضاء في مجالات تنمي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

• محاولة إدخال فكرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مناهج التعليم، وإضافة مقررات علمية تهدف إلى تخريج مبادرين ومستثمرين في القطاع الخاص توازيا من موظفين للعمل بالقطاع العام.

• تحديد خارطة جغرافية تبين المناطق وأهم المشروعات أو المجالات التي يمكن الاهتمام بها في كل منطقة، وتكون لها ميزة نسبية أو ارتباط بالبيئة والموارد المتاحة في كل منطقة، وتراعى فيها إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما يتناسب مع إمكانيات هذه المناطق.

• يستوجب على الحكومة الجزائرية أن تعكف على دراسة مختلف الآثار الإيجابية والسلبية بالتعاون مع الخبراء والمختصين في شؤون المنظمة العالمية للتجارة، بغية التصدي وتفاذي مختلف الآثار السلبية التي ستنتج عن تطبيق مختلف اتفاقيات المنظمة، وتعظيم الاستفادة من الإمكانيات المتاحة والفرص التي تقدمها المنظمة للدول النامية.

• التأكيد على ضرورة إجراء الدراسات الاقتصادية المتعلقة بالاحتياجات الملحة للمجتمع الإقليمي وعمل خارطة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى البلاد وبشكل دوري، لدراسة واقع المؤسسات الصغيرة القائمة بالفعل، وتموضعها في الخريطة الجغرافية، وتقييم جدوى الأنشطة المغذية والمكملة لهذه المؤسسات، الأمر الذي من شأنه المساعدة في وضع خطط

العمل، والتوصل إلى احتمالات تطور مختلف الصناعات والقطاعات والمهارات التي يمكن أن تكون مطلوبة فيها، مما يؤدي بالضرورة إلى نتائج إيجابية تنطلق من مقدمات واقعية.

• تشجيع إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الريفية والأكثر احتياجاً، وتجهيز البنية التحتية المناسبة لاستقرار هذه المؤسسات واستقرار أصحابها، باعتبارها وسيلة لتمكين الشباب العاطلين عن العمل من إيجاد فرص عمل حقيقية لهم، وتثبيتهم في مناطقهم بما تملكه هذه المشاريع من صفة الاستمرار والديمومة، وبالتالي الحد من مشكلة هجرة الشباب من الريف إلى المدينة.

• إن الاهتمام بموضوع تشجيع الإقبال على المؤسسات الصغيرة لا يجب أن يقتصر على الجانب التنظيمي من توفر الهيئات والإدارات التي تشرف على هذا النوع من المؤسسات فقط، بل يحتاج أيضاً إلى توفير المناخ المناسب لهذه المشاريع وذلك من خلال توفير منظومة متكاملة من الناحية القانونية والتنظيمية والتمويلية، وهذه المنظومة لا ينبغي أن تكون مبنية على أساس انطباعات أصحاب القرار والسياسيين وإلا كانت النتيجة هي إهدار الأموال العمومية، بل ينبغي أن تكون مبنية على أساس دراسات دقيقة للعوامل الفردية والاقتصادية المؤثرة في نمو هذه المؤسسات.

• ينبغي صياغة مسودة التقرير بالشكل الذي يمكن القارئ من استيعاب المعلومات في أقصر وقت بحيث لا تضيع الأفكار الرئيسية وسط التفضيلات غير الضرورية، وحتى تكون صياغة التقرير أكثر منطقية وواقعية.

رابعا: آفاق البحث:

وفي الأخير لا نزعم أننا قد أحطنا بكل جوانب الموضوع، وأننا ألمنا بكل تفاصيله، إما بسبب عجزنا وضعفنا الذي لا يخلو منه أي جهد بشري أو بسبب صعوبة الحصول على المعلومات اللازمة من الهيئات المعنية، ورغم ذلك فإننا نعتبر هذا البحث محاولة نرجو أن تكون ثمرة جهود مثمرة سواء لمسؤولي قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أو للطلبة من خلال الاستفادة منه في مجوئهم ومذكراتهم المستقبلية، ولهذا يبقى موضوع هذه الدراسة إشكالية يمكن معالجتها بطرق أخرى في الدراسات التي سيقوم بها الطلبة والباحثين مستقبلا.

قائمة المراجع

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: باللغة العربية:

أ- الكتب:

- 1 - إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها والنظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية ، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.
- 2 - إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، الطبعة الثالثة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2001.
- 3 - أحمد سيد مصطفى ، إدارة الجودة الشاملة والإيزو 9000، دار الفكر العربي، القاهرة، 2005.
- 4 - أحمد سيد مصطفى، التغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمنظمات العربية، دار الكتب للنشر، القاهرة، 2001.
- 5 - احمد عبد العليم، الجات والبلدان النامية، مطبوعات التضامن، القاهرة، 1995.
- 6 - احمد فوزي ملوخية، أسس دراسات الجدوى للمشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية، 2008.
- 7 - أسامة المجذوب، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش ، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، مصر، 1996.
- 8 - إسماعيل توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2002.
- 9 - إسماعيل محمد السيد، الإدارة الاستراتيجية: مفاهيم وحالات تطبيقية ، دار المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1999.
- 10 - لوكيل س وآخرون، استقلالية المؤسسات العمومية ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994.
- 11 - أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارن ، الدار الجامعية، القاهرة، 2007.
- 12 - بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2003.
- 13 - بهاجيراث لال داس، مقدمة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ، ترجمة أحمد يوسف الشحات ومراجعة احمد عبد الحاق ، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.

- 14 - بهاجيراث لال داس، منظمة التجارة العالمية ، ترجمة رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، 2008.
- 15 توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة ، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2002.
- 16 - جابر فهمي عمران، منظمة التجارة العالمية ، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009.
- 17 جمال الدين لعويسات، التنمية الصناعية في الجزائر على ضوء دراسة قطاع الحديد والصلب للفترة (1968 - 1978)، ترجمة سعدي الصديق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986.
- 18 جمال الدين محمد المرسي، الإدارة الإستراتيجية للموارد البشرية: مدخل لتحقيق ميزة تنافسية لمنظمة القرن الحادي والعشرون، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
- 19 جمعة سعيد سرسر، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، الطبعة الأولى، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع، ليبيا، 2002.
- 20 حمدي حميد، الإصلاحات الاقتصادية وسياسة الخوصصة في البلدان العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1999.
- 21 الحناوي حمدي، تنظيم المشروعات الصغيرة، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 2006.
- 22 خالد محمد طلال، الإستراتيجية والتخطيط الإستراتيجي، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
- 23 خضر حسان، تنمية المشاريع الصغيرة، سلسلة جسر التنمية، العدد 09، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2002.
- 24 وابع خوني ورقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، إتراك للطباعة والنشر، القاهرة، 2008.
- 25 رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام للطباعة والنشر، القاهرة، 2002.
- 26 للزعبي حسن علي، نظم المعلومات الإستراتيجية: مدخل إستراتيجي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
- 27 زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الإسكندرية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1998.

- 28 سامي عفيفي حاتم، التجارة الدولية بين التنظيم والتنظيم، الطبعة الثانية، الدار المصرية العربية، القاهرة، 1993.
- 29 سعد صادق، إدارة المشروعات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
- 30 سليم السعداوي، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية معوقات وآفاق الانضمام، الطبعة الأولى، الدار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
- 31 سمير القماني، منظمة التجارة العالمية وأثارها السلبية والايجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية، الطبعة الأولى، المكتبة الوطنية، الإسكندرية، 2003.
- 32 سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2001.
- 33 سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
- 34 المسيد إسماعيل، الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 1998.
- 35 المسيد غراب كامل، الإدارة الإستراتيجية أصول علمية وحالات عملية، الطبعة الأولى، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، 1995.
- 36 سيد مصطفى، التغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمنظمات العربية، دار الكتب للنشر، القاهرة، 2001.
- 37 سيد مصطفى، تحديات العولمة والإدارة الإستراتيجية مهارات التفكير الاستراتيجي، الطبعة الأولى، الدار الهندسية، القاهرة، 2008.
- 38 شارلزهل وجارث جونز، الإدارة الإستراتيجية مدخل متكامل، ترجمة محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، دار المريح، السعودية، 2004.
- 39 صبيحة نجوش، اتحاد المغرب العربي بين دوافع التكامل الاقتصادي العربي والمعوقات السياسية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- 40 صلاح الدين حسن السيبي، دراسة الجدوى وتقييم المشروعات، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، القاهرة، 2004.
- 41 لطائي محمد الخافجي، المعلومات الإستراتيجية من منظور الميزة الإستراتيجية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، عمان، 2009.
- 42 لطائي محمد، اقتصاديات المعلومات القوة النائمة في تحقيق التفوق التنافسي للمؤسسات، الطبعة الأولى، دار الميسرة، عمان، 2006.

- 43 طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاهرة، 2002 .
- 44 طاهر الغالي، الإدارة الإستراتيجية منظور متكامل ، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان، 2007 .
- 45 طاهر الغالي، وائل إدريس، الإدارة الإستراتيجية منظور منهجي متكامل، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2007 .
- 46 حلال محمد نور العطار ، منظمة التجارة العالمية منذ النشأة وحتى اليوم ، الطبعة الأولى، بيروت، 2007 .
- 47 عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000 .
- 48 عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية ، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2003 .
- 49 عادل عبد العزيز السني، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002 .
- 50 عاطف السيد، الجات والعالم الثالث دراسة تقييمية للجات وإستراتيجية المواجهة ، مطبعة رمضان وأولاده، الإسكندرية، 1999 .
- 51 للعبادي عبد الناصر نزال، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، دار صفا للنشر والتوزيع، الأردن، 1999 .
- 52 عبد الباسط وفا، النظم الجمركية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000 .
- 53 عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي الجديد ، مجموعة النيل العربية، مصر، 2002 .
- 54 عبد السلام أبو قحف، التنافسية وتغيير قواعد اللعبة - رؤية مستقبلية "، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 1997 .
- 55 عبد الغافور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة ، دار صفا للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2001 .
- 56 عبد القادر فتحي لاشين، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2005 .
- 57 عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من الأورجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003 .

- 58 عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العلمي الجديد وآفاقه بعد أحداث 11 سبتمبر، الطبعة الأولى، دار النشر لمجموعة النيل العربية، 2003.
- 59 عبد الواحد العفوري، العولمة والجات التحديات والفرص، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000.
- 60 عبير محمد سمير وإسماعيل مصطفى، مدى تأثير مجال تجارة السلع الزراعية في مجال منظمة التجارة العالمية والضرائب العامة على المبيعات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.
- 61 عدنان شوكت شومان، اتفاقيات الجات الدولية الراجون دوما والخاسرون دوما، الطبعة الأولى، دار المستقبل، دمشق، 1996.
- 62 علي السلمي، المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة، دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 1999.
- 63 على السمي، إدارة الجودة الشاملة ومتطلبات التأهيل للإيزو، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1995.
- 64 علي زغدود، المؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي على الجزائر، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1993.
- 65 علي شريف، الإدارة المعاصرة، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2000.
- 66 علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، الطبعة الأولى، دار المسيرة، القاهرة، 2007.
- 67 -فتحى السيد عبده، الصناعات الصغيرة ودرها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر والتوزيع، مصر، 2005.
- 68 -فخري طميلية إلهام، التسويق في المشاريع الصغيرة مدخل استراتيجي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- 69 فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية من المنافسة على التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين، الطبعة الأولى، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999.
- 70 فريد النجار، المنافسة والترويج-التطبيقي آليات-المؤسسات-تحسين-المراكز-النافسية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر، الإسكندرية، 1999.
- 71 فلاح حسن الحسيني، الإدارة الإستراتيجية، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.
- 72 فلاح خلف، دراسة تحليلية لمشكلات تمويل المشروعات الصغيرة، جامعة عمر المختار، ليبيا، 2006.
- 73 كاسر نصر المنصور و شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة-من الألف إلى الياء، دار الحامد، عمان، 2000.

- 74 كاظم نزار الركابي، الإدارة الإستراتيجية، العولمة والمنافسة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2002.
- 75 كليفور بوميك، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، ترجمة رائد السمرة، مركز الكتاب الأردني، الأردن، 1999.
- 76 لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 77 ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
- 78 ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
- 79 مثنى فضل علي، الآثار المحتملة للمنظمة العالمية للتجارة، الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000.
- 80 محسن أحمد الخضيرى، صناعة المزايا التنافسية من نهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة بالتطبيق على الواقع الاقتصادي المعاصر، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004.
- 81 -محمد إبراهيم أبو شادي، منظمة التجارة العالمية ودورها في تسوية المنازعات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.
- 82 محمد الصغير بعلي، تنظيم القطاع العام في الجزائر (استقلالية المؤسسات)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- 83 محمد الصيرفي، البرنامج لتأهيلي لإعداد أصحاب المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية، 2009.
- 84 محمد بلقاسم حسن بهلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.
- 85 محمد سعيد النجار، اتفاقية الجات وآثارها على الدول العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، القاهرة، 1995.
- 86 محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2008.
- 87 محمد عمر حماد أبو دوح، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.

- 88 محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الطبعة الثانية، الإسكندرية، مصر، 2000.
- 89 محمد لبيب، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2003.
- 90 محمد محمد علي ابراهيم، الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، دار الجامعة، الإسكندرية، 2003.
- 91 محمد محمود الإمام، منطقة التجارة الحرة العربية التحديات وضرورات التحقيق، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005.
- 92 محمد هيكل، مهارات إدارة المؤسسات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002.
- 93 محمود أبو بكر، الإدارة الإستراتيجية وجود التفكير والقرارات في المؤسسات المعاصرة، دار الجامعة، الإسكندرية، 2007.
- 94 المرسي السيد حجازي، منظمة التجارة العالمية عرض تاريخي وتحليلي، دار الجامعة، بيروت، 2001.
- 95 مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية، الطبعة الثانية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008.
- 96 مصطفى سلامة، قواعد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1997.
- 97 مصطفى محمود أبو بكر، الموارد البشرية_مدخل_لتحقيق_الميزة_التنافسية، دار الجامعة للنشر، الإسكندرية، 2004.
- 98 معالي فهمي حيدر، نظم المعلومات مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، دار الجامعة للنشر، القاهرة، 2002.
- 99 ناصر داداي عدون وعبد الرحمان بابنات، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العام، الجزائر، 2008.
- 100 -ناصر داداي عدون ومتناوي محمد، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية أسباب الانضمام والنتائج المرتقبة ومعالجتها، دار الحمدي العامة، الجزائر، 2003.
- 101 -نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2007.
- 102 -نبيل حشاد، الجات ومنظمة التجارة العالمية أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 2001.

- 103 -نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، بيروت، 1996 .
- 104 -نبيل مرسي خليل، دليل المدير في التخطيط الاستراتيجي ، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1995 .
- 105 -نعمة الحفاجي، الإدارة الإستراتيجية المداخل والعمليات، الطبعة الأولى، مكتبة دار الثقافة، عمان، 2004 .
- 106 -هشام الغريبي، إدارة البقاء مدخل استراتيجي، دار صفاء للنشر، الأردن، 1998 .
- 107 -هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي ، الطبعة الأولى، دار جرير للنشر والتوزيع ، الأردن، 2006 .

ب -الدراسات، التقارير والجرائد:

- 1 -تصريح وزير التجارة الجزائري " الهاشمي جمبوب " لجريدة الشروق ، العدد 1685 ، بتاريخ 2009/06/01 .
- 2 -تصريح وزير التجارة الجزائري " نور الدين بوكروح " لجريدة الخبر، العدد 4299، بتاريخ 2005/01/23 .
- 3 -تقرير الاتحاد العام لغرفة التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية ، أثر الأزمة المالية العالمية على سياسات التجارة الخارجية للدول العربية، 2009 .
- 4 -تقرير الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية، تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية ، نيويورك و جنيف، 2003 .
- 5 -التقرير السنوي لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، 2003 .
- 6 -تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي ، سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002 .
- 7 -تقرير المركز الإسلامي لتنمية التجارة، المسائل المتعلقة بأنشطة منظمة التجارة العالمية ، الدورة الخامسة والعشرون عن اللجنة المنبثقة من اللجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري لمنظمة المؤتمر الإسلامي (الكومسيك)، اسطنبول، 2012 .
- 8 -تقرير لجنة حقوق الملكية الفكرية، دمج حقوق الملكية الفكرية في سياسة التنمية ، الإدارة البريطانية للتنمية الدولية، لندن، 2002 .
- 9 -تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الحاسبة الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، نيويورك، 2000 .
- 10 سعيد النجار، اتفاقية الجات وآثارها على البلاد العربية، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، الكويت، 1995 .

- 11 صالح قرناش، التجربة اليابانية في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، البرنامج التدريبي المنضم من طرف مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط، 2002.
- 12 صندرة سايب، سيرورة إنشاء المؤسسة وأساليب المرافقة، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، 2010.
- 13 عامر سليمان، دراسة تأثير انضمام سوريا لمنظمة التجارة العالمية على القطاع الزراعي، تقرير المركز الوطني للسياسات الزراعية السوري، سوريا، 2012.
- 14 منشورات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2012.
- 15 نشرية إحصائيات المعهد الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك الجزائرية، 2013.
- 16 نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات، 2000، 2007، 2012.
- 17 وصل ملف تقييم السجل التجاري مستخرج من مديرية التجارة لولاية تبسة بتاريخ 2014/09/21.
- 18 وصل ملف تمويل مشروع استثماري مستخرج من بنك البركة لولاية تبسة بتاريخ 2014/09/16.
- ت - الرسائل والأطروحات الجامعية:**
- 1 - آيت الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر ومصر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، غير منشورة، جامعة باتنة، 2011.
- 2 - تواتي بن علي فاطمة، واقع وآفاق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحولات الاقتصادية العالمية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، غير منشورة، جامعة الشلف، 2007.
- 3 - تواتية الطاهر، عضوية انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية والآثار المتوقعة على تجارتها الخارجية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة تبسة، 2010.
- 4 - خزندار وردة، تأثير انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على المنظومة المصرفية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2012.
- 5 - زهر العابد، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في علوم التسيير، غير منشورة، جامعة قسنطينة -2، 2013.

- 6 - زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة يوسف بن خدة (الجزائر سابقا)، غير منشورة، 2006.
- 7 - زوين إيمان، دور الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في تحقيق التنمية، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2011.
- 8 - الصادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية - حالة مجمع صيدال - أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2007.
- 9 - عبد اللطيف عبد الكريم، واقع وآفاق تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات - دراسة حالة الاقتصاد الجزائري - رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003.
- 10 فرحات غول، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006.
- 11 قريشي محمد الصغير، واقع مراقبة التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مجموعة من مؤسسات الجنوب الجزائري خلال الفترة (2011-2012)، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، غير منشورة، جامعة بورقلة، 2013.
- 12 قريشي يوسف، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة ميدانية -، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005.
- 13 محمد زايد بن زغوية، الآثار الاقتصادية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع الصناعة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، القاهرة، 2006.
- 14 مسغوني منى، تسيير الكفاءات والأداء التنافسي المتميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة بورقلة، غير منشورة، 2013.
- 15 مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي الزراعي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001.

ث - الملتقيات، المؤتمرات والندوات:

- 1 - أحمد محفوظ، مقومات ومعوقات الاتحاد المغربي، مداخلة مقدمة في المؤتمر الدولي للشباب الباحثين في الشؤون الإفريقية حول التكامل الإقليمي والتنمية في إفريقيا، رؤى وآفاق ، جامعة الدول العربية ومعهد الدراسات العربية، القاهرة، المنعقد يومي 16-17 ماي 2005 .
- 2 - الأخصر عزي و هواري خيثر، محاولة لدراسة خيارات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة المرجعية (1992-2008) مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر، جامعة بومرداس ، المنعقد يومي 19 و 18 ماي 2011 .
- 3 - إسماعيل شعبان، إمكانيات الجزائر الزراعية في مواجهة الأسواق العالمية في إطار رهانات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مداخلة مقدمة في الملتقى الاقتصادي التاسع بالجمعية العلمية حول رهانات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، الجزائر، المنعقد يوم 15 ماي 2000 .
- 4 - بابا عبد القادر، مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقاتها في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسينية بن بوعلي، بالشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أفريل 2006 .
- 5 - براق محمد و ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة : دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو جزائرية ، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006 .
- 6 - بن مويزة مسعود، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة عمار ثلجي الاغواط، والمنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006 .
- 7 - بن يعقوب الطاهر، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول: دور آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية ، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أفريل 2005 .
- 8 - بن يعقوب الطاهر، المهام والوظائف الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار معايير التنمية المستدامة مداخلة مقدمة في المؤتمر العلمي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 07 و 08 ماي 2008 .

- 9 - بحرود فتحة و عظيمي دلال، تطبيق إدارة الجودة الشاملة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأورو-مغربية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006 .
- 10 بوخاوة إسماعيل وعطوي عبد القادر، التجربة التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية بمساهمة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد للفترة 25-28 ماي 2003 .
- 11 بوهزة محمد و بن سديرة عمر، واقع ومستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006 .
- 12 بوهزة محمد وآخرون، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- حالة المشروعات المحلية بسطيف-، مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يوم 05 ماي 2003 .
- 13 جمال بلخباط، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية-الراهنة مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006 .
- 14 حسين رحيم، المؤسسات الحاضنة وشركات رأس مال المخاطر كآليات لدعم وتنمية صناعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية الدولية، بجامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 29-30 أكتوبر 2001 .
- 15 حملاوي ربيعة، وظائف ومهام المنظمة العالمية للتجارة، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية، جامعة فرحات عباس ، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أبريل 2005 .
- 16 حميدة راجح و إيمان غرزولي، تقييم إستراتيجية ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة

- والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق ، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، المنعقد يومي 13 و 14 نوفمبر 2012 .
- 17 خوني راجح و حساني رقية، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية وبمساهمة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 25 و 28 ماي 2003 .
- 18 خير الدين معط الله و سامية بزاري، البرامج التنموية وأثرها على تفعيل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية بالجزائر خلال الفترة (2001-2014) مداخلة مقدمة في المؤتمر الدولي حول تقييم آثار برنامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014)، بجامعة ، المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2013 .
- 19 -دادن عبد الغني و غربي هشام، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية : من المرافقة الدولية إلى المرافقة الوطنية مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح ، بورقلة، المنعقد يومي 18 و 19 أبريل 2012 .
- 20 رقيبة سليمة، الشراكة الأورو جزائرية، هل هي نعمة أم نقمة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006 .
- 21 رواج عبد الباقي و علي همال ، التقييم الأولي لمضمون و نتائج برنامج التصحيح الهيكلي في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول العولمة و برامج التصحيح الهيكلي والتنمية ، جامعة فرحات عباس، بسطيف ، المنعقد يومي 15/16 ماي 1999 .
- 22 زايري بلقاسم و بلحسن هواري، أثار اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و18 أبريل 2006 .
- 23 المسعيد بريس و عبد اللطيف بلغسة، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين المعمول ومتطلبات المأمول مداخلة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006 .
- 24 سليمان ناصر و عواطف محسن، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات المعوقات والحلول، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي الأول حول

- تقييم استراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الأفق الثالثة بالجزائر، جامعة المسيلة، المنعقد يومي 28 و 29 أكتوبر 2014.
- 25- الشريف بقة وفوزي عبد الرزاق، تحليل وتقييم تجربة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، حالة المؤسسات الصغيرة في ولاية سطيف مداخلة مقدمة في الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية وبمساهمة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب والمنظمة من طرف كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،جامعة فرحات عباس، سطيف، المنعقد خلال الفترة 25-28 ماي 2003 .
- 26 شريف شكيب أنوار، التسويق ودوره في تأهيل المؤسسات العربية الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة وما تحويه من منافسة، مداخلة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006 .
- 27 شعبوني محمود فوزي، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بين تحديات الواقع وطموح المستقبل ، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة الأور-عربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، المنعقد يومي 8-9 ماي 2004 .
- 28 صالح صالح، أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الندوة الدولية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي "الإشكاليات وأفاق التنمية"، القاهرة، 2004.
- 29 صالح عمر فلاح و ليلي شيخة، موقف المؤسسات المتوسطة والصغيرة من حقوق الملكية الفكرية بين ضرورة التسجيل وارتفاع تكاليفه، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006 .
- 30 صالح ناجية و مخناش قتيحة، اثر برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي والبرنامج التكميلي لدعم النمو على النمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014) نحو تحديث آفاق النمو الاقتصادي الفعلي المستديم مداخلة مقدم في المؤتمر الدولي حول تقييم آثار برنامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة (2001-2014) ، جامعة فرحات عباس، سطيف، المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2013 .
- 31 صفوت عبد السلام عوض الله، دراسة الآثار المحتملة لاتفاق الترميز على تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمي، عين شمس، الكويت، 2012 .

- 32 صفوت عبد السلام عوض الله، منظمة التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر دراسة - الآثار المحتملة لاتفاق الترميز على تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، مداخلة مقدمة في مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، بكلية الحقوق جامعة عين شمس، الكويت، المنعقد يومي 15 و16 ديسمبر 2001.
- 33 صليحة بن طلحة و بوعلام معوشي، الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006.
- 34 طارق حمول و سهام شيهاني، تقييم برامج دعم و تنمية المؤسسات الصغيرة الجزائرية - مع الإشارة إلى الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب (ANSEJ) مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة، جامعة مسيلة، المنعقد يوم 16 و 15 نوفمبر 2011.
- 35 عازب الشيخ أحمد و غربي العيد، دعم القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفق مدخل إدارة الجودة الشاملة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائرية، جامعة الوادي، المنعقد يومي 05-06 جوان 2013.
- 36 عبد الحق بوعتروس و محمد دهان، تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات - دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، المنعقد يومي 21 و 22 نوفمبر 2006.
- 37 عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية، جامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 29-30 أكتوبر 2001.
- 38 عبد المقصود عيسى، اتفاق تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة في إطار اتفاقية "الجات 94"، مداخلة مقدمة في المؤتمر السادس لرجال الأعمال والمستثمرين العرب، الإسكندرية، المنعقد يومي 29 و 30 مايو، 1995.
- 39 صالح صالح، الآثار الاقتصادية المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول: دور آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أبريل 2005.

- 40 عمار عماري، منظمة التجارة العالمية ودورها في مجال العولة التجارية، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الثاني حول دور آثار المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول النامية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 26-27 أبريل 2005.
- 41 عياش قويدر، إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، بجامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006.
- 42 غراب رزيقة و رقاد سليمة، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وآثار اتفاق الشراكة على القطاع الصناعي ومؤسساته الصغيرة والمتوسطة، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول آثار انعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بجامعة فرحات عباس بسطيف، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006.
- 43 غياط شريف و بوقوم محمد، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، بجامعة الشلف، المنعقد يومي 17 و 18 أبريل 2006.
- 44 فريد كورتل، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على قطاعي التجارة والخدمات مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 29-30 أكتوبر 2001.
- 45 قدي عبد المجيد و دادن عبد الوهاب، محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر ببسكرة، المنعقد يومي 6 و 7 ماي 2009.
- 46 قوريش نصيرة، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، المنعقد يومي 17-18 أبريل 2006.
- 47 قويدر عياش، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كميزة تنافسية والتحديات الاقتصادية العالمية الجديدة مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة لأغواط، المنعقد يومي 8 و 9 أبريل 2002.
- 48 كمال رزيق، التصحيح الهيكلي وآثاره على المؤسسة الاقتصادية في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 29 و 30 أكتوبر 2001.

- 49 كمال رزيق، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حلم أم واقع مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة الأور-عربية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 8-9 ماي 2004.
- 50 محمد البشير مبيروك، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، بجامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، المنعقد يومي 13 و 14 أبريل 2008.
- 51 محمد الناصر حميداتو والعيد غربي، إسهامات هيآت المرافقة_المقاوتية_في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بجامعة قاصدي مرباح، بورقلة، المنعقد يومي 18 و 19 أبريل 2012.
- 52 منصورى الزين، آليات دعم ومساندة المشروعات الذاتية والمبادرات لتحقيق التنمية حالة الجزائر" مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول المقاوتية والتكوين وفرص الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، المنعقد خلال الفترة 08/07/06 أبريل 2010.
- 53 منيرة سلامي، التوجه المقاوتى للشباب في الجزائر بين متطلبات الثقافة وضرورة المرافقة مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول إستراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، بورقلة، المنعقد يومي 18 و 19 أبريل 2012.
- 54 نادية قويتح، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو متوسطية مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوربية، جامعة فرحات عباس، بسطيف، المنعقد يومي 08 و 09 ماي 2004.

ج المجلات والدوريات:

- 1 - أويس عبوش يونو وشهاب احمد إسماعيل، آثار انضمام العراق إلى منظمة التجارة العالمية على القطاع الزراعي، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، العدد 30، 2011.
- 2 - آيت الله مولحسان ، فرصة انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية، آفاق وتحديات، مجلة الإحياء، جامعة باتنة، العدد 11، 2007.
- 3 - آيت عيسى عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر آفاق وقبول، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 06، جامعة الشلف، 2009.
- 4 - برحومة عبد الحميد، الطلب الاستثماري للقطاع الخاص الجزائري تطوره ومحدداته، مجلة بحوث اقتصادية لمجلة العلوم الإنسانية، العدد 31، جامعة منتوري قسنطينة، 2009.

- 5 - بسمان فيصل محجوب، رؤية إستشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 02، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2003.
- 6 - بلعور سليمان، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، العدد 06، جامعة قاصدي مراح، بورقلة، 2008.
- 7 - بن حمودة محبوب و بن قانة إسماعيل، أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الاستثمار الأجنبي، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة قاصدي مراح بورقلة، 2007.
- 8 - بن صويلح ليلى، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 30، جامعة منتوري، قسنطينة، 2008.
- 9 - بن عنتر عبد الرحمان، واقع الإبداع التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 01، 2008.
- 10 - بن عنتر عبد الرحمان، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 01، 2008.
- 11 - جهدي عيسى بن صالح، ملامح هيكلية المؤسسة الشبكية، مجلة الباحث، العدد 03، جامعة قاصدي مراح، بورقلة، 2004.
- 12 - جهدي عيسى بن صالح، ملامح هيكلية المؤسسة الشبكية، مجلة الباحث، العدد 03، جامعة قاصدي مراح، بورقلة، 2004.
- 13 - تواتي بن علي فاطمة، مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، مجلة الباحث، العدد 06، جامعة قاصدي مراح، بورقلة، 2008.
- 14 - جبار محفوظ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 06، جامعة محمد خيضر بسكرة، فيفري 2004.
- 15 - جلاطو جيلاني، تحديات ورهانات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، مجلة البرلمان الجزائري، العدد 01، الجزائر، جويلية 1998.
- 16 - الجوزي جميلة، دور الإبداع التكنولوجي في تعزيز القدرة التنافسية للدول العربية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2011.
- 17 - الجوهري خالد عبد العزيز، منظمة التجارة العالمية مراجعة موضوعية، مجلة السياسة الدولية، المجلد 37، العدد 149، مطابع الأهرام التجارية، القاهرة، 2002.

- 18- خبابة حسان، الخصوصية في الجزائر- مبرراتها وعواقبها، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 06، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2006 .
- 19- رضا محمد سعد الله، أساليب الخصوصية وتقنياتها مع إشارة خاصة إلى التجربة التونسية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 04، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2005 .
- 20- زرمان كريم، التنمية المستدامة في الجزائر من خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي الفترة (2001-2009)، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 07، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010.
- 21- زغيب شهرزاد و عيساوي ليلي، آفاق انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 04، جامعة بسكرة، 2003 .
- 22- صامية عزيز، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 02، جامعة ورقلة، جوان 2011 .
- 23- سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، جامعة محمد خيضر بسكرة، ماي 2007 .
- 24- حليلة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية لبرنامج ميداء، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2011 .
- 25- سهام عبد الكريم، سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع التركيز على برنامج "PME II"، مجلة الباحث، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2011 .
- 26- صالح صالح، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 01، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2002 .
- 27- صالح صالح، دور منظمة التجارة العالمية في النظام التجاري العالمي الجديد، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد الثاني، الدار الخلدونية، الجزائر، 2000 .
- 28- صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2004 .
- 29- صبد الوهاب بلمهدي، الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 8، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2008 .
- 30- المطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات - حالة الجزائر - مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2011 .

- 31 عباش قويدر وإبراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاوض والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 02، مخبر العولمة، جامعة الشلف، 2005.
- 32 عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 01، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2002.
- 33 عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة أداة لحماية التكنولوجيا أم لاحتكارها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 03، مخبر العولمة، جامعة الشلف، 2008.
- 34 -عبد الله علي، دور الحكومة في تدعيم القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية، مجلة الباحث، العدد 06، جامعة قاصدي مرباح، بورقلة، 2008.
- 35 -عبود زرقين و تواتية الطاهر، اثار وانعكاسات انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 10، جامعة لمسيلا، 2013.
- 36 عبود زرقين و تواتية الطاهر، العناقيد الصناعية كإستراتيجية تعزير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 41، جامعة بغداد، 2014.
- 37 عبود زرقين و تواتية الطاهر، الاثار المرتقبة لانضمام الجزائر الى منظمة التجارة العالمية على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 43، جامعة بغداد، 2015.
- 38 -عبود زرقين، تعزير دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 42، 2008.
- 39 -علي لزعر و بوعزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأوروبية متوسطة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 05، جامعة بسكرة، 2009.
- 40 -عمر هشام محمد، الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية (الآثار والنتائج)، مجلة مركز المستنصرية للدراسات العربية الدولية، العدد 08، بغداد، 2013.
- 41 فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطة والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، العدد 11، جامعة قاصدي مرباح، بورقلة، 2012.
- 42 كمال دمدموم، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تهيئة عوامل الإنتاج، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 02، جامعة بسكرة، 2000.
- 43 كمال رزيق، تأهيل المؤسسة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 06، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2004.

44 كمال قاسمي، متطلبات نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- حالة مؤسسة توضيب الورق وفنون الطباعة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 9، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2009.

45 محمد زيدان، الهيكل والآليات الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 07، مخبر العولة، جامعة الشلف، 2010.

46 محمد زيدان، الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على الجهاز المصرفي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2004.

47 محمد مسعي، سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو، مجلة الباحث، العدد 10، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2012.

48 محمد بوقوم، حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في تطوير الإبداع والابتكار بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حالة الجزائر-، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 06، جامعت محمد خيضر بسكرة، 2009.

49 -منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2012.

ح - النصوص والمراسيم القانونية:

50 - القانون التجاري الجزائري، 2007.

1 - المرسوم رقم 80-242 المؤرخ في 14/10/1980 والمعلق بإعادة الهيكلة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 1980، 41.

2 - القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21/08/1982 المتعلق بالاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 34، 1982.

3 - القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14/04/1990 والمعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 16، 1990.

4 - المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05/10/1993 والمعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 64، 1993.

5 - المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02/07/1996 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد مهامها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 41، 1996.

6 - القانون رقم 98-10 المؤرخ في 22/08/1998، المتضمن قانون الجمارك، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 61، 1998.

- 7 - المرسوم التنفيذي رقم 190-2000 المؤرخ في 11/07/2000 المتضمن تحديد صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 42، 2000.
- 8 - الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار ، الصادرة في 22/12/2001، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 47، 2001.
- 9 - القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12/12/2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 77، 2001.
- 10 للمرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25/02/2003 المتضمن القانون الأساسي لمشارل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 13، 2003.
- 11 للمرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25/02/2003 والمتعلق بالطبيعة القانونية لمراكز تسهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 13، 2003.
- 12 للمرسوم التنفيذي رقم 03-80 المؤرخ في 25/02/2003 والمتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 13، 2003.
- 13 للمرسوم الرئاسي رقم 05-159 المؤرخ في 17/04/2005، والمتضمن التصديق على الاتفاق الأوربي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية من جهة، والمجموعة الأوربية من جهة أخرى، الموقع بفالونسيا يوم 22/04/2002، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 31، 2005.

خ - مواقع الانترنت:

- 1 - تصريح وزير التجارة الجزائري " الهاشمي جعبوب " للإذاعة الجزائرية يوم 22/02/2010 على الرابط <http://www.entv.dz/tvar/index.php>
- 2 - موقع منظمة التجارة العالمية تاريخ الاطلاع 15/04/2013، على الرابط <http://www.wto.org/english/thewto/e/acce/a1algeriee.htm>.
- 3 - موقع منظمة التجارة العالمية تاريخ الاطلاع 16/05/2014 على الرابط : http://www.wto.org/english/news_e/news14e/accdza31mar14e.htm
- 4 - موقع منظمة التجارة العالمية بتاريخ 12/12/2012 على الرابط <http://www.wto.org/english/thewtoe/acce/a1algerie.htm>
- 5 - موقع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على شبكة الانترنت بتاريخ : 10/12/2013 على الرابط : [Http:// www.ansej.org.dz](Http://www.ansej.org.dz)
- 6 - موقع وزارة التجارة الجزائرية تاريخ الاطلاع 20/05/2014 على الرابط <http://www.mincommerce.gov.dz>

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية :
أ - الكتب :

- 1- Agostino Villa, **Managing Cooperation in Supply Network Structures and Small or Medium-sized Enterprises** , New York,2011.
- 2- Asif H. Qureshi, **interpreting the WTO Agreements, problems and perspectives**, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York,2006.
- 3- Belaiboud.M, **de la survie de la croissance de l'entreprise**, O.P.U., Alger, 1995.
- 4- Ciara'n Mac an Bhaird, **Resourcing Small and Medium Sized Enterprises**, Contributions to Management Science, A Financial Growth Life Cycle Approach, New York, 2010.
- 5- Deboub.Y, **le nouveau mécanisme économique en Algérie**, O.P.U, Algérie, 1999, p16.
- 6- Hamid Etemad,**International Entrepreneurship in Small and Medium Size Enterprises Orientation, Environment and Strategy**, McGill University, Canada,2004.
- 7- Hanna Oktaba and Mario Piattini, **Software process improvement for small and medium enterprises : techniques and case studies**, Published in the United States of America,2008.
- 8- Johann Peter Murmann, **Knowledge and Competitive Advantage, Australian Graduate School**, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York,2003.
- 9- Kenneth Dyson,**Small and Medium Sized Enterprises**, This edition published in the Taylor & Francis e-Library, New York, 2005.
- 10-Laura J. Spence, Mollie Painter-Morland, **Ethics in Small and medium Sized Enterprises**, University of London School of Management, United Kingdom,2010, P 27.
- 11-Mourad Benachenhou, **inflation, dévaluation, marginalisation**, Dar Echarifa, Alger 1992.
- 12-Patricia Sigmon, **Six Steps to Creating Profit a guide for small and mid-sized service-based businesses**, Published simultaneously in Canada,2010.
- 13-Patrick F. J. Macrory, **The World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis**, Volume I, Printed in the United States of America,2005.
- 14-Patrick low and Arvind Subramanian, **TRIMS in the Uruguay Round An Unfinished Business**, World Bank , Discussion Paper, No 307, 1995.
- 15-Porter, M. E. **La concurrence selon Porter**. Paris: village mondial, 1999 .
- 16-Reis, Ronald, **The World Trade Organization**, Printed in the United States of America, 2009.
- 17-Tania Voon, **Cultural Products and the World Trade Organization**, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York, 2007.
- 18-World Trade Organization, **The Legal Texts the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations**, Published in the United States of America by Cambridge University Press, NewYork,2010.
- 19-WTO **Analytical Index Guide to WTO Law and Practice second edition**, Published in the United States of America by Cambridge University Press, New York, 2007.
- 20-Antti Haahti, Graham Han and Rik Donckels, **The Internationalization of SMEs**, This edition published in the Taylor & Francise -Library, New York, 2003.

ب التقارير والدراسات والقوانين:

- 1- Ahmed Chehit, Guide de l'investissement et de l'investisseur, Grand Alger livres,Alger, 2004,PP : 41-42.
- 2- Andreas Bergh and Rolf Höijer, **Institutional Competition**, Published by George Mason University, USA, 2008.
- 3- Azzedine Abdenour, **séminaire introduction `a la prospective**, université mentori, Constantine, 2005.
- 4- Banji Oyelaran-Oyeyinka and Dorothy McCormick, **Industrial clusters and innovation systems in Africa: Institutions, markets and policy**, United Nations University, 2007.
- 5- Boughadou Abdelkrime: **Politiques d'appui à la compétitivité des Entreprises algériennes**, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, Alger , 2009.p 4.
- 6- Mehdi Abbas Note de travail N° 9/2009, **Mondialisation et développement Que nous enseigne l'enlisement des négociations commerciales de l'OMC ?** décembre 2009.
- 7- Mehdi Abbas, Note de travail , N° 8/2009, **L'accession à l'OMC Quelles stratégies pour quelle intégration à la mondialisation ?**, Laboratoire d'économie de la production et de l'intégration internationale UMR 5252 CNRS - UPMF LEPII BP 47 - 38040 Grenoble CEDEX 9 – France. septembre 2009 .
- 8- Studies in Trade and Investment 65 ,**Globalization of production and the competitiveness of Small and medium Sized Enterprises in Asia and the Pacific trends and prospects**, United Nations publication, 2009.
- 9- Talahit Fatiha, SOUAM Said, BARBET Philippe, **Enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC**, document de CEPN, n ° 05/2009.
- 10-Yu. J. Bell, J.N.B,**Building a sustainable business in China's small and medium-sized enterprises (SMEs)**, Journal of Environmental Assessment Policy and Management, 2007.
- 11-Zekane Ahmed, **le rôle des infrastructures dans la croissance de l'economie Algérienne**, essai d'analyse économétrique, revue des sciences commerciales et de gestion, école supérieure de commerce d'Alger, N°3, Avril 2004.
- 12-Law of the **Republic of china on promotion** of (Order of president N° 69) China.june, 2002.

المملخصات

الملخص

إن هذه الدراسة تستمد أهميتها من المكانة التي تحتلها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول، وما تواجه من تحديات وانعكاسات من جراء التحرير الذي فرضته الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية و التجارة سابقا مرورا بثمانية جولات تفاوض، والتي حلت محلها بعد قرابة الخمسين سنة منظمة التجارة العالمية مرورا بتسعة مؤتمرات وزارية إلى غاية حد الآن ، والتي تسعى إلى تنظيم التجارة الدولية التي تلعب دورا هاما في اقتصاد أي دولة، والجزائر كسائر دول العالم الثالث عرفت تحولات اقتصادية هامة، فبعد استرجاعها لاستقلالها السياسي حاولت أن دعمه بالاستقلال الاقتصادي، حيث تبنت إستراتيجية للتنمية، بالاعتماد في تسيير اقتصادها على النهج الاشتراكي الذي يعتمد على المؤسسات العمومية الكبيرة، ولكنها لم تعطي النتائج المرجوة، خاصة بعد الأزمة النفطية الثانية، بحيث أصبحت عوائد النفط لا تغطي حتى خدمات الدين، لهذا لجأت الجزائر إلى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي اللذان فرض عليها شروطاً كانت مجبرة على تطبيقها خلال فترة زمنية قاربت العشر سنوات بغية تحقيق إصلاحات هيكلية في الاقتصاد الوطني، تحاول من خلالها إرساء قواعد اقتصاد السوق، وتتزايد أهمية هذا الموضوع من منطلق أن الجزائر على عتبة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وما يطرح هذا الانضمام من تحديات على تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تستوجب الدراسة والاهتمام، من أجل محاولة إلقاء نظرة مستقبلية لإستشراف الآثار الايجابية و السلبية المتوقعة من تطبيق اتفاقيات المنظمة، لوضع السيناريوهات المناسبة لإثراء الآثار الايجابية من خلال المزايا التي تمنحها المنظمة للدول النامية، والحد من الآثار السلبية، للتأقلم الإيجابي مع هذا الانفتاح لأنه أصبح حتمية لا يمكن الهروب منه .

الكلمات المفتاحية:

المنظمة العالمية للتجارة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

Abstract

This researched rives its significance from the status occupied by small and medium enterprises in the economies of the countries, and the challenges and implications as a result of liberalization imposed by the General Convention, which was replaced by the World Trade Organization through nearly nine ministerial conferences, through about Tariffs and trade through eight rounds of negotiations. The WTO seeks to organize the world trade which is important in the economy of every country.

Algeria like many third world countries witnessed important economic changes. After getting the political independence, it tried to regain the economic independence; it adopted a strategy for development relying on the Capitalist approach, which relies on the big public enterprises. This strategy did not bring gains especially after the decrease of petroleum prices in 1986. This resorted Algeria to the International Monetary Fund and the World Bank, which imposed conditions that

Algeria was obliged to apply over a period of nearly ten years in order to achieve structural reforms in the national economy, through which it tries to establish the rules of the market economy.

The importance of this topic is getting bigger on the basis that Algeria is in the course of affiliating into WTO. It finished 12 rounds of negotiations until April 2014. The affiliation poses challenges on the competitiveness of small and medium enterprises. This draws the attention to study for the sake of exploring the negative and positive aspects of the conventions and to make scenarios to enhance the positive aspects because Algeria relies on the petroleum revenues (98%). Thus, it seems necessary to adapt with this approach because it became necessary.