الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمة لخضر – الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم التجارية
تخصص مالية وتجارة دولية

تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- دراسة حالة مؤسسة FRIGOMEDIT فرع الوادي

إعداد الطلبة:
- عاد الساسي
- صوالح عمار الطاهر
- هاني عبد القادر

إشراف الدكتور:
- الاسود عبد الحليم

نوقشت المذكرة علنا يوم: 08 /2023/06

اللجنة	الرتبة	الجامعة	الصفة
الاسود محمد	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	رئيسا
الاسود عبد الحليم	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	مشرفا ومقررا
الشهد إلياس	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	ممتحنا

السنة الجامعية: 2022-2023م

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمة لخضر – الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم التجارية
تخصص مالية وتجارة دولية

تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- دراسة حالة مؤسسة FRIGOMEDIT فرع الوادي

إعداد الطلبة:
- عاد الساسي
- صوالح عمار الطاهر
- هاني عبد القادر

إشراف الدكتور:
- الاسود عبد الحليم

نوقشت المذكرة علنا يوم: 08 /06/ 2023

اللجنة	الرتبة	الجامعة	الصفة
الأسود محمد	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	رئيسا
الاسود عبد الحليم	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	مشرفا ومقررا
الشهد إلياس	أستاذ محاضر أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	ممتحنا

السنة الجامعية: 2022-2023م

الشكر والتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات والصلاة والسلام على رسوله الكريم.

لا تتم النعم الا بذكر الله عز وجل على ما انعم علينا من فضله.

وفي نهاية هذا العمل المتواضع نتقدم بالشكر الجزيل الى جامعة الشهيد حمة لخضر التي فتحت لنا افاق البحث العلمي، كما نتقدم بالشكر الى كافة اساتذتنا في كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الذين سهروا على تكويننا، ونخص بالذكر دكتورنا الفاضل: **الاسود عبد الحليم** المشرف على هذه المذكرة فله منا ازكى عبارات الشكر على ما قدمه من جهد وجعل مسعاه في ميزان حسناته، كما نشكر كل من ساهم من بعيد او من قريب في اثراء هذه المذكرة وعلى راسهم الدكتور الأسود محمد و الدكتور أنور عبد الرحماني والدكتور عقبة عبد اللاوي والدكتور بوشول السعيد، والدكتورة اسماء عدائكة ، كما لا ننسى اعضاء اللجنة المناقشة كل باسمه ورتبته العلمية، وطلبة الدفعة.

الإهداء

الحمد لله الذي انار لنا طريقنا وكان لنا خير عون.

الى أغلى ما نملك في هذه الدنيا.

الى من كانوا سبب في وجودنا على هذه الارض والدينا.

الى عائلاتنا الكريمة كلا باسمه.

الى كل من علمنا حرفا من المرحلة الابتدائية الى المرحلة الجامعية.

الى كل محب للوطن ويعمل على تطويره وأمنه وسلامته.

الملخص:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة المحرك الرئيسي لنشاطها الاقتصادي وأحد اهم الحلول الداعمة لنموها الاقتصادي وتحقيق التنمية، وهذا ما حذا بالجزائر الى انتهاج هذا المسار والاهتمام أكثر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدعمها وتأهيلها وكذا المساهمة بتهيئة الظروف لتدويل أنشطتها للمساهمة في تنمية الصادرات وتنوعها. نهدف من خلال هاته الدراسة الى ابراز فاعلية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودور الدعم الحكومي في تأهيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التدويل، وعرض تجربة مؤسسة محلية في التصدير كآلية من اليات التدويل. وبعد استخدام المنهج التحليلي، تم التوصل الى النتائج التالية: -ان هناك خلل كبير في مناخ الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة التقلبات في النهج التنموي المتبع-ان نجاح مؤسسة بالأسواق المحلية لا يعتبر كمعيار لنجاحها دوليا- تفضل اغلبية المؤسسات المحلية التصدير كألية سهلة والاكثر أمان والاخف ضررا مقارنة بالطرق الاخرى في التدويل.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تدويل، تصدير، الاستثمار.

Abstract

Small and medium-sized enterprises in developed countries are the main engines of their economic activities and one of the most important solutions to support their economic growth and development, which has led Algeria to take this path and place greater emphasis on institutions. Support and qualify small and medium-sized enterprises, create conditions for internationalization of their activities, and contribute to export development and diversification. Thus, we aim through this study, to highlight the effectiveness of the internationalization of small and medium enterprises and the role of government support in qualifying and supporting small and medium enterprises towards internationalization, and to present the experience of a local enterprise in exporting as one of the methods of internationalization. After using the analysis method, the following results are obtained:- Due to fluctuations in development methods, there is a significant imbalance in the investment environment of small and medium-sized enterprises -The success of an enterprise in the local market is not regarded as the standard of its international success -The majority of local institutions prefer exporting as an easy, safest and least harmful method compared to other methods of internationalization.

Keywords: small and medium enterprises, internationalization, export, investment.

فهرس المحتويات:

المحتويات	الصفحة
الشكر والتقدير	I
الإهداء	II
الملخص:	III
فهرس المحتويات:	IV
فهرس الجداول:	VI
فهرس الأشكال:	VII
المقدمة العامة	أ
الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومراحل تطورها	
تمهيد:	8
المبحث الأول: الوضعية الحالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	9
المطلب الأول: نشأة وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	9
المطلب الثاني: الواقع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	18
المبحث الثاني: الهيئات وبرامج الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واهم الصعوبات التي تواجهها	21
المطلب الأول: هيئات دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	21
المطلب الثاني: برامج وآليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	32
المطلب الثالث: المشاكل والصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	35
المبحث الثالث: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	40
المطلب الأول: مفهوم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتطلبات مراحلها	40
المطلب الثاني: مخاطر التدويل	44
المطلب الثالث: واقع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	45
خلاصة الفصل:	49
الفصل الثاني: دراسة حالة مؤسسة FRIGOMEDIT	

تمهيد:	51
المبحث الأول: تقديم عام لمؤسسة FRIGOMEDIT	52
المطلب الأول: الادوات المستعملة في الدراسة	52
المطلب الثاني: البطاقة الفنية لمؤسسة FRIGOMEDIT	53
المبحث الثاني: عرض نشاط التصدير لمؤسسة FRIGOMEDIT فرع الوادي	59
المطلب الأول: نشاط التصدير المحلي للمنتوجات الفلاحية	59
المطلب الثاني: نشاط التصدير لمؤسسة FRIGOMEDIT	61
خلاصة الفصل:	66
الخاتمة	68
قائمة المصادر والمراجع	73
الملاحق	77

فهرس الجداول:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	اجراءات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	13
2-1	وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للسداسي الاول 2022	18
3-1	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للسداسي الاول 2022	19
4-1	المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية الى غاية نهاية السداسي الاول 2022	25
5-1	حصيلة الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى غاية نهاية سنة 2021	27
6-1	حصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار حسب قطاع النشاط خلال السداسي الاول لسنة 2019	29
7-1	حصيلة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة منذ إنشائه إلى غاية اخر سنة 2022	31
8-1	مستويات الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	36
9-1	مخطط لأهم المشاكل التي تعترض تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	37
10-1	ترتيب كبرى الشركات الجزائرية في افريقيا لسنة 2019-2020	46
11-1	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة لسنة 2022	47
1-2	عمليات تصدير المنتجات الفلاحية في ولاية الوادي	59
2-2	نشاط المناولة لعمليات التصدير لصالح المؤسسات الخاصة	61
3-2	قيمة التصدير لمادة التمور لمؤسسة FRIGOMEDIT مقارنة بالتصدير المحلي	62

فهرس الأشكال:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	طرق الدخول للاسواق الدولية	43
2-1	مراحل التدويل	44
1-2	الهيكل التنظيمي لمؤسسة FRIGOMEDIT	58
2-2	التوزيع الجغرافي للصادرات المحلية للمنتجات الفلاحية	60
3-2	قيمة التصدير لمادة التمور لمؤسسة FRIGOMEDIT مقارنة بالتصدير المحلي	62

مقدمة

إن الولوج إلى الأسواق العالمية والمنافسة فيها ليس بالأمر البسيط، فهناك قيود ومعضلات تواجه المؤسسات التي تسعى إلى تدويل نشاطها، ويزداد تأثير تلك القيود على مؤسسات الدول النامية بصفة خاصة، لافتقارها للعديد من مقومات النجاح والمنافسة في استقطاب نصيب من السوق العالمي يكون في غالب الأحيان على حساب المؤسسات العالمية الأخرى، والتي تعمل جاهدة على وضع حواجز قويه تمنع فيه دخول المنافسين جدد، وبالتالي ما على المؤسسات الراغبة في النمو، وكسب مكانة مرموقة في السوق، ومسايرة التغيرات البيئية بذكاء، إلا التسلح بطرق التسيير العصرية وحسن استغلال الفرص التي تلوح في الأفق، والتصرف المناسب في مواجهة التهديدات والتركيز على البعد الاستراتيجي للمؤسسة.

وفي الجزائر انتهجت الحكومات المتعاقبة بعد الاستقلال سياسات اقتصادية وصناعية اشتراكية، ذهبت في اتجاه خلق وتدعيم المؤسسات الوطنية الصناعية الكبيرة، بالإضافة إلى اتباع السياسات الحمائية في مجال التجارة الخارجية، مما أدى إلى إهمال تطوير كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والتصدير من جهة أخرى. كل ذلك انتج انحصار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية. غير أن هذه السياسات عرفت فشلا ذريعا مما فرض على الجزائر التخلي التدريجي عن النظام الاشتراكي وتبني نظام اقتصاد السوق، الذي نتج عنه تحرير التجارة الخارجية وتوقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، والرغبة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ونظرا للدور المهم الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة متوسطة في تنمية الصادرات وتنوعها، وقع اختيارنا على موضوع هذا البحث الذي يهدف إلى إبراز فاعلية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والدور الذي تلعبه سياسات الحكومات المتعاقبة لذلك.

1- اشكالية الدراسة:

من خلال ما سبق، يمكن صياغة إشكالية الدراسة في التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى فاعلية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؟

التساؤلات الفرعية:

- ✓ ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ومختلف تصنيفاتها؟
- ✓ ماهي مختلف البرامج وآليات الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؟
- ✓ ماهية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وهل يعتبر ذلك ضرورة حتمية؟
- ✓ ما الخطوات التي تنتهجها مؤسسة FRIGOMEDIT في تدويل انشطتها؟

2- الفرضيات:

بهدف الاجابة على إشكالية البحث والتساؤلات الفرعية المطروحة، تم الانطلاق من الفرضيات التالية:

- ✓ تساهم برامج الدعم والتأهيل الحكومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير في تأهيلها ونجاحها، والذي يعتبر مفتاح الدخول الى التدويل؛
- ✓ يعتبر تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة حتمية في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية؛
- ✓ نجاح مؤسسة بالأسواق المحلية يعتبر مفتاح نجاحها في الأسواق الدولية؛
- ✓ يعتبر التصدير الخطوة الاولى والوحيدة حاليا التي تنتهجها المؤسسات لتدويل انشطتها.

3- اهمية الدراسة:

كما هو معروف يعاني الاقتصاد الجزائري من التبعية المفرطة لقطاع المحروقات، اذ تعتمد مداخيل الدولة بشكل كبير على هذا القطاع، كما أن حوالي 95% من الصادرات الجزائرية تابعة لهذا القطاع. وتشكل هاته التبعية خطر على الاقتصاد الوطني بسبب التذبذب المستمر لأسعار المحروقات وما لذلك من تأثير سلبي على الموارد المالية للدولة والمؤشرات الاقتصادية الكلية. وللتخلص من هذه الوضعية تسعى الدولة الجزائرية إلى تنويع الاقتصاد الوطني عن طريق الزيادة في الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث برز مؤخرا اتجاه واضح في السياسات الاقتصادية، يهدف إلى تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتوجه نحو الأسواق الدولية، عن طريق وضع العديد من برامج التأهيل، بالإضافة إلى هيئات ومرافق الدعم المختلفة، والتي تقدم مجموعة من التسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في تصدير منتجاتها نحو الأسواق الأجنبية. وهنا تكمن أهمية هذه الدراسة من خلال دراسة السلوك الذي تعتمده المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة، بالإضافة إلى محاولة اكتشاف العوامل التي من شأنها أن تجعل التجربة الدولية لهذا النوع من الشركات تجربه ناجحة.

4- اهداف الدراسة:

من خلال هذا البحث حاولنا التوصل إلى تحقيق مجموعة من الاهداف التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- ✓ محاولة الالمام بمفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدوين أنشطتها بصفة عامة؛
- ✓ ابراز اهم المشاكل والصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ محاولة اكتشاف أهم العوامل التي تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بالنجاح في تدويل نشاطها؛

✓ المساهمة في المجهودات الأكاديمية والاقتصادية الهادفة للدفع بالشركات الجزائرية بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة بالتفكير بجدية في تسويق منتجاتها خارج الحدود الوطنية وما يعود من ذلك بالفائدة على هذه الشركات من جهة وعلى الاقتصاد الوطني من جهة أخرى.

5- أسباب اختيار الموضوع:

هناك عدة أسباب وعوامل تدفع لاختيار هذا الموضوع منها:

✓ تعاظم الأهمية الأكاديمية والاقتصادية لموضوع البحث حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

✓ الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية اقتصادية؛

✓ الأهمية الكبيرة لتدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق النمو اقتصادي؛

✓ سعي السلطات العمومية الجزائرية إلى تنويع الاقتصاد الوطني عن طريق زيادة الصادرات خارج المحروقات، وما يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعبه في هذا المجال.

6- الدراسات السابقة:

يعتبر موضوع تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية موضوعا جديدا نوعا ما ويمكن القول إن الدراسات السابقة في هذا المجال تعتبر قليلة مقارنة بأهمية الموضوع. وفي هذا الصدد نذكر على سبيل المثال:

1. **دراسة يوسف حميدي بعنوان: "مستقبل المؤسسات الصغيرة المتوسطة الجزائرية في ظل العولمة"**، وهي عبارة عن اطروحة الدكتوراه تمت مناقشتها على مستوى جامعة الجزائر لسنة 2008/2007. وأكد الباحث من خلال هذه الدراسة على أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة المتوسطة الجزائرية في ظل عولمة الأسواق، وفتح مجال التجارة الخارجية أمام الشركات الأجنبية، مما يؤدي إلى زيادة حدة المنافسة في السوق الجزائري. كما ركز الباحث في هذا البحث على أهمية تدويل النشاط كخيار يطرح أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من أجل مواجهة الآثار السلبية للعولمة الاقتصادية.

2. **دراسة عماري جمعي بعنوان "استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"**، وهي عبارة عن اطروحة الدكتوراه تمت مناقشتها على مستوى جامعة الحاج الاخضر بباتنة سنة 2011. وحاول الباحث من خلال هذه الدراسة مناقشة الأسس المناسبة لبناء استراتيجية تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بالمساهمة في إحلال الواردات بالصادرات. كما يؤكد الباحث من خلال هذا البحث على ضرورة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من أجل تأهيلها وتمكينها من كسب عوامل نجاح في الأسواق الدولية.

3. **دراسة جابر بزطوح ومحمد عشوش بعنوان Analyse de la politique de soutien" aux exportateures des PME dans la wilaya de Bejaia"**وهي عبارة عن مقال صادر في مجلة Journal of economics and financial research، الصادر عن جامعة العربي بن مهيدي بأم البواقي، العدد 2، المجلد 4، في 2 ديسمبر 2012. حاول الباحثان من خلال دراسة ميدانية ضمت عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى ولاية بجاية، لتقييم مختلف البرامج وهيئات الدعم لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير. وقد خلصا البحثان إلى أنه وبالرغم من تعدد هذه البرامج إلى أنه تبقى العديد من العراقيل والمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الراغبة في الدخول إلى الأسواق الأجنبية، منها ما هو مرتبط بالبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة، ومنها ما هو مرتبط بكفاءة ومميزات المسيرين.

4. **دراسة عامر ملايكية بعنوان "عراقيل تصدير المنتجات غير النفطية في الجزائر" دراسة ميدانية لمدراء الشركات المصدرة** وهو عبارة عن مقال صادر في مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج الاقتصادي العالمي العدد 12 في 10 ديسمبر 2012، الصادرة عن المدرسة العليا للتجارة. وقد حاول الباحث من خلال هذه الدراسة التعرف على أهم العراقيل التي تواجه الصادرات والمصدرين خارج قطاع المحروقات. وقد خلصت الدراسة إلى وجود قائمة طويلة من هذه العقبات والعراقيل من وجهة نظر مدراء الشركات المصدرة، منها ما هو مرتبط ببيئة الاعمال الجزائرية، والبعض الآخر يرتبط بخصائص المؤسسات المصدرة.

5. **دراسة دوار رحيم بعنوان Essai d'analyse du processus d'internationalisation: un défi pour les compétences du dirigeant des PME algériennes"**، وهي عبارة عن اطروحة الدكتوراه تمت مناقشتها على مستوى جامعة مولود معمري بتيزي وزو لسنة جمعية 2016/2015. يحاول الباحث من خلال هذه الدراسة تحليل عملية تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة المتوسطة عبر دراسة عينة من هذه المؤسسات على مستوى ولاية بجاية. وقد خلص الباحث في هذه الدراسة إلى أهمية مهارات وكفاءات مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نجاح نشاط التصدير لهذه المؤسسات.

7- حدود الدراسة:

الحدود الموضوعية: كان الهدف من هذه الدراسة هو مدى فاعلية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المحلية)، لذلك ركز هذا البحث على موضوعين أساسيين وهما المؤسسات الصغيرة المتوسطة وواقعها في الجزائر بالإضافة إلى

موضوع التدويل، حيث تمت معالجة هذا الموضوع من جوانبه النظرية. كما أنه ونظرا لطبيعة البحث فقد انحصرت عينة الدراسة على مؤسسة واحدة فقط، مما لا يسمح بتعميم النتائج.

الحدود المكانية: وتتمثل في المؤسسة FRIGOMEDIT فرع الوادي، ببلدية الطريفاوي، ولاية الوادي.

الحدود الزمنية: تمت عملية البحث في إطار هذه الدراسة في الفترة 2023/2019 مع الإشارة إلى أن الاحصائية المتضمنة فيها وخاصة المتعلقة منها ببيانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبيانات التجارة الخارجية امتدت إلى غاية 2022.

8- منهج الدراسة:

اعتمدنا في بحثنا هذا على الجمع بين المنهج الوصفي من خلال دراستنا النظرية والمنهج التحليلي من خلال تحليل البيانات المتوصل اليها في الجداول والاشكال واستخدمنا المنهج التاريخي لتعقب التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

9- صعوبة الدراسة:

تتمثل أهم الصعوبات التي واجهت سير هذا البحث فيما يلي:

- ✓ غياب بعض الإحصائيات المتعلقة بمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات وحتى إن وجدت هناك تضارب بين البيانات الصادرة عن مختلف الوزارات والإدارات العمومية وكذلك المؤسسات؛
- ✓ غياب الاستجابة والتعاون من طرف بعض مسيري المؤسسة.
- ✓ نقص عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية المصدرة، وإن وجدت تم التلكؤ في قبول الدراسة لديهم مع رفض بعضهم لذلك.

10-تقسيمات الدراسة:

للإجابة على التساؤل الرئيسي والتساؤلات الفرعية، وتحقيق اهداف الدراسة واختبار الفرضيات المطروحة، تم تقسيم هذا البحث الى فصلين:

– الفصل الاول: كان بعنوان الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومراحل ومتطلبات تدويلها، تضمن هذا الفصل مبحث عن الوضعية الحالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر اما المبحث الثاني تضمن اليات دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أما المبحث الثالث تناولنا فيه تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– الفصل الثاني: كان بعنوان دراسة حالة مؤسسة FRIGOMEDIT، حيث تم تقديم المؤسسة في المبحث الاول وتناولنا عرض نشاط التصدير للمؤسسة في المبحث الثاني.

وانتهى هذا البحث بخاتمة تضمنت الاجابة على تساؤلات وفرضيات الدراسة، بالإضافة الى النتائج والتوصيات وكذا افاق البحث.

الفصل الأول

الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومراحل تطورها

تمهيد:

أدت مختلف الحوافز والمزايا التي قدمت في اطار تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الى نمو عددها بصورة متسارعة، وبخاصة، كنتيجة لانتهاج اقتصاد السوق الذي يقوم على القطاع الخاص والتي تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القاعدة الأساسية له، والى زيادة مظاهر الاهتمام بها من خلال توفير الإطار التشريعي والتنظيمي، مما أدى إلى حدوث زيادة ملحوظة في عدد هذه المؤسسات ومساهمتها في المتغيرات الاقتصادية، ويتناول هذا الفصل دراسة وتحليل المعطيات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، بالإضافة الى التطرق الى متطلبات ومراحل ومخاطر تدويل المؤسسات

ويتضمن هذا الفصل ثلاث مباحث كالتالي:

- المبحث الأول: الوضعية الحالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- المبحث الثاني: اليات دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- المبحث الثالث: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الاول: الوضعية الحالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق الى الواقع الحالي لهذه المؤسسات في الجزائر، من خلال الاطلاع على مختلف الإحصائيات والتقارير المقدمة من طرف الهيئات المرتبطة بها. والملاحظ في هذا المبحث أن أغلبية الأرقام والإحصائيات المعتمد عليها بالدرجة الأولى هي تلك المقدمة من طرف الوزارات والمؤسسات الرسمية، ويعود هذا أساساً إما لغياب الإحصائيات من طرف الهيئات المختصة الأخرى وعدم تحيينها إن وجدت أو لتضارب الأرقام واختلافها من هيئة لأخرى.

المطلب الأول: نشأة وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يتضمن هذا المطلب الإطار التاريخي والقانوني الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة الى التعريف الذي تبناه التشريع الجزائري لهذا النوع من المؤسسات.

أولا: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أتبعت الجزائر بعد الاستقلال استراتيجية تنموية تعتمد على إعطاء الأولوية للصناعات الثقيلة، وقد ركزت هذه الاستراتيجية على الاستثمارات الضخمة كصناعة الحديد والصلب والطاقيات... وأهملت بالمقابل الصناعات الخفيفة، وتجسد ذلك من خلال إنشاء مجموعة من المؤسسات العمومية الكبيرة لتنفيذ برامج المخططات التنموية، ومما جعل وتيرة التنمية خلال هذه الفترة تسير بخطى متسارعة توفر الإرادة السياسية، ووجود طاقة تمويلية كبيرة لتمويل المشاريع الاستثمارية الضخمة (مداخيل المحروقات).

ومع بداية الثمانينات وجدت الجزائر نفسها أمام أزمة حادة فرضت عليها إعادة النظر في استراتيجيتها التنموية نتيجة جمود وضعف التخطيط المركزي، كما أن تقييم النتائج المحققة من تلك الاستثمارات الضخمة لم يكن في مستوى الطموحات المنتظرة، لذلك سارعت الجزائر إلى إعادة تنظيم النشاط الاقتصادي من خلال إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات العمومية الكبيرة، وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في الصناعات الخفيفة، والمساعدة على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومن خلال قرار التوجه نحو اقتصاد السوق، أبدت الجزائر اهتماما جديا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث قامت باستحداث وزارة خاصة بتلك المؤسسات في سنة 1994، من أجل ترقيتها، وتم دمج وزارة الصناعة بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2010، وهي مكلفة بـ[1]:

- إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة وتحديثها والرفع من تنافسيتها؛
- تقديم الحوافز والدعم التقني والإنتاجي والتسويقي اللازم لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- وضع الأطر القانونية والتشريعية لعمل هذه المؤسسات؛
- إعداد النشرات الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع؛
- القيام بالدراسات والندوات والملتقيات للتعريف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وخضع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمرسوم التنفيذي رقم 94/211 المؤرخ في 18 جويلية 1994، الذي يحدد صلاحيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم وسعت صلاحياتها طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 2000/190 المؤرخ في 11 جويلية 2000 الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وتعتبر هذه الخطوة دليل على توجه الدولة نحو التركيز على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها، وقد تلت هذه الخطوة صدور قانونان مهمان هما:

1- قانون تطوير الاستثمار: صدر في 20 أوت 2001 وفق الأمر رقم 01/03 المتعلق بتطوير الاستثمار، حيث جاء كمراجعة عميقة لقانون الاستثمار رقم 93/12 المؤرخ في 13 أكتوبر 1993 وكمل بذلك النقائص التي كانت تعتريه، والهدف من قانون تطوير الاستثمار لسنة 2001 هو إعادة تشكيل شبكة الاستثمار وتحسين المحيط الإداري والقانوني وإنشاء صندوق ضمان القروض وتدابير متعلقة بتطوير نظام إعلام المؤسسات، حيث تم إنشاء المجلس الوطني

[1] أحمد بوسهمين وآخرون، استراتيجية العناقيد الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لتحقيق تنميتها مع الإشارة إلى حالة الجزائر، الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 13 و14 أفريل 2008، ص: 03.

للاستثمار (CNI)، والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) بهدف ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها[1].

2- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لإعطاء نفس جديد ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جاء القانون رقم 01/18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها من خلال[2]:

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها ضمن حركية التطور والتكيف التكنولوجي؛
- ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع كل الأعمال الرامية إلى مضاعفة عدد مواقع الاستقبال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تشجيع أداء وتنافسية هذه الأخيرة؛
- الحث على وضع أنظمة جبائيه قارة ومكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح التفاؤل، وتبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية تفضل وتشجع الابتكار والتجديد لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها، وتحسين الأداء البنكي في معالجة ملفات تمويلها؛
- ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وقد عدل هذا القانون بموجب القانون الجديد رقم 17/02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحسب المادة الخامسة من هذا القانون الجديد تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات، تشغل من 1 إلى 250

[1] حمزة بن قرينة والطيب بالولي، إنشاء المنظمات الابتكارية بين التأهيل والعوائق: دراسة ميدانية تناولت إنشاء أساتذة بجامعة ورقلة للمنظمات الابتكارية"، الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، 18 و19 أفريل 2012، ص: 05.

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد77، الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001، ص ص 06-07.

شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 مليار دج أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 1 مليار دج، وتستوفي معايير الاستقلالية[1].

ثانيا: تطور الرؤية الجزائرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مر تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري بعدة مراحل هي:

1- المرحلة الأولى (1962-1982): في هذه المرحلة تميز الاقتصاد الوطني بأنه اقتصاد مخطط، وأعطت الحكومة الأهمية الكبرى للمشاريع الكبيرة والمؤسسات الوطنية كبيرة الحجم خاصة في قطاع الصناعة مثل: SONACOM SONELEC, SNMETAL... وفي ظل هذا المحيط الاقتصادي فرضت على القطاع الخاص عدة قيود كونه يتنافى ومبادئ النموذج الاشتراكي الذي يركز على المؤسسة الكبيرة والعمومية التي ظلت في مركز اهتمام السياسة الاقتصادية، ورغم أن إجراءات التمويل في سنة 1966 قد استثنت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأن قانون الاستثمار رقم 66/284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 قد منح الحرية للقطاع الخاص، إلا أن هذا الأخير قد استثني من إجراءات التخطيط والتمويل مما أثر بشكل سلبي على توسعه.

ومن جهة أخرى أجبر قانون الاستثمار مختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ضرورة الحصول على ترخيص من اللجنة الوطنية للاستثمار (**CNI**) بعد توفيرها لعدة شروط معقدة، وهذا الإجراء أفقد ثقة المؤسسات الخاصة بها، ومنه فالقانون سمح بنشأة القطاع الخاص ولكن قيده بالترخيص الإجباري من طرف تلك اللجنة، مما منح حق الاحتكار للدولة في مختلف القطاعات الاقتصادية الحيوية، وأصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكملة وفي خدمة المؤسسات العمومية، وبصفة عامة استمرت هذه المرحلة بتهميش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثلت غالبيتها في مؤسسات عائلية ذو ملكية خاصة أو حرفية، وتأسست في هذه الفترة 12000 مؤسسة بمعدل 600 مؤسسة في السنة، وعرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من القيود أهمها[2]:

- الصعوبة في تمويل المشاريع المعتمدة بحيث لا يتعدى تمويل البنك إلا 30% من المبلغ المستثمر؛
- تحديد الحد الأقصى لتكلفة الاستثمارات بمبلغ 30 مليون دج بالنسبة لإنشاء المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة، وبمبلغ 10 مليون دج بالنسبة للمؤسسات الفردية أو ذات الاسم الجماعي؛

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 02 الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017، ص: 05.

[2] نجية ضحاك، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمس واليوم: آفاق تجربة الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف 17 و18 أفريل 2006، ص 138.

- فرض إجبارية الحصول على الترخيص بالاستثمار على كل المؤسسات؛
- منع ملكية عدة مؤسسات من طرف فرد واحد.

كان الهدف الأساسي من تلك الإجراءات يكمن في عدم السماح للقطاع الخاص بالتوسع لكي لا يهيمن على القطاعات الحيوية للاقتصاد الوطني، وسمح له بممارسة النشاط الاقتصادي في الحدود المدروسة وفي بعض القطاعات المتروكة من طرف المؤسسات العمومية.

2- **المرحلة الثانية (1982–2017)**: منذ سنة 1982 وبعد اقتناع كلي من قبل المسؤولين بالحاجة إلى هذا النوع من المؤسسات، بدأ الاهتمام بتجسيدها ميدانيا من خلال الخطوات العملية التي اعتمدتها السلطات العمومية، والتي نجمعها تبعا لتسلسلها الزمني في الجدول التالي:

الجدول رقم (1–1) إجراءات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

السنة	الموضوع
1982	بعث تنظيم جديد للاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني من خلال القانون 82/11 الصادر 21/02/1982
1983	إنشاء ديوان للتوجيه والمتابعة والتنسيق للاستثمارات الخاصة (OSCIP).
1987	فتح الغرفة الوطنية للتجارة للمستثمرين الخواص.
1988	بداية الإصلاحات الاقتصادية واعتماد اقتصاد السوق، وإصدار قانون النقد والقرض 90/10 الصادر في 14/04/1990.
1991	تحرير التجارة الخارجية من خلال المرسوم رقم 91/37 الصادر في 19/02/1991.
1993	تطوير الاستثمارات من خلال المرسوم رقم 93/12 الصادر في 05/10/1993.
1994	إنشاء وزارة مكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
1995	بداية تحرير التجارة الخارجية واعتماد قانون الخوصصة.
2001	إصدار القانون رقم 01/18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
2002	إلحاق الصناعات التقليدية بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
	إنشاء صندوق لضمان القروض البنكية الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02/373 المؤرخ في 11/11/2002، وهي سنة بداية تأهيل هذه المؤسسات.
2003	إنشاء نظام للإعلام الاقتصادي خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 27/02/2003.

	فتح مكاتب جهوية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجسيدا لبرنامج التأهيل في أفريل 2003.
2004	إحصـــاء 400 عملية تأهيل وتكوين في إطار الدعم المباشـــر، مع بعث جهاز لتغطية الضمانات المالية بقيمة 20 مليون أورو.
	تنظيم الجلسات الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيام 14 و2004/01/15.
2005	إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
2009/2005	تخصيص 4 مليار دج لهذه الفترة للتكفل بإنجاز وتجهيز الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إنجاز مشاتل، تطوير ودعم الصناعة التقليدية خاصة في الوسط الريفي، دراسة وإنجاز متاحف للصناعة الحرفية التقليدية.
2017	إصـدار القانون رقم 17/02 المتضـمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسـسـات الصـغيرة والمتوسطة.

المصدر: إعداد الطلبة بناء على

- ميلود تومي مستلزمات" تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف 17 و18 أفريل 2006، ص: 997.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017، ص: 04.
- نشـريه المعلومات الإحصـائية للمؤسـسـات الصـغيرة والمتوسـطة وزارة الصـناعة والانتاج الصـيدلاني، على موقع الانترنت: تاريخ التصـفح https://www.industrie.gov.dz/fr/bulletin-statistique/# (20/04/2023)

من المعطيات المتضـمنة في الجدول أعلاه يتجلى جهد السـلطات العمومية في الجزائر التي سـعت إلى بعث وتنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال احتضانها وتطويرها وتأهيلها، وتنمية تنافسيتها في الأسواق الداخلية وضـمان مكانة لها في الأسـواق الخارجية خاصـة مع انفتاح الاقتصـاد الجزائري بعد إمضـاء اتفاق الشـراكة مع الاتحاد الأوروبي ومفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وبهذه الإجراءات زاد تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاد الجزائري.

ثالثا: التعريف الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لم تعط الحكومات المتعاقبة بعد الاستقلال في الجزائر أهمية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث اعتمدت الجزائر في هذه الفترة على المؤسسات الكبرى وإعطائها الأولوية في تفعيل الاقتصاد الوطني، وهكذا فإن الخيارات الاقتصادية السابقة لم تعط للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأهمية والمكانة التي تستحقها، الأمر الذي قلص من مدى نجعتها وفعاليتها في المحيط الاقتصادي الوطني، مما أدى إلى غياب تعريف دقيق لهذه المؤسسات لفترة طويلة.

في هذا الإطار، ظهرت أول محاولة لتعريف هذا النوع من المؤسسات في الجزائر عند وضع التقرير الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة التابع لوزارة الصناعة في سبعينات من القرن الماضي، والذي يرى أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي وحدة إنتاجية تتميز بما يلي[1]: الاستقلالية القانونية، تشغل أقل من 500 عامل، وتقدر قيمة إنشائها بأقل من 10 مليون دج، وتحقق رقم أعمال سنوي يقدر بأقل من 15 مليون دج، وتأخذ هذه المؤسسات أشكالا عديدة منها مؤسسات تابعة للجماعات المحلية، فروع للمؤسسات الوطنية، مشروعات مختلطة، مؤسسات مسيرة ذاتيا، تعاونيات، مؤسسات خاصة.

ثاني محاولة لتعريف هذه المؤسسات جاءت من قبل المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة (EDIL) بمناسبة انعقاد الملتقى الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وهنا طرح تعريف يركز على معيارين كميين هما: اليد العاملة ورقم الأعمال، حيث تم تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها مؤسسة تشغل أقل من 200 عامل وتحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دج[2].

المحاولة الثالثة لتعريف هذه المؤسسات صدرت خلال الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية وهو التعريف المقترح من طرف الباحث راب" محمد "بلقاسم في مداخلته بعنوان عناصر التفكير حول مكانة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجبلي"، إذ اعتبر أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي كل وحدة إنتاج صناعية أو خدمية ذات حجم صغير تتمتع بالتسيير المستقل، وتأخذ إما شكل مؤسسة خاصة أو مؤسسة عامة، وهذه الأخيرة هي مؤسسات

[1] بلعزوز بن علي ومحمد إليفي، إشكالية" تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مقررات لجنة بازل 2، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، 17 و18 أفريل 2006، ص: 485.

[2] شهرزاد زغيب وليلى عيساوي، المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر واقع وآفاق، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير جامعة الأغواط، 08 و09 أفريل 2002، ص: 174.

محلية (بلدية، ولاية...)، كما وسع في تعريفه لتشمل وحدات الإنجاز التابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية وباقي الوحدات الخدمية كالتجارة، النقل، التأمين[1].

في بداية تسعينات القرن الماضي، عرفت الجزائر ديناميكية اقتصادية هامة، تبنت من خلالها إصلاحات هيكلية عميقة أعطت للقطاع الخاص دورا كبيرا ومتزايدا في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا في ظل الانفتاح الاقتصادية ورغبة الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكذا اتفاقات الشراكة الأورو متوسطية، وقد انعكس هذا التطور على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبلغ درجة كبيرة خاصة بعد قيام الدولة بإنشاء وزارة خاصة تهتم بشؤونها سميت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993، والتي من بين مهامها[2]:

- إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تأهيل المؤسسات القائمة وتحديثها والرفع من تنافسيتها؛
- تقديم المساعدات التقنية والإنتاجية والتسويقية؛
- تقديم المشورة اللازمة وفتح قنوات الاتصال؛
- وضع الأطر القانونية والتشريعية لعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- القيام بالإحصاءات الخاصة بالقطاع وبالدراسات والندوات للتعريف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في هذا السياق، وبعد انضمام الجزائر إلى الشراكة الأورو متوسطية، وكذلك توقيعها على الميثاق العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000 أخذ المشرع الجزائري بذات التعريف الذي جاء به الاتحاد الأوروبي حيث قدمت الوزارة تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01/18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، والذي يعد مرجعا لكل سياسات وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات وإعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بها بهدف ترقية تنافسيتها[3].

عدل هذا القانون بموجب القانون الجديد رقم 17/02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهكذا يعرف المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها

---

[1] رابح خوني ورقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، الطبعة الاولى، ايتراك للنشر و التوزيع،القاهرة، مصر، ص: 06.

[2] كمال قاسمي، **معوقات تأهيل نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حالة مؤسسة توضيب الورق وفنون الطباعة EMBAG**"، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد2، العدد17 كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص: 138.

[3] هواري هامل، **آليات دعم وترقية قطاع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري**، مجلة الحقيقة، العدد 06، جامعة أدرار، الجزائر، ماي 2005، ص: 126.

القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/ أو الخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 مليار دج أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 1 مليار دج، وتستوفي معايير الاستقلالية كما ميز هذا القانون بين المؤسسة المتوسطة، الصغيرة والصغيرة جدا (المصغرة) وهذا ما جاء في المواد 8، 9 و10 على التوالي[1]:

1- **تعرف المؤسسة المتوسطة** بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخص، ويكون رقم أعمالها ما بين 400 مليون و4 مليار دج، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 200 و1 مليار دج.

2- **المؤسسة الصغيرة** هي مؤسسة تشغل ما بين 10 و49 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 400 مليون دج أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 200 مليون دج.

3- **المؤسسة الصغيرة جدا** هي مؤسسة تشغل من 1 إلى 9 عمال، وتحقق رقم أعمال أقل من 40 مليون دج أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 20 مليون دج.

نلاحظ من خلال التعاريف الواردة في المواد 8، 9 و10 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتماده على معيار عدد العمال أي المعيار العددي، وعلى معيار رأس المال أي المعيار المالي، وذلك لإيجاد حدود بين المؤسسات الصغيرة جدا الصغيرة والمتوسطة وتمييزها عن باقي المؤسسات الأخرى، وهذه المعايير هي الأكثر شيوعا واستخداما. وجاء إصدار هذا القانون التوجيهي بهدف إنعاش قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أرسي بعض الأحكام القانونية التي تهدف إلى دفع عجلة تنمية هذا النوع من المؤسسات ومحاولة القضاء على المشاكل التي تعرفها، وهذا من خلال تسهيل حصولها على العقار الصناعي، بالإضافة الى تسيير عملية حصولها على الدعم المالي.

وتضمن هذا القانون عدة إجراءات لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث نص على إنشاء وكالة وطنية لتطوير هذه المؤسسات، بالإضافة الى انشاء هياكل محلية تابعة لهذه الوكالة تتكون من مراكز دعم واستشارة، إضافة الى مشاتل المؤسسات المكلفة بدعم المؤسسات الناشئة. واحتضانها. إضافة الى انشاء هيئة استشارية تسمى " المجلس الوطني للتشاور من اجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، كما تم التركيز على دعم وترقية المؤسسات المبتكرة من خلال انشاء صندوق ضمان القروض وصناديق الاطلاق، بالإضافة الى تعزيز عملية المناولة بصفتها أداة فعالة من اجل تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد ،02 الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017، ص: 06.

المطلب الثاني: الواقع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

قبل التطرق إلى تشخيص وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، ارتأينا ان نبين أهم أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر التي تدخل في الإحصاء الذي تقوم به الوزارة المعنية ومختلف الهيئات الخاصة بدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي:

أولا: المؤسسات الخاصة هي المؤسسات التي تعود ملكيتها للأفراد أو الخواص، وتمثل النسبة الأكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقسم إلى مؤسسات أشخاص معنوية ومؤسسات أشخاص طبيعية (مهن حرة)؛

ثانيا: المؤسسات العمومية هي المؤسسات التي تعود ملكيتها كاملة أو جزء كبير منها للدولة، وتمثل نسبة ضعيفة جدا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

ثالثا: نشاطات الصناعة التقليدية هي كل مؤسسة يغلب عليها العمل اليدوي وتكتسي طابعا فنيا يسمح بنقل مهارة عريقة، وابتداء من سنة 2010 حدث تعديل وزاري وانتقلت هذه المؤسسات إلى قطاع السياحة، وبذلك خرجت من الإحصاء العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعوضت عند التقسيم الإحصائي بالمؤسسات ذات النشاط الحرفي.

لقد عرف تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطوراً ملحوظاً خاصةً بعد صدور القانون التوجيهي لترقيها سنة 2001، ليستمر التزايد في عددها ليصل الى 1320664 مؤسسة مع نهاية السداسي الأول لسنة 2022 والجدول التالي يوضح وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في نهاية السداسي الأول لسنة 2022:

الجدول رقم (1-2) وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر السداسي الاول 2022

	نوع المؤسسة	عدد المؤسسات	النسبة المئوية
1	المؤسسات الخاصة		
	اشخاص معنويين	742081	56.19%
	اشخاص طبيعيين	578318	43.79%
	منها أصحاب المهن الحرة	266509	20.18%
	منها الصناعات التقليدية	311809	23.61%
	المجموع الفرعي	1320420	99.98%
2	المؤسسات العمومية		

	اشخاص معنويين	244	0.02%
	المجموع الفرعي 2	244	0.02%
	المجموع الكلي	1320664	100%

المصدر: إعداد الطلبة بناء على:

Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2023, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°42, Avril 2023, P : 6. (voir le 20/04/2023)

نلاحظ من الجدول السابق أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بلغ 1320664 مؤسسة مع نهاية شهر جوان لسنة 2022 منها 742081 اشخاص معنويون و244 مؤسسة عمومية، في حين يتكون الباقي من 578318 شخص طبيعي، منها 266509 أصحاب مهن حرة، و311809 مؤسسة للصناعات التقليدية.

والجدول التالي يوضح توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حسب الحجم:

الجدول رقم (1–3) تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للسداسي الأول 2022

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات	النسبة المئوية (%)
مؤسسات مصغرة (عدد العمال اقل من 10)	1281044	97
مؤسسات صغيرة (من 10 الى 49 عامل)	34337	2.6
مؤسسات متوسطة (من 50 الى 249 عامل)	5283	0.4
المجموع	1320664	100

المصدر: إعداد الطلبة بناء على:

Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2023, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°42, Avril 2023, P : 7. (voir le 20/04/2023)

نلاحظ من الجدول السابق أن اغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية هي مؤسسات صغيرة جدا 97%، وهي مؤسسات تشغل اقل من 10 عمال. أما نسبة للمؤسسات الصغيرة فوصلت إلى 2.6%، وهي تلك التي تشغل ما بين 10 و49 عامل. في حين بلغت نسبة المؤسسات المتوسطة 0.4%، وهي المؤسسات التي تشغل ما بين 50 و249 عامل. ولعل الفضل في هيمنة المؤسسات الصغيرة جدا التي تشغل من 1 إلى 9 عمال ضمن النسيج المؤسساتي يعود إلى إنجاز المشاريع المسجلة لدى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وإنشاء بعض الهيئات المساعدة

على دعم الفئات التي فقدت مناصب شغلها كالصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، إضافة إلى ترقية ثقافة المقاولة في الجزائر جراء التحفيزات المالية والجبائية التي ساهمت لحد كبير في تكثيف نسيج المؤسسة الصغيرة جدا.

المبحث الثاني: الهيئات وبرامج الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واهم الصعوبات التي تواجهها

المطلب الاول: هيئات دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

اعتمدت الجزائر على مجموعة من الهياكل والهيئات والتي من خلالها عملت على اصلاح الاختلالات والمشاكل التي قد تواجهها من أجل رفع فعاليتها وكفاءتها في الاقتصاد الوطني. وهذا ما سنحاول تناوله في هذا المبحث وبصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 اعتمدت الحكومة الجزائرية على مجموعة من الهياكل والهيئات من أجل تلبية مطالب هذه المؤسسات وإصلاح الاختلالات والمشاكل التي تواجهها والتي حدت من كفاءتها وفعاليتها في الاقتصاد الوطني.

أولا: مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوزارة الصناعة والانتاج الصيدلاني

وقد أنشأه بموجب المرسوم التنفيذي[1] رقم 516-21 المتضمن تنظيم الادارة المركزية لوزارة الصناعة، وتكلّف على الخصوص، بما يلي:

- اقتراح الأعمال الرامية إلى تشجيع إنشاء المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الجديدة وتوسيع مجال نشاطها،
- وضع إطار تشاوري مع الحركة الجمعوية ومنظمات أرباب أعمال المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة،
- إعداد برنامج دعم وعصرنة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة ومتابعة تنفيذه، بالاتصال مع الهيئات المعنية،
- المساهمة في إعداد سياسات تكوين الموارد البشرية للقطاع وتسييرها والتي تعمل على تشجيع الإبداع والابتكار والعصرنة لدى المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة،
- اقتراح كل تدبير من شأنه ترقية حماية وتثمين ودعم وترقية الإنتاج الصناعي.

ثانيا: مشاتل وحاضنات لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مكلفة بمساعدة المؤسسات ودعمها فمن أجل تحقيق فرص النجاح وتحقيق البقاء والاستمرارية لهذا القطاع عملت الحكومة على خلق هذه الهيئات، هذه الأخيرة عبارة عن إطار متكامل من الخدمات والتسهيلات والآليات المدعمة لرواد الأعمال. طبعا

1 المرسوم التنفيذي رقم 256-21، الجريدة الرسمية، العدد 96، المؤرخ في 26 ديسمبر 2021، ص: 14

الهدف هو التقليل من حجم المخاطر واحتمالات الإخفاق والفشـــل. توفر حاضـــنات الاعمال جملة من الخدمات أهمها:

- تحقيق فرصة الوصول إلى التمويل وخاصة للمؤسسات الصغيرة؛
- تقديم خدمات إدارية وتدريبية وخدمات التخطيط الاســـتراتيجي والتســـويقي وعقد ندوات وورشـــات عمل مع المستثمرين وأصحاب المشاريع والأفكار.

ما يلاحظ على هذه الحاضـنات هي القيام بخدمات أسـاسـية وخاصـة للمؤسـسـات ذات الطبيعة الابتكارية التكنولوجية، حيث تساعدها على دراسة الجدوى الاقتصادية وتوفير المعارف الضرورية لهذه المشاريع.

ثالثا: مراكز التسهيل

هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي[1]، وتعتبر كهيئات استقبال وتوجيه ومرافقة أصـحاب المشـاريع لتسـهيل عملية الاندماج في الاقتصـاد الوطني، وهذا عن طريق توفير دراسـات استراتيجية وتنظيمية حول الأسواق المحلية والوطنية، بالإضافة طبعا إلى تسهيل عملية الوصول للتمويل وبعض المهام منها:

- دعم إنشاء المؤسسات وتطويرها والمساعدة على تخطي عراقيل مرحلة التأسيس؛
- تقديم خدمات استشارية قصد تسهيل عملية استهداف الأسواق وتطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا؛
- إنشاء قاعدة معطيات حول التركز المكاني لنسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

طبعا تهتم مراكز التسـهيل بصـنفين من المسـتثمرين الصـنف الأول يكون فيه المسـتثمر صـاحب الفكرة ولا يملك رأس المال أو يملك رأس المال ويحتاج للتوجيه والمرافقة في ميدان النشـاط، أما الصـنف الثاني فيكون المسـتثمر مالك المؤسسة ويبحث عن ابتكارات جديدة أو كيفية تطوير وسائل الإنتاج أو المنتوج من خلال الدعم المالي وإبرام اتفاقيات مع مراكز البحث والمخابر.

وسجلت مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي دخلت حيز التنفيذ تحسنا ملحوظا في نتائج أنشطتها خاصـة فيما يتعلق بمرافقة حاملي المشـاريع وكذا إنجاز مخططات الأعمال، كما أن مجالات اختصـاص المشـاريع التي تم مرافقتها من طرف مراكز التسـهيل متعددة تشـمل مختلف قطاعات النشـاط مثل البناء والأشـغال العمومية الخدمات

[1] المرسوم التنفيذي رقم 78-03، الجريدة الرسمية العدد 13، المؤرخ في 26 فيفري 2003، ص: 18.

الصناعة الغذائية الصيد البحري...الخ، وتبرز حصيلة النشاط لـــ 27 مركز تسهيل موقوفة إلى غاية نوفمبر 2019 المعطيات التالية[1]:

1- 2717 حامل مشروع تم استقبالهم على مستوى هذه المراكز؛

2- 1512 مشروع تمت مرافقتهم من طرف هذه المراكز؛

3- 126 مؤسسة منشأة في سنة 2019 وهو ما يعادل 11.78% من عدد المشاريع التي تم مرافقتها، 80863 منصب عمل مستحدث منذ بداية العمل بهذه الهياكل، في حين انه تم استحداث 7722 منصب في سنة 2019.

رابعا: المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CNC-PME):

عمدت الحكومة الجزائرية في 2003 إلى إنشاء مجلس وطني استشاري مهمته الأساسية تمثلت في تفعيل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ترقية مجالات التشاور بينها وبين الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب الأعمال من جهة والسلطات العمومية من جهة أخرى يسهر هذا المجلس على:

- ضمان الحوار والتشاور بشكل دائم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول آليات ترقية هذه المؤسسات؛
- تشجيع وترقية إنشاء الجمعيات المهنية، وجمع المعلومات حول منظمات أرباب الأعمال والجمعيات المهنية وهذا للسماح بتطوير القطاع.

خامسا: هيئات ترقية المناولة

حيث تعتبر المناولة أفضل وسيلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى هذا تم تأسيس:

1- المجلس الوطني لترقية المناولة: يتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة من مهامه:

- تشجيع التحاق المؤسسات الوطنية بالتيار العالمي للمناولة؛
- ترقية عملية الشراكة مع كبار أرباب العمل.

2- بورصات ترقية المناولة والمشاركة: وهي جمعيات غير ربحية تتكون من مؤسسات عامة وخاصة، تهدف إلى:

[1]' Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2019, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°35, Novembre2019, P: 21-22

- إحصاء الطاقات الحقيقية للمؤسسات الجزائرية المناولة؛
- تشجيع الاستعمال الأمثل للقدرات الإنتاجية؛
- تنظيم وتنشيط اللقاءات والمؤتمرات حول المناولة.

سادسا: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، كما تعتبر أداة الدولة في تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي تتولى مجموعة من المهام أهمها[1]:

- تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمان متابعته؛
- ترقية الخبرة والاستشارة والمتابعة الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- متابعة ديموغرافية المؤسسات في مجال إنشاء النشاط وتوقيفه وتغييره؛
- ترقية الابتكار التكنولوجي واستعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكنولوجيات الإعلام والاتصال الحديثة بالتعاون مع المؤسسات والهيئات المعنية.

سابعا: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE) (ANSEJ سابقا)

انشات هذه الوكالة حسب المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 والذي يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، ويغير تسميتها. هذا الجهاز موجه للشباب العاطل عن العمل والبالغ من العمر من (35-19) والحامل لأفكار مشاريع تمكنهم من خلق مؤسسات.

يضمن الجهاز عملية المرافقة لمراحل خلق المؤسسة وتوسيعها وتقديم مساعدات هامة سواء في التمويل أو ميدان الإعانات المستمرة خاصة أثناء مرحلة الاستغلال وتأخذ هذه الإعانات عدة أشكال منها:

- مساعدات مختلفة كالإعلام والاستقبال والمرافقة؛
- امتيازات جبائيه ومساعدات مالية.

ويتابع وزير المكلف بالمؤسسات المصغرة الأنشطة العملية للوكالة[2].

[1] المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 مايو، الجريدة الرسمية، 2005، ص: 32.

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 70، الصادرة بتاريخ 25 نوفمبر 2020، ص: 9.

اعتبرت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب سابقا ولدعم وتنمية المقاولاتية حاليا، أولى مبادرات الحكومة المثمرة في تدعيم نشأة القطاع الخاص، وتحريك عوامل الريادية والاستقلالية لدى الشباب العاطل عن العمل والبالغ من العمر 19-35 سنة، حيث تعمل على تقديم الدعم المعنوي والمالي والفني للمستفيدين وتسهر على كون المؤسسات المستحدثة تعمل في مجالات مربحة ومستمرة لضمان التشغيل وتحقيق المداخيل لمستحدثيها من جهة وضمان استرداد الديون المحصل عليها خلال الآجال المحددة من جهة أخرى[1]. ويتم استخدام صيغ التمويل الثنائي والثلاثي، تكون الأولى بين الطرف المستفيد والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، والثانية بين الطرفين السابقين والبنك، وتكون تشكيلة التمويل حسب هذه الأخيرة كما يلي[2]:

- المساهمة الشخصية 21 من التكلفة الإجمالية للمشروع؛
- الوكالة من 28-29 من التكلفة الإجمالية للمشروع، قرض على شكل هبة؛
- البنك: 70% من التكلفة الإجمالية للمشروع.

يمكن توضيح حصيلة الاستثمارات الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (1-4): المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلى غاية نهاية السداسي الاول 2022

عدد المشاريع الممولة	الرجال		النساء		عدد مناصب الشغل	قيمة المشاريع دج
	العدد	النسبة	العدد	النسبة		
401673	358354	90	43319	10	958160	1325164057336

المصدر: إعداد الطلبة بناء على:

-Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2022, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°41, Octobre 2022, P: 26-27. (voir le 20/04/2023)

نلاحظ من الجدول أعلاه أنه ومنذ انطلاق نشاطات الدعم والتوجيه للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية من سنة 1996 حتى 2022، بلغت المشاريع الممولة من طرف الوكالة 401673 مشروع بغلاف مالي يقدر بـــ

[1] عبد الله بلوناس وابراهيم دوار، "دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة الجزائر وفرنسا"، الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، 18 و19 أفريل 2012، ص: 08

2 لمزيد من المعلومات انظر: https://promoteur.anade.dz

1325164057336دج، وبمناصب شغل فعلية بلغت 958160 منصب شغل، والملاحظ هيمنة الرجال على المشاريع الممولة من طرف الوكالة بنسبة 90%، مقابل استحواذ النساء على النسبة المتبقية (10%) من عدد المشاريع الممولة، وهي نسبة عرفت نموا ضئيلا رغم الإجراءات المتخذة لترقية المقاولة النسائية، وتشجيع النساء على إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

لقد كان للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب العديد من الآثار الإيجابية منها المساهمة في القضاء على مشكلة البطالة، وكذا بعث روح المبادرة والاستثمار لدى صغار المستثمرين والشباب، بالإضافة إلى المساهمة في استرجاع البنوك لوظيفتها كوسيط بين الأعوان الاقتصاديين ودورها في العمليات الاستثمارية.

ثامنا: الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)

تأسست سنة 2004 وعوضت الديوان الوطني للتجارة الخارجية، والوكالة عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ومن أبرز مهامها[1]:

- المشاركة في تحديد استراتيجية التجارة الخارجية، وتسيير وسائل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة؛
- تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية، وإعداد تقارير سنوية تقييمية لسياسة الصادرات وبرامجها؛
- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية والمعارض والعروض والصالونات المختصة المنظمة بالخارج، وكذا مساعدتهم على تطوير أعمال الاتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.

تاسعا: صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR)

أنشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 373-02 المؤرخ في 06 رمضان 1423 الموافق لـ 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم، ويتمتع هذا الصندوق بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية[2].

[1] المرسوم التنفيذي 174-04، المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، المؤرخ في 22 يونيو 2004.

[2] لمزيد من المعلومات أنظر: https://www.fgar.dz/portal/ar.

يهدف صندوق ضمان القروض إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.

عاشرا: صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI):

صندوق ضمان قروض الاستثمار (CGCI) الجزائر هي شركة تم إنشاؤها بمبادرة من السلطات العامة بموجب المرسوم الرئاسي 134-04 المؤرخ 19 أبريل 2004 الذي يحمل قوانين صندوق ضمان ائتمانيات الاستثمار لدعم إنشاء وتطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تسهيل الوصول إلى الائتمان (كائن اجتماعي قانوني). ويبلغ رأس مالها المسجل 30 مليار دينار، واكتتاب ما يصل إلى 20 مليار دج، 60% مملوكة من قبل الخزانة 40%, من البنوك (BDL، CPA، BEA، BNA وبنك CNEP)[1].

الغرض من الصندوق هو ضمان البنوك ومؤسسات الائتمان لخطر التخلف عن سداد أرصدة الاستثمار بفترة استحقاق تقل عن أو تساوي 7 سنوات، بما في ذلك فترات التأجيل وعقود الإيجار التي تقل مدتها عن 10 سنوات متعاقد عليها من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة لتمويل مشاريعها الاستثمارية الإنتاجية للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء أو تمديد أو تجديد معدات الإنتاج الخاصة بها.

بالنظر إلى المهام التي كلف بها الصندوق والنتائج المنتظرة منه، يبين الجدول التالي حصيلة الصندوق غاية نهاية سنة 2021:

الجدول رقم (1-5): حصيلة الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غاية نهاية سنة 2021.

عدد الضمانات الممنوحة	القيمة الإجمالية للمشاريع
2021	641 90 مليار دج

المصدر: إعداد الطلبة بناء على:

Rapport annuel de CGCI PME, Données de l'année 2021, Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements-PME. (voir le 20/04/2023)

[1] لمزيد من المعلومات أنظر:https://cgci.dz

حادي عشر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)

اعتمدت الجزائر القرض المصغر كأداة لمحاربة الفقر منذ عام 1999. بعد خمس سنوات فقط، استوجب إنشاء هيئة أخرى لمنح القروض المصغرة: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر من أجل استكمال الإطار العام للهيئات الموجهة للإدماج الاقتصادي للأشخاص الذين لم يستفيدوا من التمويلات البنكية. وعليه، فقد أبدت الحكومة استعدادها وعزمها على مكافحة الفقر.

أنشأت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في عام 2004، حيث تندرج ضمن الاستراتيجية الوطنية لمكافحة الفقر والتهميش وقد جاءت لمعالجة شتى النقائص التي تم تشخيصها وتلبية المتطلبات التالية[1]:

- منح القروض بطريقة لامركزية؛
- تخفيف شروط التأهيل وتدعيم المستفيدين وتقديم لهم الاستشارات والمرافقة؛
- تكييف الاجراءات مع طرق تطبيق الشروط الموضوعية للفئات المحرومة؛
- سيولة آليات الموافقة والمنح الفعلي للقروض من اجل تفعيل الدعم ومساهمة الفئات المحرومة؛
- استدامة النظام عن طريق إنشاء قواعد عملية كافية.

ثاني عشر: الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار (ANDI):

انطلق نشاط وكالة ترقية ودعم الاستمارات ASPI سنة 1995 حيث كان الغرض من إنشائها تسهيل انجاز المشاريع الاستثمارية وتقديم أكبر قدر من الدعم والمساعدة للمستثمرين. لكن بعد ذلك تم التوجه إلى انشاء الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار ANDI، هذه الأخيرة هي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ولقد تجسدت عملية الانتقال من وكالة ترقية ودعم الاستثمارات إلى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في تعديلات على مستوى الإطارات المؤسساتية والتنظيمية والمتمثلة في[2]:

- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار هيئة يترأسها رئيس الحكومة مكلفة باستراتيجيات وأولويات التطوير؛
- إنشاء هياكل جهوية للوكالة التي تساهم بالتشاور مع الفاعلين المحليين في التنمية الجهوية. تتمثل هذه المساهمة خاصة في توفير وسائل بشرية ومادية من أجل تسهيل وتبسيط عمل الاستثمار؛
- إرساء لجنة طعن ما بين وزارية مكلفة باستقبال شكاوى المستثمرين والفصل فيها؛

[1] لمزيد من المعلومات أنظر https://www.angem.dz/ar/home.php

[2] لمزيد من المعلومات أنظر: https://www.industrie.gov.dz/fr/andi/

- توضيح أدوار مختلف المتدخلين في مدرج الاستثمار مراجعة نظام التحفيز على الاستثمار؛
- تخفيض آجال الرد للمستثمرين من 60 يوما إلى 72 ساعة؛
- إلغاء حد التمويل الذاتي المطلوب من أجل الحصول على المزايا؛
- تبسيط إجراءات الحصول على المزايا.

تتمثل مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في:

- تسجيل الاستثمارات؛
- ترقية الاستثمارات في الجزائر وفي الخارج؛
- ترقية الفرص والإمكانات الإقليمية؛
- تسهيل ممارسة الأعمال ومتابعة تأسيس الشركات وإنجاز المشاريع؛
- دعم المستثمرين ومساعدتهم ومرافقتهم؛
- الإعلام والتحسيس في لقاءات الأعمال؛
- تأهيل المشاريع التي تمثل اهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، وتقييمها وإعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها.

لعبت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار منذ نشأتها دورا فعالا في دعم استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك نتيجة للصلاحيات الواسعة التي منحت لها، والجدول التالي يبين مدى مساهمة هذه الوكالة في زيادة المشاريع الاستثمارية خلال الأول لسنة 2019

الجدول رقم (1–6): حصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار حسب قطاع النشاط خلال السداسي الأول لسنة 2019

الفرع الصناعي	عدد المشاريع	القيمة بمليون د ج	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	85	21087	4.07	16233	3.33
البناء	459	41251	7.78	4496	9.22
الصناعة	922	329110	62.06	36644	66.92
الصحة	50	221563	3.98	1642	3.37

السياحة	102	89291	16.48	5143	10.54
الخدمات	147	27985	5.28	3236	6.63
المجموع	1765	530291	100	48748	100

المصدر: إعداد الطلبة بناء على:

Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2019, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°35, Novembre2019, P : 17. (voir le 20/04/2023)

يلاحظ من خلال الجدول السابق أن مشاريع الاستثمار المسجلة على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار للسداسي الأول من سنة 2019 هي 1765 مشروع بقيمة 530291 مليون دج، حيث وفرت هذه المشاريع حوالي 48748 منصب شغل، وتبين هذه الحصيلة الدور الذي تقوم به الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار من خلال ترقية وتطوير الاستثمارات المحلية والأجنبية ومتابعتها، وتشجيع روح المبادرة لدى المستثمرين من خلال تسهيل الإجراءات الإدارية والقانونية عن طريق الشباك الوحيد، خصوصا المتعلقة بالفترة التي تستغرقها عملية دراسة الملفات المقدرة بـ 30 يوما، والتي كانت تستغرق 60 يوما فيما مضى.

ويجدر الذكر أن قطاع الصناعة يحتل الصدارة من حيث عدد المشاريع المصرح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، حيث بلغ عدد المشاريع 922 مشروع أي بنسبة 52,22% حيث وظف 36644 شخص بنسبة 66,92% من إجمالي مناصب الشغل، ويأتي قطاع السياحة، البناء والخدمات في المراتب الثلاثة التالية ويشغلون 10,54%، 09,22% و06,63% من إجمالي مناصب الشغل المصر بها على التوالي. والملاحظ أيضا أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تركز على منح الامتيازات للقطاع الصناعي، حيث مثلت نسبة قيمتها اغلبية الامتيازات الممنوحة. في الأخير فإن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار مسؤولة عن تسهيل وترقية ومر افقة الاستثمار وخلق المؤسسات من خلال أجهزة التحفيز التي تتمحور أساسا على إجراءات منح القروض الإعفاء والتخفيض الضريبي.

ثالث عشر: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC):

يتكفل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) بجهاز الدعم لإنشاء وتوسيع الأنشطة المحدثة للثروة المخصصة للشباب العاطل عن العمل البالغ من العمر 30-50 سنة، والذين فقدوا وظائفهم لأسباب اقتصادية، وقد

أنشأ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/188 المؤرخ في 06 جويلية 1994، ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ويوضع الصندوق تحت وصاية الوزير المكلف بالضمان الاجتماعي[1].

يساهم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في خلق وترقية الأنشطة المخصصة للبطالين الراغبين في خلق مشاريع صغيرة ومتوسطة، وذلك من خلال تقديم الدعم المالي والتقني لإعادة إدماج البطالين في ميدان التشغيل، وتقديم الاستشارات والامتيازات الجبائية حفاظا على الشغل وحماية الأجراء الذين يفقدون مناصب عملهم بصفة لا إرادية[2].

لقد حقق الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة منذ إنشائه الحصيلة المبينة في الجدول التالي:

الجدول رقم (1–7): حصيلة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة منذ إنشائه إلى غاية اخر سنة 2022

عدد المشاريع الممولة	الرجال		النساء		عدد مناصب الشغل	مبلغ التمويل مليون دج
	العدد	النسبة	العدد	النسبة		
160202	143861	89.80%	16341	10.20%	340500	554780.18

المصدر: إعداد الطلبة بناء على:

Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2023, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°42, Avril 2023, P : 27. (voir le 26/04/2023)

في إطار برنامج محاربة البطالة والإقصاء الاجتماعي، أنيط للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بمأمورية تسيير جهاز دعم إحداث الأنشطة للعاطلين عن العمل وتطوير ثقافة المقاولة، على هذا الأساس باشر الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتمويل 160202 مشروع بمبلغ يقدر بـــ 554780.18مليون دج، مستحدثا بذلك 340500 منصب شغل، وقد بلغ عدد المشاريع التي أنجزها الرجال 143861 مشروع بنسبة 89,80% من إجمالي المشاريع، وهي نسبة تفوق بكثير نسبة المشاريع التي أنجزتها النساء (10,20%).

هذه الأرقام تبين أن الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ومنذ إنشائه كمؤسسة عمومية تحت وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي يعمل على تخفيف الآثار الاجتماعية المتعاقبة الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 44، الصادر بتاريخ 07 جويلية 1994، ص ص:05-06.

[2] – الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، مهام الصندوق، على موقع الانترنت:

تاريخ التصفح (26/04/2023)

http://www.cnac.dz/site_cnac_new/web%20pages/ar/ar_dispositif.aspx

القطاع الاقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي، وأيضا دعم إحداث وتوسيع مشاريع صغيرة ومتوسطة لصالح البطالين البالغين 30-50 سنة.

المطلب الثاني: برامج وآليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على غرار استحداث الهيئات الحكومية وصناديق ضمان القروض، قامت الجزائر بإجراءات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبرام اتفاقيات مع مختلف الهيئات الدولية لتأهيل تلك المؤسسات وتأهيل محيطها وتقديم الاستشارة والدراسة والتكوين، إلى جانب تحسين ظروف حصولها على القروض من أجل رفع تنافسيتها، ومن بين هذه الإجراءات الإصلاحية نذكر ما يلي:

أولا: التعاون الدولي في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

قامت الجزائر – في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – بتوقيع اتفاقيات بينها وبين دول أخرى متقدمة في إطار التعاون الدولي، ونذكر في هذا المجال ما يلي[1]:

1- التعاون الجزائري الألماني

تضمن هذا التعاون:

- مشروع إرشاد وتكوين بتكلفة إجمالية تقدر ب 3 ملايين أورو ويستفيد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتكوين 50 متخصص و250 عونا مرشدا؛
- مشروع دعم وترقية المؤسسات الصغيرة بغلاف مالي يقدر ب 2.3 مليون أورو هدفه ترقية الحركة الجمعوية بالمؤسسات؛
- مشروع ابتكار وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة INNODEVهو برنامج تعاون ثنائي مع الشريك الألماني، عبر الوكالة الألمانية للتعاون الدوليGIZ ، يهدف إلى تعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخدمات البيع الموجهة لها من أجل أن تصبح أكثر قدرة على المنافسة والمحافظة على البيئة.

يقدم مشروع INNODEV الدعم لتحسين النظام البيئي من أجل بروز مؤسسات صغيرة ومتوسطة مبتكرة، تنافسية ومستدامة.

[1] قايد حفيظة، **الإطار القانوني لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري**، مجلة الندوة للدراسات القانونية، مج 2018، العدد 19، ص ص: 52-86.

يتكون الإطار المرجعي للبرنامج من اتفاقية تعاون بين الحكومة الجزائرية والحكومة الألمانية، الموقعة في 20-10-2019، واتفاقية تنفيذ البرنامج بتاريخ 11-02-2020، وحددت مدى تنفيذه بثلاث سنوات.

2- التعاون الجزائري الكندي

إذ تم الاتفاق على تعاون كندي جزائري يتمثل في تنمية القطاع الخاص في الجزائر لتحسين شروط تنافسية القطاع الإنتاجي وتم توقيع هذا الاتفاق ممثل الخارجية الجزائري والوكالة الكندية للتنمية الدولية عن طريق السفير الكندي بتكلفة إجمالية تقدر بـ 7.4 مليون دولار لمدة سنتين.

3- التعاون الجزائري الإيطالي

حيث تم التوقيع بين وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية والوزير الإيطالي للنشاطات الإنتاجية في أفريل 2002 من أجل إقامة علاقات بين رجال الأعمال الجزائريين ونظرائهم الإيطاليون، وكذا إنشاء مركز تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للجزائر بدعم من إيطاليا.

4- التعاون الجزائري النمساوي

تم الاتفاق بين البنك الوطني الجزائري والبنك المركزي النمساوي في إطار الاستفادة من قرض بقيمة 30 مليون أورو، بعد مفاوضات دامت سنة، ويوضع هذا القرض تحت تصرف المتعاملين الاقتصاديين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الواردات.

ثانيا: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هو برنامج وطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحيطها ممول من طرف الدولة وينفذ من قبل الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويهدف إلى تحسين القدرة التنافسية لتلك المؤسسات وتمكينها من مسايرة المعايير الدولية في التنظيم والإدارة لتمكينها من مواجهة تحديات العولمة وانفتاح الأسواق والتغيرات التكنولوجية، وقد جاء هذا البرنامج في إطار القانون التوجيهي المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01/18 المؤرخ في 18 ديسمبر 2001 وبصفة خاصة المادة 18 منه. في إطار ترقية هذا النوع من المؤسسات، وضعت الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار برنامج تأهيل 20 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة خلال الخماسي 2010-2014 لتحسين تنافسية هذه المؤسسات بمبلغ يفوق 386 مليار دج[1].

[1] Agence nationale de développement de la PME, Définition de la mise à niveau, Sur le site web : https://www.industrie.gov.dz/adpmepi/ Voir le 26/04/20 23

ثالثا: التعاون الدولي للدعم والتأهيل

في إطار التعاون وانفتاح الجزائر على الخارج وخصوصا مع الاتحاد الأوروبي، قامت الدولة الجزائرية بتوسيع التعاون مع مختلف الهيئات الدولية بإبرام عدة اتفاقيات تخص برامج الدعم والتعاون الاقتصادي، وذلك بهدف تأهيل وتحسين القطاع الخاص الجزائري بما يسمح بتكييفه مع متطلبات اقتصاد السوق ورفع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وفي هذا الإطار تبرز عدة برامج أهمها[1]:

1- برنامج ميدا: يجسد برنامج "ميدا" التعاون والتنسيق الجزائري الأوروبي في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد أخذ اسم " أورو- تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"، ويشمل برنامج "ميدا" المؤسسات التي تشغل أقل من 20 عامل الناشطة في القطاع الصناعي، وتقدر الميزانية المخصصة لتمويل هذا البرنامج 62,9 مليون أورو، منها 57 مليون أورو ممولة من طرف الاتحاد الأوروبي، وحدد مدة هذا البرنامج بـــ 5 سنوات من 2002 إلى 2007، وتقدمت 716 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بطلب الانضمام إلى برنامج التأهيل من مجموع 2150 مؤسسة، وقد تخلت 268 مؤسسة عن البرنامج بعد القيام بالتشخيص.

2- برنامج ميدا 2: واستكمالا لبرنامج "ميدا" في مرحلته الأولى، وفي إطار البرنامج الخماسي (2010-2014)، تم التوقيع على برنامج "ميدا 2 الذي دخل حيز التطبيق في جانفي 2011، والهادف إلى تأهيل 20 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة وطنية وتطوير الإنتاجية.

3- التعاون التقني الألماني (GTZ): ينشط برنامج الهيئة الألمانية للتعاون التقني بالجزائر في إطار التعاون التقني الثنائي منذ أكثر من 25 سنة، ويهدف إلى تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توظف أقل من 20 عاملا، ومرافقة عملية تحول الاقتصاد والمؤسسة الجزائرية في أربع مجالات هي: السكن والعمران، الفلاحة والصيد البحري، حماية المحيط وتسيير الموارد المائية ترقية النشاط الاقتصادي، والشغل.

قام برنامج التعاون الجزائري الألماني بتقديم أكثر من 200 ساعة من المحاضرات في مجال التكوين والاستشارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تكوين 30 مستشارا في إدارة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإصدار أول دليل جزائري خاص بالمكاتب الاستشارية لإدارة تلك المؤسسات، مع تخصيص غلاف مالي قدره 3 ملايين دوتش مارك ألماني يخص ترقية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[1] خالد مدخل، **تجربة الجزائر فى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الطبعة الأولى، الجزائر،2012، ص ص 185-205.

رابعا: التعاون مع بعض البنوك والهيئات الدولية

تعاونت الجزائر مع بنوك وهيئات دولية من أجل المساهمة في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تتمكن من كسب قدرة تنافسية في أسواقها، وتتعدد صور هذا التعاون مع أكثر من جهة، وخاصة مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بدأت هذه المنظمة العمل في الجزائر سنة 1999، حيث عملت على تطوير التنافسية وإعادة الهيكلة الصناعية لثمانية مؤسسات عمومية و40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، كما عملت أيضا على تقديم مساعدات فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن برنامج التأهيل الصناعي، وقد حقق هذا البرنامج تنفيذ تشخيص لـــ 12 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، مع تدخل مكاتب دراسات وطنية و6 خبراء أجانب، مع إنجاز شبكة وطنية للمعلومات والمعارف الاقتصـــادية، وتنظيم مشـــروع قيادة التأهيل مع تقوية القدرات الوطنية في مجال الجودة والتقييس من خلال تكوين 50 مراجع داخلي للجودة. من خلال ما سبق، نلاحظ أن الجزائر اعتمدت وبشكل ملم وتقني على المرافقة وخاصة الأوروبية منها برامج دعمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تأهيل مؤسساتها، وضمان تكوين هيئات وطنية تشرف على المرافقة الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد تخطي المرافقة الدولية كمرحلة تكوين وفي هذا المجال فإن تعزيز التعاون الاقتصادي والمالي والتقني لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يمثل حلا مناسبا لمشاكل تلك المؤسسات من حيث الحصول على التمويل، والاستفادة من التكنولوجيا ودخول الأسواق الخارجية وتعزيز مكانتها في السوق الداخلي.

المطلب الثالث: المشاكل والصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

يمكن تلخيص مستويات الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال هذا الجدول:

جدول رقم(1–8) مستويات الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المستويات	التمويل	التسيير والاستراتيجية	الموارد البشرية	الإنتاج والتكنولوجيا	التسويق والاسواق
المستوى الوطني	*عدم فعالية البنوك العمومية *نقص مؤسسات رأس مال المخاطر leasing	*استراتيجية غير واضحة المعالم لتطـــوير القطاع الخاص.	*غياب التدريب المهني المستمر *نقص الموارد البشرية المؤهلة *تركز الموارد البشـــرية المؤهلة في القطاع العمومي	*نقص المعلومات *سوق محلي ضعيف للمعدات *ضـــعف اســـتراتيجية دعم الجودة والابتكار	*قواعد ولوائح غير كافية للمنافسة
على المستوى القطاعي	*اتصال محدود مع البنوك *نقص المعلومات *نقص خدمات الائتمان للبنوك *نقص الخدمات الداعمة	*نقص فعالية الخدمات الداعمة *محـــدوديـــة عـــدد المؤسسات *نقص المعلومات	*نقص المدربين المؤهلين *ضعف خدمات الاستشارة *غياب الاستشارة المتعلقة بسوق العمل *عدم وجود تعاون مع مؤسسات التدريب	*نقص فعالية الخدمات الداعمة من ناحية المعلومات، الدعم التقني، تسيير الجودة وتطوير الابتكار *غيـاب التبـديـل التقني ونقص الاستشارة	*نقص الخدمات الدعامة *نقص المعلومات *نقص التدريب *ضـــعـف في تـرويـج المنتجات
على مستوى المؤسسة	*تمويل عائلي *تسيير مالي تقليدي *عـدم الاطلاع على عروض البنوك	*غياب استخدام التسيير الاســـتراتيجي من قبـل المقاولين *ضعف الابتكار *نقص المعلومات	*مؤهلات محدودة للمناصـــب التقنية *عدم استقرار فرق العمل *تردد المقاول في تفويض السـلطة لبعض الأفراد.	*جودة منخفضة أو متوسطة تقابلها أسعار مرتفعة *محدودية المعارف. *ضعف التنظيم. *معدات وتجهيزات قديمة تكنولوجيا.	*ضعف المعرفة بالأسواق *ضعف قنوات التوزيع *ضـــعف العلاقـة مع الزبون

المصدر: فارس كريمة، عوامل نجاح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، اطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2021، ص137.

من خلال الجدول السابق نلاحظ تنوع مستو الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والتي يمكن تقسيمها الى:

- على المستوى الوطني: وتتعلق خاصة بعدم وضوح السياسات والمبادرات المتعمدة من طرف الحكومات المتعاقبة من اجل تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- على المستوى القطاعي: وتتمحور اساسا حول تعدد الجهات الادارية المنوطة بالنهوض بهذا القطاع مما يؤدي الى حصول مجموعة من الابهامات حول الجهات ذات الصلة ببرامج الدعم ومختلف التسهيلات، بالإضافة الى ضعف النظام التمويلي في الجزائر؛
- على مستوى المؤسسة: وتبرز هذه الصعوبات من خلال التصرفات والسلوكيات السلبية لصاحب المشروع والتي تكون في غالب الاحيان لا موضوعية وغير عملية مما يضع هذا النوع من المؤسسات في مواجهة العديد من المشاكل.
- والجدول الموالي يبين ويلخص أهم المشاكل التي تواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

جدول رقم (1-9) مخطط لأهم المشاكل التي تعترض تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

	التمويل	الادارة والاستراتيجية	الموارد البشرية	الانتاج والتكنولوجيا	السوق والتسويق
السياق الاقتصادي الكلي	*عدم كفاءة المصارف *عد وجود رأسمال المخاطر والتمويل التأجيري	*ثقافة تنظيمية عامة تفتقر للحوار *عدم وجود استراتيجية لتنمية القطاع	*انظمة تكوين غير فعالة *غياب الاطارات المؤهلة *وفرة الاطارات في المؤسسات العمومية	*معلومات ضئيلة أو معدومة *ضعف التجهيزات في السوق المحلية *غياب استراتيجية لدعم الجودة والابتكار	*الحرية *زيادة المنافسة *عدم كفاية القواعد
هيئات وخدمات الدعم	*محدودية البنوك *غياب المعلومات *نقص الخبرة في خدمات الائتمان من البنوك *نقص خدمات الدعم	*خدمات دعم غير فعالة *مؤسسات دعم بإمكانيات غير كافية *غياب المعلومات	*قصور وعدم مرونة طرق التكوين *نقص المكونين المؤهلين *ضعف الخدمات الاستشارية	*قلة وعدم فعالية خدمات دعم المعلومات، الدعم التقني، ادارة الجودة وتنمية الابتكار	*خدمات دعم غير كافية *ضعف المعلومات *عدم وجود تكوين
منظمات ارباب العمل والجمعيات المهنية	*عدم وجود مؤسسات تضمن وتكفل عمليات التبادل	*ضعف تمثيل رجال الاعمال	*غياب التشاور فيما يخص اداء سوق العمل	*عدم كفاية التبادل التقني والتشاور	*ضعف الترويج للمنتجات

	*انعدام التشاور مع البنوك	*ضعف قدرة الجمعيات	*عدم وجود ترابط بين معاهد التكوين	*عدم وجود ترابط بين مراكز الدعم	*عدم وجود تبادل معلومات
التشخيص على مستوى ال.م.ص.م	*تمويل ذاتي عائلي *تسيير مالي سيئ *هشاشة الخزينة عدم الفهم في الامور المالية والمصرفية	*حركة ونشاط لأرباب العمل يقابله غياب تام للإدارة الاستراتيجية، وضعف الابتكار وغياب المعلومة	*محدودية قدرات الموظفين *عدم ملائمة طرق التسيير *عدم استقرار الموظفين *صعوبة تفويض السلطة من طرف رب العمل	*رداءة نوعية المنتجات وارتفاع اسعارها *محدودية الخيارات التقنية والمهارات الفنية *غياب التنظيم *قدم التجهيزات والمعدات	*الجهل بالسوق *غياب شبكات التوزيع *عدم وجود علاقات مع الزبائن
المشاكل الواجب حلها والاجراءات الواجب اتخاذها	*صعوبة الاستثمار في الاجلين المتوسط والطويل *الزيادة في تكوين راس المال والتدريب على خطط العمل	*التدريب على الادارة الاستراتيجية *تطوير الابتكار *تسهيل تدفق المعلومات	*معالجة نقص التكوين *تثبيت الموظفين في مناصبهم *تطوير عمليات التأطير	*تخفيض التكاليف وتحسين الجودة *تنويع، ابتكار، تحسين وزيادة الانتاج	*زيادة الحصة السوقية *دخول اسواق جديدة

المصدر: فارس كريمة، عوامل نجاح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، اطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2021، ص139.

هذا المخطط يبين تعدد وتنوع المشاكل والمعوقات التي تعترض سبيل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. غير ان هذا الاخير يحاول إعطاء تشخيصا محدد لأهم هذه المشاكل مع إعطاء بعض البدايات للحلول المحتملة، ومن اهمها:

- التركيز على الاستثمار في الأجلين المتوسط والطويل
- الزيادة في تكوين رأس المال والتدريب على خطط العمل
- التدريب على الادارة الاستراتيجية وتطوير الابتكار وتسهل تدفق المعلومات
- معالجة نقص التكوين، تثبيت الموظفين في مناصبهم وتطوير عمليات التأطير
- تخفيض التكاليف وتحسين الجودة
- التنويع، الابتكار وزيادة الانتاج

وكل هذا سيؤدي حتما الى زيادة الحصة السوقية والدخول الى الاسواق الجديدة.

ومن هنا يمكن القول ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتى يكون لها دور بارز في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لابد من معرفة مشكلاتها ومدى تأثيرها على مسار هذا النوع من المؤسسات، وذلك من اجل ايجاد أفضل السبل والوسائل العملية الكفيلة بمعالجة تلك المشاكل وتضييق نطاقها.

المبحث الثالث: تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

إن ظاهرة التدوين اصبحت اليوم أمرا واقعا وما المنطقي للمشكلات الاقتصادية كوسيلة للدخول في الأسواق الدولية ويرجع ذلك لما يشهده العالم من ثورة تكنولوجيا واتصالية هائلة وتكتلات إقليمية وبروز متعاظم لدور الشركات المتعددة الجنسيات وتحرير واسع النطاق للاقتصاد والتجارة الدولية

المطلب الأول: مفهوم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتطلبات مراحلها

اولا: مفهوم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك خلط في المعنى حول المقصود بمصطلح الكونية أو العولمة (Globalisation) ومصطلح التدويل (Internationalisation) ولتوضيح هذا الخلط في المفاهيم ندرج التعاريف التالية:

- تعرف الكونية أو العولمة بأنها[1]: مرحلة في تطور استراتيجية، وهي كلا وثقافة المؤسسة، بحيث تبدأ في تخصيص الموارد مع الأخذ في الاعتبار الاهداف العالمية التي ترغب في تحقيقها للوصول إلى السوق المستهدف بأعلى جودة وأقل تكلفة.
- اما مصطلح الدولية فيعرف على انه: يستخدم فقط للإشارة إلى التوسع الجغرافي في أعمال المؤسسة.
- واما تدويل المؤسسة فيعرف على انه: عملية أو مراحل متتابعة تسمح للمؤسسة بإنجاز تهيمن تدريجيا مع الأسواق الأجنبية، ومن هذا يتبين بأن المؤسسات لا تقتحم الأسواق الدولية عشوائيا أو صدفة أو بطريقة غير مدروسة بل لابد من تمرين، إما بالخبرة المكتسبة من خلال استغلال سوق له خصائص متقاربة جغرافيا ونفسيا من السوق المحلي أو من طرف وسطاء أو وكلاء[2].
- وعليه تدوين أنشطة المؤسسة هو دراسة العملية الديناميكية التي تمر بها المؤسسة في سبيل زيادة درجة الاندماج في الأسواق الدولية بما في ذلك تشديد أسباب وكيفية وأساليب اختراق الأسواق الدولية وتوحي كلمة دولية بأنها أعمال تتعلق بأكثر من دولة أي أنها أعمال عبر الحدود.

---

[1] شوقي جبار، حمزة العوادي، **تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل**، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، العدد 04 ،2013، ص 107.

[2] Pasco Bercho**, marketing international**, 3 editions, dunod, paris,2000, p30.

• يعرف تدويل أيضا: دولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة PME Globale ولوج هذه الأخيرة إلى الأسواق الدولية حيث يكون حجم إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الخارج أكبر من إنتاجها في السوق المحلية مع بقاء هاجس البعد الثقافي.

• اما مصطلح التدويل حسب Kotler و Dubois[1] يعرفان التدويل على كونه تطوير المنتجات والخدمات للدخول في الأسواق الخارجية، كذلك يعرف التدويل كونه عملية تدريجية تشمل عدة مراحل للدخول في الأسواق الخارجية.

من خلال التعاريف السابقة نستنتج ان التدويل هي الطريقة التي تسمح للمؤسسة في تطوير أعمالها وذلك من أجل اختراق الأسواق الدولية

ثانيا: متطلبات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]

1- **مزايا الملكية** :ونعني بها الموارد التي تمتلكها الشركة من خلال سياق المنافسة لامتلاك الميزة التنافسية المؤكدة في قطاع صناعتها، والموارد المقصودة هنا هي الموارد الملموسة أو المنظورة المادية مثل الاسم التجاري، العلامة التجارية، القدرات التنظيمية، المهارة التكنولوجية، والقوة التنافسية...الخ.

وتحتل الموارد غير المادية التي تمتلكها الشركة أهمية بالغة لأنها أساس خلق الثروة وهي أداة تمويل الأصول الأخرى للشركة ويكفي ان نشير هنا على سبيل المثال لا الحصر إلى أن الموارد التي يتيحها الاسم التجاري لشركة Christian Dior لا تقل أهميتها وحجمها عن ملكيتها للموارد المادية المنظورة من أصول نقدية وغيرها، وتحتاج الشركات الأجنبية التي تريد الدخول إلى الأسواق أن تمتلك ميزة ملكيتها للموارد الضخمة لكي تسد النقص في مجال توفر المعرفة والمعلومات الضرورية عن السوق المحلية التي تتميز بها عادة الشركات الوطنية الموجودة في هذه السوق.

2- **مزايا المكان:** وهي عوامل تؤثر على مزايا الإنتاج في البلد المضيف بدلا من البلد الأصلي. الشركات تقارن بصفة مستمرة وروتينية بين الخصائص الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية وغيرها للسوق البلد المضيف بالمقارنة مع سوقها المحلي وذلك بهدف إعادة النظر، أو تحديد مكان اختيار التسهيلات الإنتاجية التي يحقق لها أفضل فرص المنافسة

[1] Philip Kotler, Bernard Dubois**, marketing management**, 12 éditions, nouveau horizons, paris, 2006-p776.

[2] سعد غالب ياسين، **الادارة الدولية**، دار اليازوري، عمان 2007، ص ص 35-36

وتحقيق الأرباح. إن جاذبية السوق الأجنبي واختياره يعتمد على عدة عوامل منها فيما يتصل بمزايا المكان: حجم السوق، القدرة الشرائية، الاستقرار الاقتصادي، معدل الأجور، تكاليف شراء الأراضي، والأصول الثابتة.

3- **مزايا التدويل**: وهي العوامل التي تؤثر في رغبة الشركة على تصنيع منتجاتها أو خدماتها بنفسها أكثر من الاعتماد على عقود المشاركة أو شراكة مع الشركات المحلية في البلد المضيف، أن حجم التكاليف الكلية ومنها تكاليف التفاوض، تكاليف السيطرة وتكاليف الدخول والإنفاق سيكون عامل حيوي في اتخاذ القرار بهذا الشأن. وقد تؤثر طبيعة الصناعة على هذا القرار فمثلا شركات الأدوية الدولية تعتمد بصورة واسعة على طريقة الترخيص في حين اختارت تويوتا اسلوب المشاريع المشتركة كإستراتيجية الدخول إلى الأسواق الدولية

ثالثا: مراحل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]

تمر عملية تدويل المؤسسات بكل أحجامها بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة مراحل هذه المراحل نوجزها على النحو التالي :

1- اتخاذ القرار بالتدويل: وهنا تقرر المؤسسة تدويل نشاطها مع تحديد الأهداف والاستراتيجية المتبعة بصورة مسبقة؛

2- اختيار السوق المستهدفة: نظرا لي استحالة القيام أي شركة بدراسة كافة الأسواق العالمية وتسويق منتجاتها فيها لابد من اختيار بعضها بحسب أهميتها من ناحية الربحية وقدراتها المالية على الدفع وقلة المخاطر وملائمتها لنشاط الشركة ومنتجاتها ومن بين أهم المعايير المستخدمة في انتقاء الأسواق الخارجية هناك ثلاثة معايير وهي: النشاط المرتقب ومردودية سوق المؤسسة، قابلية الدخول إلى السوق والمخاطر المواجهة.

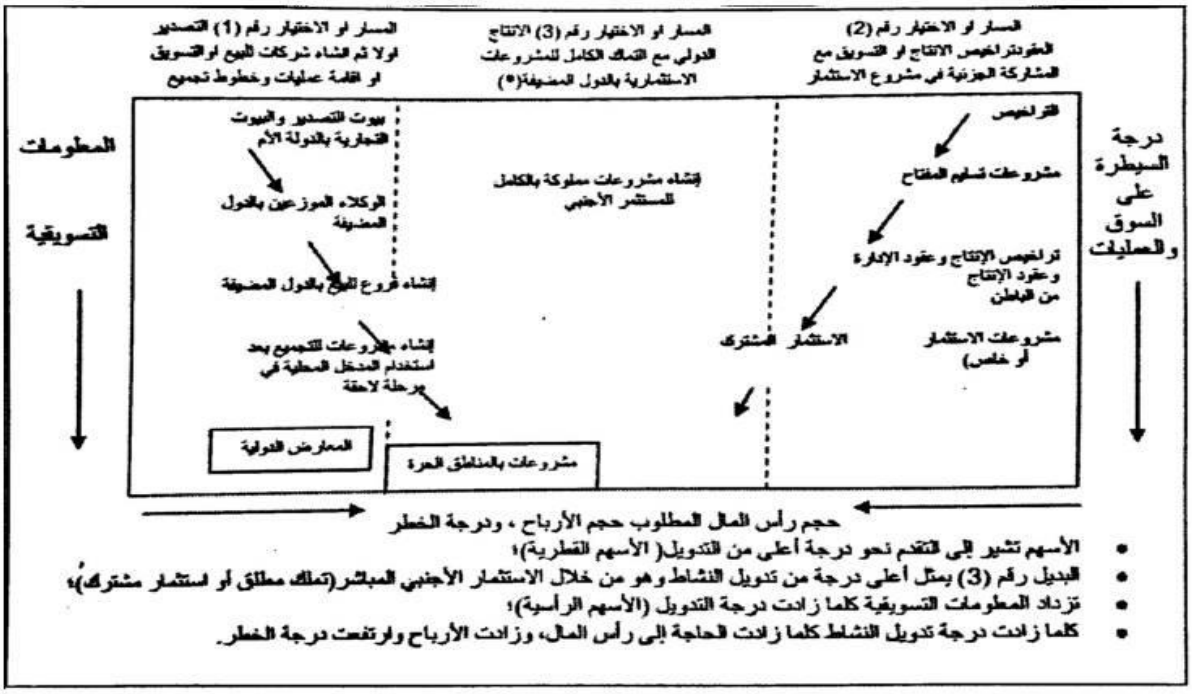
3- اختيار طريقة الدخول إلى السوق الأجنبي : إن اختيار المؤسسة للشكل الذي تقتحم به الأسواق الدولية مهم جدا، إذا أن الخطأ في اختيار الشكل المناسب ينعكس سلبا على نجاح المؤسسة في تلك الأسواق، ويكلفها الكثير في حالة ما إذا أرادت تغيير شكل الدخول أو حتى الانسحاب من السوق، لذا فعلا المؤسسة أن تولي اهتماما خاص لقرار اختيار شكل الدخول وتدرك ضرورة وجود توافق بين أهدافها وإمكانياتها والطريقة التي تختارها لاقتحام الأسواق الدولية فضلا عن توفر الظروف البيئية المناسبة للعمل، وعلى العموم هناك عدة تقسيمات لأشكال اقتحام الأسواق

1 Philip Kotler et autres, **Marketing Management**, Pearson Education, 12 Édition, France 2006, p774.

الدولية وفقا للشكل أسفله. ومن بين أهم الأشكال الأكثر شيوعا واستخدام في السوق الدولي نذكر التصدير بنوعيه المباشر وغير المباشر بالإضافة إلى الاتفاقيات التعاقدية والتراخيص وعقود الامتياز والاستثمار المباشر.

ويبين الشكل الموالي طرق واستراتيجيات الدخول الى الاسواق الدولية.

الشكل رقم (1-1) طرق الدخول للاسواق الدولية

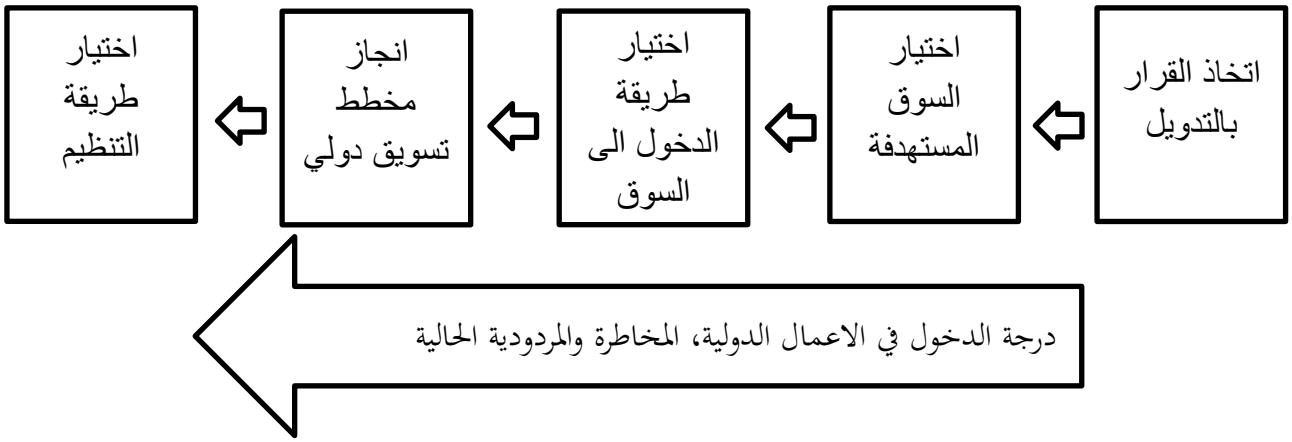


المصدر: عبد السلام ابو قحف، **ادارة الاعمال الدولية**، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 363.

4- إنجاز مخطط التسويق الدولي: وهنا تقف المؤسسة المصدرة أمام عدة خيارات بشأن المنتجات التي ستتصدرها ويتعلق الأمر بالقرارات الآتية: قرار تنويع أو تبسيط المنتجات، قرار تنميط أو تعديل المنتج، قرار تمييز المنتجات.

5- اختيار طريقة التنظيم: يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنظم عملها على المستوى الدولي وفق طريقتين رئيسيتين، وتتضمن الطريقة الأولى إنشاء وحدة إدارية خاصة بالتصدير، أما الثانية فهي تتمثل في إنشاء قسم خاص بالنشاط الدولي.

الشكل رقم (1-2): مراحل التدويل



Source : Philip Kotler et autres, **Marketing Management**, Pearson Education, 12 Édition, France 2006, p774.

المطلب الثاني: مخاطر التدويل

من بين التحديات والمشاكل التي تواجه الشركات في القطاع العام والخاص في إطار تدويلها واختراق الاسواق الدولية ما يلي :

أولا: متطلبات العولمة والاستثمار خارج البلاد وتتمثل في

- القدرة على التمويل (نقص الموارد المالية)؛
- المقدرة التقنية (انخفاض القدرة التكنولوجية)؛
- عدم وجود برنامج حكومي لدعم العولمة (مساعدات مالية، ضمانات، تأمين، تمويل، زيارات لدراسة السوق)؛
- اختلاف سعر الصرف والفوائد على القروض؛
- ارتفاع تكلفة العمل في الأسواق الأجنبية.

ثانيا: المنافسة

- المنافسة من المنتجات في الأسواق المستهدفة؛
- المنافسة من فروع الشركات الأجنبية الأخرى لهذه الأسواق.

ثالثا: الطلب في السوق المحلي

- القدرة على تلبية الطلب بالكامل مطلوب بشكل مستمر؛
- القدرة على تلبية الطلب بالجودة المطلوبة بشكل مستمر؛

- القدرة على تنمية السوق وفتح أسواق جديدة؛
- نقص المعلومات على فرص الاستثمار.

رابعا: المعرفة بالقوانين وضوابط الاستثمارات في الأسواق المستهدفة

- نقص المعرفة والمعلومات عن قوانين الاستثمار؛
- القيود المفروضة على التجارة.

خامسا: القدرة على التكيف مع الأسواق

- المشكلات الناشئة عن اختلاف اللغة والثقافات والعادات؛
- المشكلات الناتجة عن صعوبة اختيار وكلاء الموزعين بالسوق المستهدف.

سادسا: صعوبة تقدير التكاليف[1]

- تواجه التكاليف الخفية للدخول في الأسواق الخارجية؛
- التقييم السيئ لتكاليف التصدير للأسواق المستهدفة نظرا للتقييم السيئ للمزايا تنافسية للمنافسين؛
- التحالفات الموجودة على المستوى الدولي بين الشركات المحلية والخواص الأجانب؛
- التقييم السيئ للتكاليف الأخرى بسبب البعد الجغرافي مثل (تكلفة النقل والاعلان) والبعد الثقافي (تعدد اللغات والثقافات، التطور الاقتصادي).

المطلب الثالث: واقع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

لما كان تدويل المؤسسات الاقتصادية ضروريا لاستمرارها ونموها سعت الجزائر إلى تعبئة قواها في سبيل المضي في هذا الاتجاه، وذلك من خلال وضع استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات، ولذا فإن التركيز على آلية واحدة متمثلة في التصدير لم يكن تقصيرا من الحكومة الجزائرية وإنما تماشيا مع واقع الوضعية والإمكانيات الضعيفة التي تشهدها معظم المؤسسات الاقتصادية الجزائرية والتي لا تتيح لها فرصة التدويل من خلال الآليات الأخرى والتي تتطلب إمكانيات أكبر.

أولا: تدويل المؤسسات الجزائرية الكبرى: احتلت الشركات الكبرى في الجزائر سواء العمومية أو الخاصة مكانة مميزة في الأسواق الخارجية وذلك تجسيدا لرغبة الدولة في توجه مختلف الشركات لتدويل نشاطها الاقتصادي، ويمكن بيان اهم الخصائص في هذا الشأن في النقاط التالية:

[1] Jean Pierre Helffer, Jaques Orsoni, **Marketing**, 5eme édition, Vuibert, Paris, 1998, P190.

- شركات عمومية وطنية غير مستقلة تماما في قراراتها على توجهات السياسات العامة للدولة سواء سياسات اقتصادية، تنموية أو سياسية وبالتالي قرارات تدويلها ليس بالضرورة قرارات اقتصادية؛
- أهم هذه الشركات يدور محور نشاطها حول قطاع المحروقات والصناعات الاستخراجية الريعية، وبالتالي هي شركات بعيدة بشكل أو بآخر على تنويع المصادر والاستفادة من مختلف الميزات النسبية للجزائر، وبمعنى آخر هي شركات مرتبطة بالخارج، بعلاقة البحث عن المواد الأولية، لا تساعد على التنمية التكنولوجية، أو تمييز إنتاجي؛
- ناحية الشكل القانوني تجد ضعف واضح في شكل شركات المساهمة وبروز كبير للشركات ذات المسؤولية المحدودة والتي هي في العادة شركات غير قادرة على التعبأة الحقيقية للأموال من مصادر مختلفة خاصة المساهمين الصغار، وبالتالي هذا الضعف يؤثر سلبيا على قدرات الشركات الجزائرية التمويلية، خاصة في قطاعات خارج قطاع المحروقات؛
- الشراكة بين القطاعين العام والخاص، شبه منعدمة خاصة في شكل شركات كبرى ذات تأثير واسع؛
- أكثر من 95% من المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هي مؤسسات مصغرة لا يتجاوز عدد العمالة فبها 10 أفراد. وهي حديثة جدا تتراوح عمرها أقل من 06 سنوات، وبالتالي هي حديثة النشأة وصغيرة جدا ليس في مقدورها على المدى القريب تشكيل قدرة اقتصادية قادرة على التوجه نحو تدويل نشاطها وأيضا في حالة هذا التوجه فنسبة نجاحها ضئيلة جدا وفق هذه الشروط المتوفرة وقدراتها.

الجدول رقم (1–10) ترتيب كبرى الشركات الجزائرية إفريقيا لسنة 2019–2020

ترتيب 2019	ترتيب 2020	الشركة	مجال النشاط	رقم الاعمال (ألف دولار)	نسبة التغير في رقم الاعمال	صافي الارباح (ألف دولار)
1	1	سوناطراك	النفط	72040250	22.53%	9015485
50	46	نفطال	خدمات النفط	3367077	/	91011
67	55	سيفيتال	المنتجات الغذائية	2862870	26.72%	261872
68	61	سونلغاز	الكهرباء والغاز	2515339	11.58%	140558

Source : https://www.theafricareport.com/192840/the-africa-reports-exclusive-ranking-top-500-companies . (voir le 28/04/2023)

ثانيا: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة: غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع منهجيات صريحة أو غير صريحة من أجل تحسين قاعدة الكفاءة لدى مواردها البشرية الداخلية.

إن أهم الطرق الأكثر إتباعا لتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو تدويل تشاطها في الجزائر هي:

- زيارة المعارض والمهرجانات في سعى مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للوصول إلى معرفة مناسبة بالأسواق الدولية يجب عليهم محاولة زيادة العديد من المعارض الدولية التي تناسب نشاطهم ومعرفة الجديد الذي يقدمه المنافسين الدوليين وكل المعلومات عن السوق الذي فيه يجري هذا المعرض، ولمعرفة أوقات المعارض وكيفية المشاركة فيها، فما على هؤلاء المديرين سوى الاتصال بغرف التجارة والصناعة المنخرطين فيها، والبحث في الأنترنت وأيضا الاتصال بالملحق الاقتصادي لسفارة أي بلد وطلب جدول المعارض والمهرجانات التي ستقام في هذه الدول على طول السنة، وهناك وسائل كثيرة لمعرفة هذه التظاهرات الاقتصادية الدولية؛
- محاضرات ملتقيات مؤتمرات تقدم من طرق مكونين وخبراء، تقام الكثير من محاضرات وملتقيات تخص تعريف أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأساليب التوجه الدولي في أعمالهم حيث يكون من اللازم على هؤلاء محاولة المشاركة في حضورها وتلقي المعلومات المحفزة على التدويل؛
- مطالعة أدبيات مهنية واجتماعات المستخدمين من أجل تبادل المعارف.
- هناك علاقة موجبة بين المهارة لمختلف الطبقات المهنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشراكهم في نشاط تنمية الكفاءة؛
- السفر الجماعي للمصدرين: يجب على مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة السفر الجماعي لعقد صفقات اقتصادية هامة في إطار رابطات أو اتحادات تصديرية للتوجه الدولي؛
- الدراسات التسويقية الاستشارية[1]: إن استعمال الدراسات التي تجرى لمعرفة الأسواق الدولية يساعد جدا هذه المؤسسات على زيادة حظوظها في النجاح دوليا.

الجدول رقم (1-11): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة لسنة 2022

مؤسسة صغيرة ومتوسطة جزائرية	العدد	النسبة %
مؤسسة صغيرة ومتوسطة مدولة	832	0.06 %
مؤسسة صغيرة ومتوسطة محلية	1.319.832	99.94 %
المجموع	1.320.664	100 %

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على معطيات ALGEX ونشرات إحصائية متفرقة لوزارة الصناعة والانتاج الصيدلاني.

[1] محمد هيكل، **مهارات إدارة المشروعات الصغيرة**، القاهرة، مصر، مجموعة النيل العربية، 2003، ص: 111.

يتضح جليا من خلال الجدول أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمارس نشاطها خارج الحدود الوطنية ضئيلة جدا وذلك بسبب ضعف قدراتها الانتاجية وامكانيتاها وعدم توفر المناخ المناسب لتطوير قدراتها التنافسية.

يعتبر عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة صغير جدا مقارنة بالدول المتقدمة فنجد مثلا ان في فرنسا نسبة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة يمثل 95.4% في حين ان حجم صادراتها يمثل 13.6% من حجم الصادرات الاجمالية للمؤسسات الفرنسية

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل يمكن القول إن الانطلاقة الفعالة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كانت مع بداية التسعينيات من القرن الماضي وتعزز هذا التوجه من خلال صدور القانون توجيه لها في نهاية سنة 2001 حيث شهد القطاع ابتداء من هذا التاريخ عدة إجراءات وآليات النهوض به وهو ما ترجم بعدد من الوكالات وصناديق الدعم والحضانات والمرافق المختلفة التي تهتم بتطوير القطاع بطريقة مباشرة، غير انه بالرغم مما سبق فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لا تزال تعاني من كثير من المشاكل والمعوقات التي تقف في طريق تطورها، وتحقيقها الاهداف المرجوة منها، وفي هذا الصدد يجب على الجماعات المحلية أن تلعب دورا هاما في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، بحيث يتعين عليها بالتنسيق مع الهيئة المركزية أن تعمل من أجل توسيع وترقية نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أن التحولات الاقتصادية الراهنة فرضت على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تعيد النظر في استراتيجياتها وأيديولوجيتها بالتوجه نحو التدويل، الذي أصبح أمرا حتميا لضمان تطورها واستمرارها.

ان ظاهرة التدويل أصبحت اليوم أمرا واقعيا ومآلا منطقيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة للدخول إلى الأسواق الدولية، وذلك لما يشهده العالم من ثورات تكنولوجية واتصالية هائلة، وتكتلات إقليمية، وتحرير واسع النطاق للاقتصاد والتجارة الدولية.

أن هناك عدة خيارات استراتيجية للدخول للأسواق الدولية كالتصدير، الاتفاقيات التعاقدية، الاستثمار الأجنبي المباشر، التحالفات الاستراتيجية، عقود التراخيص..... الخ.

وفي الفصل الموالي سيتم التطرق الى دراسة تحليلية لواقع تصدير مؤسسة عمومية اقتصادية للمنتجات الفلاحية في الوادي ومدى قدرة المؤسسة على المنافسة والتعمق أكثر في تدويل نشاطها

الفصل الثاني

دراسة حالة مؤسسة

FRIGOMEDIT

تمهيد:

بعد دراستنا للفصل الأول النظري الذي تطرقنا فيه الى الإطار النظري والمفاهيم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتطلبات ومراحل تدويلها، وسنحاول في هذا الفصل إلى دراسة تحليلية لمؤسسة FRIGOMEDIT وحدة الوادي باستخدام المقابلات الشخصية وكذا البيانات المكتبية للمؤسسة والهيئات المعنية بالدراسة للوصول إلى نتائج وتحليلها، حيث سنتطرق في هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: تقديم عام لمؤسسة FRIGOMEDIT؛

المبحث الثاني: عرض نشاط التصدير لمؤسسة FRIGOMEDIT.

المبحث الاول: تقديم عام لمؤسسة FRIGOMEDIT

تعتبر مؤسسة FRIGOMEDIT أول شركة عمومية لتصدير الفواكه والخضر، تأسست FRIGOMEDIT في عام 2010 حيث كانت جزء من المجموعة الصناعية للخدمات اللوجستية الزراعية اغرولوغ.

وبفضل خبرتها التي تزيد عن 10 سنوات، تطبق FRIGOMEDIT الدراية الفنية ومتطلبات محددة في منتجاتها المسوقة، وقد مكنتها هذه الدقة من التطور بسرعة كبيرة وتوسيع نطاق أنشطتها من الإنتاج إلى التصدير من خلال الترويج للمنتجات، مما يمنحها اليوم السيطرة على هذه السلسلة بأكملها.

سنتناول في هذا المبحث تقديم البطاقة الفنية للشركة وهيكلها التنظيمي اضافة الى التعرف على انشطتها من خلال التطرق الى مهامها

المطلب الاول: الادوات المستعملة في الدراسة

تبعا لطبيعة موضوع الدراسة والمتعلق بعرض تجربة، استخدمنا المنهج التحليلي الذي يتناسب معه والذي يمكننا من الاستطلاع وعرض تلك التجربة، فجاءت مصادر جمع المعلومات كالتالي:

المقابلات الشخصية: تم الاعتماد على المقابلة المباشرة، وذلك من خلال اعداد وتصميم سلسلة من الاسئلة الضرورية والمحددة، وتوضيح تجربة مؤسسة FRIGOMEDIT في بلوغ متطلبات التصدير كنوع من آليات تدويل المؤسسة واختراق الاسواق الدولية.

حيث أجريت المقابلة الشفاهية والتي تميزت بالمرونة مع أهم الاطارات المسؤولين على اهم المصالح وبطبيعة الحال ونظرا لحساسية بعض الاسئلة المطروحة والتي ترجع لحساسية العناصر المكونة لموضوع الدراسة، التمسنا العديد من التحفظات من قبل هؤلاء الاطارات عن طريق إجابات محدودة، باعتبارها معلومات سرية لا يمكن الاجهار بها (سر المهنة).

المعنيين بإجراء المقابلة: انطلاقا من أن الدراسة التطبيقية لموضوع البحث هي عبارة عن دراسة حالة تعرض تجربة مؤسسة FRIGOMEDIT في بلوغ متطلبات التصدير من خلال إمكانياتها المادية والبشرية في المدى الطويل فإن عملية المقابلة تمت مع بعض الاداريين المسؤولين في المؤسسة والذين بإمكانهم أن يقدموا لنا معلومات تستعرض وتوضح تجربة المؤسسة في هذا المجال ويعني الأمر بكل من مسؤول الإنتاج ومسؤول الادارة والمالية وكذا مسؤول مصلحة التصدير في الادارة العامة بالجزائر العاصمة (عن طريق الهاتف والايميل)

الوثائق والسجلات الإدارية : لقد تم الاعتماد في هذا البحث خلال الدراسة الميدانية في شركة FRIGOMEDIT على وثائق سجلات الشركة الإدارية والإحصائيات والتقارير الرسمية من مسؤول مصلحة الإنتاج ومصلحة الادارة والمحاسبة

المالية الا انه تم امتناع بعض رؤساء المصالح عن إعطاء بعض المعلومات أو حتى نسخ من الوثائق باعتبارها معلومات سرية لا يمكن الاجهار بها كما تم تحميل بعضها من موقع الشركة على شبكة الإنترنت والتي تبرز أهم المنتجات وامكانيات المؤسسة إضافة إلى التقاط صور لها والتي سيتم إدراجها ضمن الملاحق موضوع الدراسة

المطلب الثاني: البطاقة الفنية لمؤسسة FRIGOMEDIT

1- مبررات اختيار شركة فريق ومادة محل الدراسة

بعد الشروع في معالجة موضوع الدراسة محاولين الإجابة على الإشكاليات والتساؤلات كان لزاما علينا تحديد المجال المكاني الذي سيتم إسقاطه على الجانب النظري فكانا اختيارنا لمؤسسة عمومية مختصة في استيراد وتصدير المنتجات الفلاحية وذلك من أجل أن نعرفكم على تجربتهم في بلوغ متطلبات التصدير ويرجع ذلك للعديد من العوامل التي تتناسب وموضوع الدراسة أهمها ما يلي:

- أول عامل حافز على اختيار مؤسسة FRIGOMEDIT هو أنها أول شركة عمومية لاستيراد وتصدير المنتجات الفلاحية؛
- تعتبر أحد الممولين الرئيسيين للسوق المحلية للخضر والفواكه؛
- تمكنت مؤسسة FRIGOMEDIT من اختراق السوق الدولي عن طريقة التصدير؛
- تتميز المؤسسة بتصدير التمور والذي يعتبر أحد اهم المنتوجات التي تتميز بها المنطقة لجودتها ووفرتها؛
- كونها مؤسسة عمومية اقتصادية وهي ما يجعلها تحت وصاية الدولة في تمشيها في المساهمة في تدويل المؤسسات الاقتصادية وزيادة حجم الصادرات.

2- عرض وتقديم مؤسسة FRIGOMEDIT فرع الوادي

- هي شركة عمومية تأسست في عام 2018 تقع في بلدية الطريفاوي ولاية الوادي؛
- تحتل مساحة اجمالية قدرها 10000 م^2؛
- تشغل المؤسسة 50 عامل دائم و150 عامل اضافي غير دائم في حالة معالجة وتوضيب وتصدير التمور؛
- تحتوي على المؤسسة على سعة تخزينية هائلة وتعتبر الثانية وطنيا من حيث حجم السعة والتي تقدر ب 16000 م^3 للتخزين الإيجابي و4000 م^3 للتخزين السلبي، وكذا قدرة المؤسسة على التخزين الجاف بحجم يقدر بـ 20000م^3.

- تقوم المؤسسة بمعالجة وفرز وانتقاء البطاطا الموجهة للتصدير

- تقوم كذلك بمعالجة ومعايرة وتعبئة التمور الموجهة للتصدير

3-الهيكل التنظيمي لمؤسسة FRIGOMEDITفرع الوادي:

يرتكز الهيكل التنظيمي للمؤسسة على مجموعة من الوظائف تتفاعل فيما بيها من اجل تحقيق اهداف المؤسسة، حيث يضم الهيكل التنظيمي للمؤسسة:

اولا: المدير: من مهامه

- الاشراف على النظام العام للمؤسسة؛
- الامضاء باسم المؤسسة وبمثلها في الهيئات القضائية؛
- يقوم باتخاذ القرارات واعطاء الأوامر واصدار التعليمات واللوائح لرؤساء المصالح والعمال، ويقف على تنفيذها وتطبيقها على أحسن وجه.

ثانيا أمانة المدير: وتمثلها السكريتارية وتقوم

- بإعداد برنامج المواعيد الخاصة باللقاءات الرسمية وكذا الاجتماعات التي يترأسها المدير؛
- تقوم بترتيب وتصنيف كل ما يتعلق بالوثائق الصادرة والواردة؛
- تجيب على جميع المراسلات الخاصة بالمؤسسة والرد على جميع الاتصالات الهاتفية وتحويلها للمدير

ثالثا: مصلحة الانتاج: تقوم المصلحة عن طريق المسؤول

- بإصدار شهادات التبريد والمعالجة للمنتوج (تبخير التمور)؛
- التنسيق مع مديرية التصدير بالمديرية العامة؛
- السهر على تطبيق بنود اتفاقيات التصدير بالتنسيق مع مصلحة المالية والمحاسبة والمصلحة الادارية.

يوجد بالمصلحة 24 عامل دائم و150 عامل مؤقت في حالة معالجة وتوضيب وتصدير التمور (120نساء و30 رجال)

وتتكون هاته المصلحة من:

- مهندس فلاحي وهو مسؤول المصلحة؛
- مسير المخزن؛
- أمين المخزن؛
- مسؤول العمال اليدويين

رابعا: مصلحة المالية والمحاسبة: وتتمثل مهمتها في

- متابعة العمليات المحاسبية وتسجيلها يوميا؛
- تقول بجمع وتحليل النتائج المتحصل عليها خلال السنة وارسال التقارير والاحصائيات الى المديرية العامة

وتتكون هاته المصلحة من محاسب.

خامسا: مصلحة خلية الوقاية والامن: من مهامها

- تنشيط وتسيير البرنامج العام للأمن والوقاية من الاخطار التي تهدد المؤسسة؛
- تسيير الوسائل لمكافحة الاخطار من الحرائق أو السرقة.. الخ؛
- تنظيم الحراسة والسهر على امن الممتلكات والاجهزة وعمال الوحدات.

وتتكون هاته المصلحة من:

- مسؤول الوقاية والامن؛
- مسؤول فوج الامن؛
- 13عون أمن.

سادسا: المصلحة التقنية: وتتمثل مهامها في

- المحافظة على الحالة الجيدة للأجهزة والعتاد؛
- القيام ببرنامج الصيانة الوقائية والسهر على تطبيقها.

تتكون هاته المصلحة من:

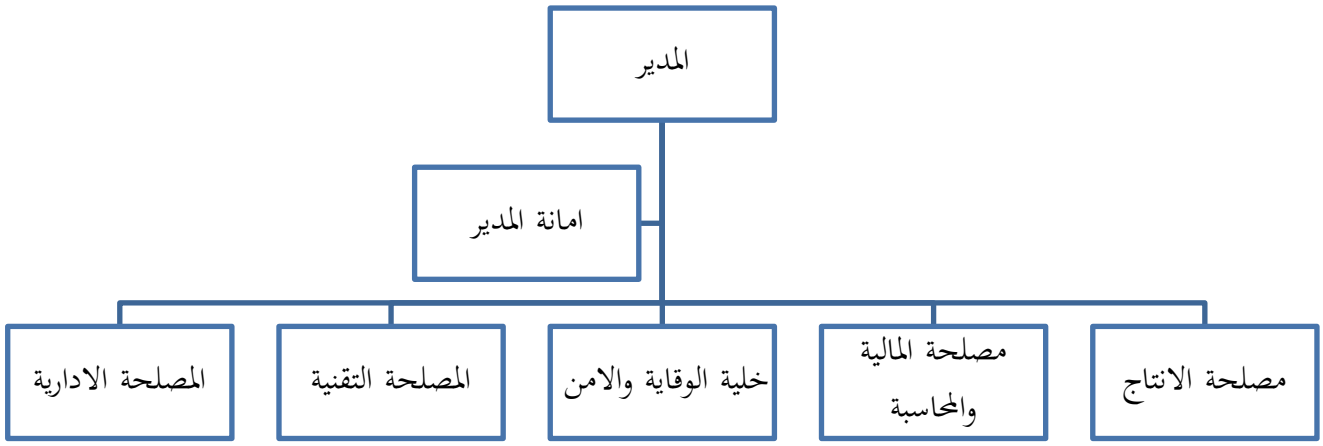
- مهندس الكتروميكانيك؛
- تقني سامي التبريد الصناعي

سابعا: المصلحة الادارية: وتتكون هذه المصلح من

- المكلف بالإدارة؛
- الإطار الاداري؛
- السائق؛
- عامل النظافة.

والشكل الموالي يبين الهيكل التنظيمي للمؤسسة

شكل رقم (2–1): الهيكل التنظيمي لمؤسسة FRIGOMEDIT



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على بيانات المؤسسة

المبحث الثاني: عرض نشاط التصدير لمؤسسة FRIGOMEDIT

المطلب الاول: نشاط التصدير المحلي للمنتوجات الفلاحية

يشهد القطاع الفلاحي لولاية الوادي خلال السنوات الاخيرة تحولا ديناميكيا كبيرا سمح بالانتقال من النشاط الفلاحي المعيشي التقليدي إلى نشاط اقتصادي واعد اعتمادا على امكانيات ومؤهلات الولاية من عقار ومياه وعامل بشري من جهة ولاسيما جهود الدولة المبذولة لتنمية القطاع من جهة أخرى وحيث أصبحت الولاية تتصدر قائمة الولايات ومساهمتها الكبيرة في تأمين سلة الغذاء لكل الوطن.

تلعب بعض المؤسسات دورا هاما في توفير العملة الصعبة للدولة من خلال صادرات المنتجات الفلاحية حيث تسعى هذه المؤسسات لتحسين وتطوير منتجاتها من خلال الالتزام بالمعايير الدولية للجودة.

وفي هذا الإطار تم تسجيل مجموعة من عمليات تصدير المنتجات الفلاحية من ولاية الوادي إلى العديد من دول العالم سواء الدول الإفريقية أو الأوروبية والآسيوية

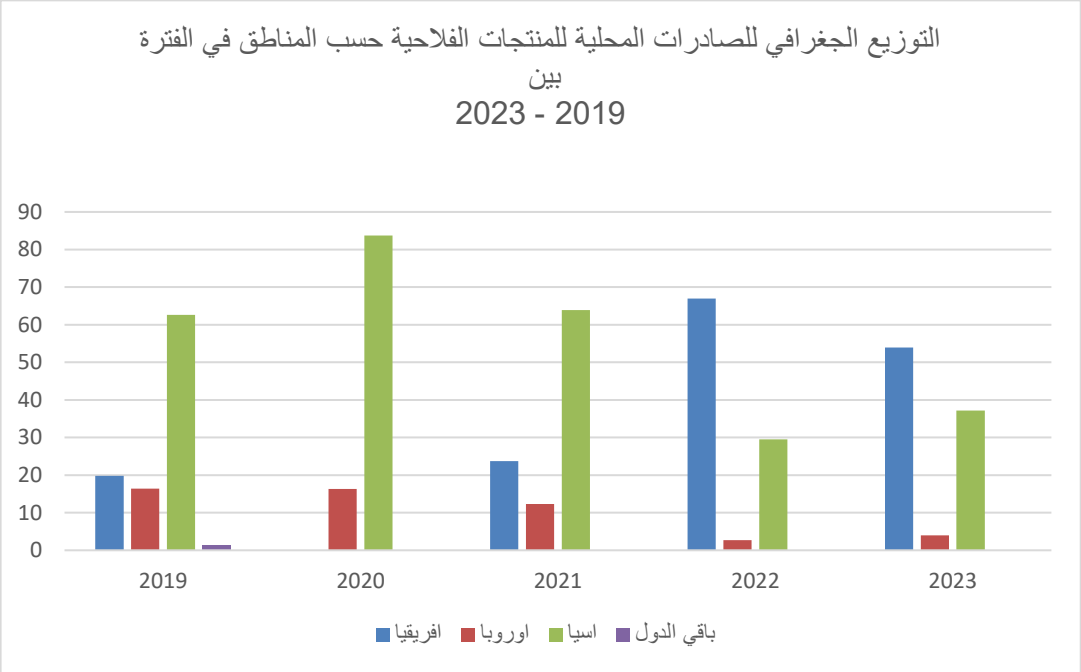
جدول رقم (2-1): عمليات تصدير المنتجات الفلاحية في ولاية الوادي

السنة		افريقيا	اوروبا	اسيا	باقي الدول	المجموع
2019	القيمة	327065	271186	1035286	20748	1654285
	النسبة	%19.77	%16.39	%62.58	%1.25	%100
2020	القيمة	0	364085	1869565	0	2233650
	النسبة	%0	%16.30	%83.70	%0	%100
2021	القيمة	359710	186825	968671	0	1515206
	النسبة	23.74%	12.33%	63.93%	0%	100%
2022	القيمة	856271	34220	372259	0	1262750
	النسبة	67.81%	2.71%	29.48%	0%	100%
2023	القيمة	795656	59161	548092	72440	1475350
	النسبة	53.93%	4.01%	37.15%	4.91%	100%

المصدر: من اعداد الطلبة بناء على: نتائج المعالجة الإحصائية لبيانات مديرية الفلاحة وغرفة الصناعة والتجارة لولاية الوادي

وسنقوم بتبيين التوزيع الجغرافي للصادرات المحلية للمنتجات الفلاحية للفترة ما بين سنة 2019 إلى سنة 2023 والشكل التالي يوضح ذلك:

شكل رقم (2-2): التوزيع الجغرافي للصادرات المحلية للمنتجات الفلاحية



المصدر: من اعداد الطلبة بناء على: نتائج المعالجة الإحصائية لبيانات مديرية الفلاحة وغرفة الصناعة والتجارة لولاية الوادي

نلاحظ من خلال المنحنى البياني أن قيمة الصادرات المحلية للمنتجات الفلاحية لقارة آسيا كانت تأخذ حصة الاسد بأكثر من ثلثي القيمة المصدرة المحلية الاجمالية في السنوات 2019-2020-2021 إلا انها تراجعت في سنة 2022 لصالح افريقيا وهذا لوجود لعدة عوامل من بينها:

- قرب المسافة بحكم ان المؤسسات المصدرة في نفس القارة (إفريقيا)؛
- لدى السوق الافريقي نفس المواصفات تقريبا للسوق المحلي؛
- يعتبر السوق الافريقي من الاسواق ذات الدخل المنخفض؛
- عدم وجود معايير أو شروط صارمة للدخول الى السوق الافريقي؛
- ظهور وباء الكورونا والذي ادى بالمصدرين المحليين الى البحث عن اسواق بديلة للسوق الاسيوي.

في حين بقيت الصادرات للمنتجات الفلاحية نحو اوروبا منخفضة اذ أنها لم تتجاوز 17% في جميع سنوات الدراسة وهذا راجع لعدة اسباب من بينها:

- المنافسة الشديدة في السوق الاوروبية من طرف الشركات والدول المختصة بتصدير المنتجات الفلاحية؛
- الشروط والمعايير الصحية الصارمة التي تفرضها اوروبا على دخول المنتوجات الفلاحية اليها؛

- وجود لوبيات كبيرة تتحكم فيها بعض الشركات الكبرى التي تنشط في بيع المنتجات الفلاحية؛
- عدم الاعتماد على الانتاج التعاقدي والاكتفاء فقط بالصفقات التجارية الظرفية.

المطلب الثاني: نشاط التصدير لمؤسسة FRIGOMEDIT

اولا: نشاط المناولة لعمليات التصدير للمؤسسة

تقوم المؤسسة بنشاط توضيب المنتجات الفلاحية الموجهة للتصدير لصالح المؤسسات المصدرة الخاصة وهذا ما يكسبها أكثر خبرة في عمليات معالجة وتوضيب وفرز وتعبئة المنتوجات الفلاحية والجول التالي يوضح حجم عمليات المناولة التي قامت بها المؤسسة لصالح المؤسسات الخاصة موجهة للتصدير

جدول رقم (2-2): نشاط المناولة لعمليات التصدير لصالح المؤسسات الخاصة

السنة	المنتوج	الكمية (بالقنطار)	عدد الحاويات	وجهة التصدير
2020	البطاطا	3415	17	قطر، اسبانيا
	التمور	112	01	فرنسا
	البصل	308	01	الإمارات
2021	البطاطا	474	03	اسبانيا
	التمور	7615	34	ماليزيا، بنغلاديش، اسبانيا
2023	التمور	2750	11	بنغلاديش

المصدر: من اعداد الطلبة بناء على: نتائج المعالجة الإحصائية لبيانات المؤسسة

نلاحظ من جدول نشاط المناولة ان المؤسسة وبالرغم من وجود العديد من شركات التصدير المحلية للمنتجات الفلاحية والتي تحتاج الى شركات مختصة في الفرز والمعالجة والتوضيب والتعليب بغرض التصدير الا ان نشاط المؤسسة في المناولة يعتبر ضعيف وهذا بسبب:

- التكلفة المرتفعة لعمليات المناولة مقارنة بالمنافسين المحليين وهذا بسبب التزام المؤسسة بالقوانين المعمول بها رسميا؛
- اسعار المناولة محددة سلفا بغض النظر عن ارتفاع أو انخفاض المنتوج؛
- تركيز المؤسسة على تصدير منتوجاتها أكثر من المناولة.

ثانيا: نشاط التصدير لمؤسسة FRIGOMEDIT

تصدر مؤسسة FRIGOMEDIT بصفة حصرية التمور ولها وجهة وحيدة وهي دولة ماليزيا، والجدول التالي يوضح قيمة تصدير التمور بالأورو للمؤسسة مقارنة بالتصدير المحلي:

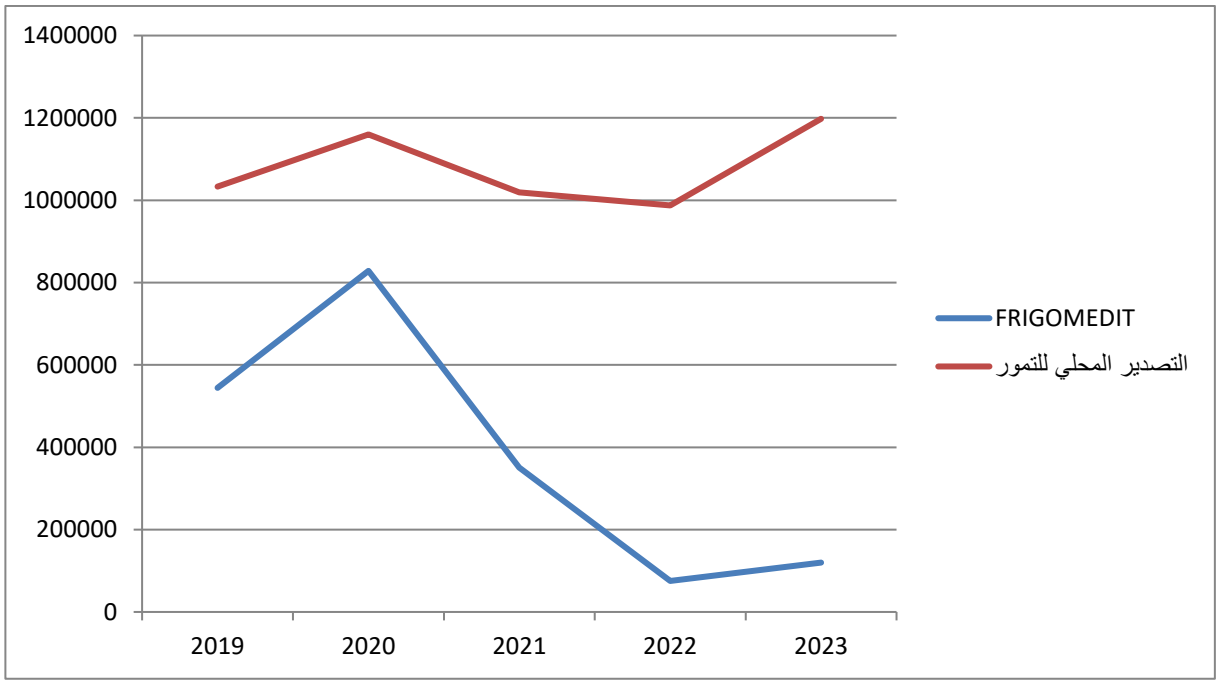
جدول رقم (2–3): قيمة التصدير لمادة التمور لمؤسسة FRIGOMEDIT مقارنة بالتصدير المحلي

قيمة تصدير التمور (بالأورو)	2019	2020	2021	2022	2023
مؤسسة FRIGOMEDIT	544250	828480	350470	75320	119520
التصدير المحلي	1032950	1159880	1019550	987430	1197830

المصدر: من اعداد الطلبة بناء على: نتائج المعالجة الإحصائية لبيانات المؤسسة ومديرية الفلاحة وغرفة الصناعة والتجارة لولاية الوادي

ولتحليل هاته البيانات قما برسم منحنى بياني نوضح فيه قيمة تصدير التمور لمؤسسة FRIGOMEDIT مقارنة بالتصدير المحلي كما هو موضح في الشكل الموالي.

شكل رقم (2–3): قيمة التصدير لمادة التمور(بالأورو) لمؤسسة FRIGOMEDIT مقارنة بالتصدير المحلي



المصدر: من اعداد الطلبة بناء على: نتائج المعالجة الاحصائية لبيانات مؤسسة FRIGOMEDIT وغرفة الصناعة والتجارة لولاية الوادي

نلاحظ من خلال المنحنيين البيانيين لتصدير شركة FRIGOMEDIT والمؤسسات المحلية للتمور ان هناك نوع من الاستقرار في كمية التمور المصدرة للخارج من طرف المؤسسات المحلية في السنوات 2019 – 2022 غير ان تصدير هذا العام على حسب اخر احصائيات الثلاثي الاول من السنة 2023 قد فاق حصيلة سنة كاملة من السنوات 2019 – 2022 وهو ما يوحي ان هناك زيادة معتبرة في قيمة صادرات التمور هاته السنة

كما نلاحظ ان هناك انخفاض كبير في قيمة صادرات مؤسسة FRIGOMEDIT بعد سنة 2020 وهذا راجع لعدة اسباب من بينها:

- ظهور وباء الكورونا الذي ادى الى الغاء الكثير من المعارض الاقتصادية الدولية والذي تعتمد عليه المؤسسة بصفة مباشرة للترويج لمنتوجاتها في الخارج؛
- توقف المؤسسة في كثير من الفترات عن العمل بحكم الاجراءات الحكومية لمحاربة وباء الكورونا؛
- الاعتماد في تصدير منتجاتها على مستورد وحيد فقط MONOPSONYأي احتكار المستورد للمنتج وهذا يشكل نوع من الخطر على تواجد المنتج في تلك المنطقة لأنه بذلك يصبح المحتكر الوحيد لها، وهذا ما حدث بالفعل، إذ انه بسبب خلاف بين المؤسسة والشركة المستوردة انخفض حجم التصدير بنسبة كبيرة جدا وهو ما جعل المؤسسة تبحث عن مستوردين اخرين؛
- بعد السوق على النطاق الجغرافي للمؤسسة وهذا يسبب لها جهد وتكاليف اضافية وهو ما يؤثر بالسلب حتما على سعر التكلفة وبذلك سعر البيع مقارنة بالمصدرين المحليين الاخرين؛
- المنافسة الشديدة ما بين الشركات المختصة في مادة التمور سواء محلية كانت أو أجنبية (الدول المنتجة لمادة التمور) لتغطية الأسواق العالمية؛
- عدم امتلاك المؤسسة لفروع خارجية لتبسيط عملية تسويق منتجاتها في الأسواق الدولية؛
- قلة خبرة المؤسسة في مجال تصدير التمور من جهة (حديثة النشأة)، ومن جهة أخرى عدم امتلاكها على مجمع لمعالجة وصناعة التمور؛
- التكاليف المرتفعة لليد العاملة إذ تلتزم المؤسسة بالقوانين المعمول بها مقارنة بالمؤسسات الخاصة؛
- الاعتماد على الطرق التقليدية لعملية فرز وتوضيب التمور مما يحمل زيادة التكاليف، وعليه يصعب إيجاد سوق أجنبي لتوريده بمادة التمور؛
- عدم امتلاك المؤسسة على مزارع النخيل وهذا مما ادى إلى صعوبة الحصول على مادة التمور لسببين أساسيين الأول المؤسسات المنافسة والثاني قلة المحصول في السنتين الأخيرتين؛
- اعتماد المؤسسة على شراء التمر من السوق المحلي عن طريق المناقصات وهذا ما يجعل تموين المؤسسة بالمنتوج متذبذب لان المشاركة في المناقصات يتطلب سجل تجاري والتعامل بالفوترة وهو ما يجعل اغلبية الفلاحين أو الوسطاء يصرفون النظر عن تلك المناقصة.

ثالثا: مراحل واجراءات التصدير في مؤسسة FRIGOMEDIT

الملاحظ من وثائق المؤسسة والعقود التجارية المبرمة انها تعتمد في وسائل الدفع على التحصيل المستندي وبذلك فان عملية التصدير في المؤسسة تمر بعدة مراحل نذكرها في النقاط التالية:

- قيام اتصالات بين المؤسسة والمستورد والتفاوض بينهما والوصول إلى اتفاق يتم ترجمته في فاتورة تجارية وتحرير عقد التصدير[1] والذي يتضمن كل التفاصيل من المنتوج ونوعيته وشكل التوضيب وكذا الكمية والسعر وجميع شروط التسليم؛
- شراء التمور من السوق المحلي (عن طريق المناقصة) ومعالجتها ومعايرتها وتعبئتها؛
- استخراج الوثائق اللازمة؛
- تعبئة المنتوج في الحاويات وارسالها للميناء للشحن البحري؛
- إرسال مستندات الشحن إلى بنك المستورد، والذي يراجعها مع حافظة المراسل، هاته المستندات تتكون من:
  - بوليصة الشحن (الوثيقة الاصلية + صورة طبق الاصل)؛
  - الفاتورة التجارية النهائية[2] (06 نسخ اصلية)؛
  - نسخة من شهادة المنشأ[3]؛
  - نسخة من شهادة الصحة النباتية صادرة عن المصالح المختصة[4]؛
  - نسخة من شهادة تبخير التمر صادرة من المصالح المختصة[5]؛
  - نسخة من قائمة الوزن والتعبئة؛
  - شهادة تبخير لوحة المنصة (palette)
- إخطار بنك المستورد للمستورد بوصول مستندات الشحن، ومطالبته له بالحضور لاستلام المستندات ودفع قيمتها أو قبولها ذلك وفق الشروط الخاصة المبرمة في العقد التجاري للعلمية؛
- استلام المستندات ودفع قيمتها؛

[1] انظر الملحق رقم 01
[2] انظر الملحق رقم 02
[3] انظر الملحق رقم 03
[4] انظر الملحق رقم 04
[5] انظر الملحق رقم 05

- يقوم بنك المستورد القائم بعلمية التحصيل بتحويل القيمة إلى بنك المصدر؛
- ويقوم بنك المصدر بتسليم القيمة للمصدر بعد خصم مستحقاته إن وجدت.

بالرغم من أن عملية الدفع المستعملة تتميز بالبساطة والسرعة وقلة التكلفة كما انها تتيح للمستورد معاينة البضاعة المشحونة اليه بعد وصولها وكذا مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما ان السداد يؤجل الى حين وصول البضاعة، غير ان هاته الطريقة لا تخلو من العيوب كونها لا تتوفر على أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق دون التدقيق فيها وفي شروط التعاقد المبرمة بين الطرفين أو فحص البضاعة مقابل تحصيل ثمنها وهذا ما يؤدي الى تعرض المصدر لمخاطر عدم السداد بعد ارسال البضاعة أو الدخول في خلاف بين المصدر والمستورد بسبب اختلال في الشروط التعاقدية.

خاتمة الفصل

اتضح لنا من خلال عرض وتحليل بيانات وحجم تصدير المنتجات الفلاحية لولاية الوادي

أنها مازالت صغيرة الحجم مقارنة بحجم الانتاج المحلي وهذا راجع لغياب ثقافة التصدير عند الاغلبية ولعدم دراية الكثير من المؤسسات بعديد البرامج وآليات الدعم التي توفرها الدولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولخوف البعض منهم من عملية التصدير.

كما تم التطرق في هذا الفصل الى دراسة تحليلية مقارنة لتصدير مادة التمور بين مؤسسة FRIGOMEDIT والمؤسسات المحلية، وتوصلنا الى النتائج والملاحظات التالية:

- لا يوجد في المؤسسة مصلحة خاصة بالنشاط الدولي تعنى بدراسة الاسواق الاجنبية؛
- الموظفين المشرفين على عمليات التصدير غير مؤهلين بالصفة التي تسمح للمؤسسة بالتواجد بكثرة في الاسواق الاجنبية؛
- عدم وجود مخطط تسويقي للتصدير يحدد الاهداف المرجوة منه؛
- عدم اعتماد المؤسسة على اساليب وطرق حديثة في عمليات التوضيب والفرز والمعالجة والتعليب وهذا للتقليل والتحكم أكثر في التكاليف؛
- عدم اهتمام المؤسسة بالإنتاج الفلاحي والذي جعلها رهينة الفلاحين والوسطاء.

الخاتمة

عرف الاقتصاد العالمي تحولات عديدة ولعل من أهم ما يميز هذه التحولات زيادة وعي الدول بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء وتنشيط عجلة الاقتصاد وخاصة في مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وشاهدت هذه التحولات الكبيرة في العلاقات الاقتصادية الدولية والإقليمية وتداعياتها على الأوضاع الاقتصادية تستدعي ضرورة تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مختلف اليات التدويل وسواء عن طريق التصدير أو من خلال منح الترخيص وغيرها من الأشكال الأخرى

فقد استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تبرهن قوة الدور الذي تلعبه بالرغم من المعوقات والمشاكل التي تعترض سبيل نموها وتوسعها في ظل التحديات التي تقف امامها وذلك من خلال الخصائص التي تتميز بها والتي تجعلها قابلة للتأقلم مع جميع اقتصاديات مهما اختلفت درجة النمو والإمكانيات المتوفرة لديها

حيث شهدت الجزائر في الآونة الاخيرة عدة تغييرات على مستوى استراتيجيتها الاقتصادية وهذا ناتج اساسا عن سعيها لتحرير تجارتها وتوقيعها اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي ورغبتها في إنشاء منطقة التبادل الحر كما قامت أيضا في تجسيد برامج إصلاحية واسعة تهدف من خلالها إلى الانتقال نحو اقتصاد السوق والانفتاح على الشراكة الأجنبية كما تم تدعيم هذه الإصلاحات بإصدار جملة من القوانين قصدت الجميع الاستثمار خارج قطاع المحروقات. أن هذه التغيرات أثرت بشكل كبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، حيث فقدت هذه الأخيرة مكانتها في السوق أين واجهت منافسة شرسة من قبل الشركات الأجنبية، لذا فقد أصبح من الضروري إدخال تغيرات عليها والبحث عن الوسائل الملائمة لمواجهة المنافسة الحادة، واكتساب مزايا تنافسية، وتدعيم الحصص السوقية كوسيلة فعاله وضرورية للتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتحقيق التنمية الاقتصادية خاصة مع تسارع الاتجاه نحو ظاهرة تدويل الإنتاج إضافة إلى ظهور التكتلات والتحالفات الاقتصادية.

ويعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لنشاطاتها والتوجهات التي أثبتت فعاليتها في الارتقاء بنشاطاتها بشكل عام وبنمطها التفكير والإداري وبالتحول حتى من مشاريع صغيرة الى كبيرة بزيادة عدد عمالها ورقم اعمالها.

النتائج:

إثر قيامنا بهذه الدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج نجملها في النقاط التالية:

- ✓ بالرغم من برامج الدعم والتأهيل العديدة التي توفرها الدولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتأهيلها ونجاحها الا أن مناخ الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يعاني من خلل كبير نتيجة التقلبات في النهج التنموي المتبع، وهذا لا يدعم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لنشاطها وهو ما ينفي صحة فرضية البحث؛

✓ يعتبر تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة حتمية ورهان تفرضه المتغيرات الراهنة التي تشهدها الجزائر كالانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة، وآفاق إنشاء منطقة التبادل الحر مع الاتحاد العربي وجامعة الدول العربية، وهو ما يثبت صحة الفرضية؛

✓ إن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق المحلية لا يعتبر كمعيار لنجاحها في الأسواق الدولية، وذلك راجع لعدة أسباب منها تغير في سلوك المستهلكين، درجة المنافسة...الخ، ومنه يمكن اعتبار النجاح بالأسواق المحلية الانطلاقة أو مفتاح النجاح بالأسواق الدولية، ولكن لا يمكن اعتبار النجاح على المستوى المحلي معيار للنجاح على المستوى الدولي، ومنه فإن الفرضية التي تنص على أن نجاح المؤسسة بالأسواق المحلية يعتبر مفتاح نجاحها في الأسواق الدولية ليست صحيحة في جميع الأحوال؛

✓ تنتهج المؤسسة، التصدير كآلية أولية ووحيدة لتدويل نشاطها، وهذا لأنها تعتبر الوسيلة الاكثر أمان والأخف ضررا مقارنة بالطرق الاخرى غير أنها لم تخطو خطوات ملموسة وجدية في الدخول اكثر في التدويل، لتخوفها من عدم القدرة على المنافسة الدولية وكذا لعدم درايته الكافية بالتدويل ومتطلباته، وهو ما يثبت صحة الفرضية.

التوصيات:

وبناء على النتائج أعلاه نقدم التوصيات التالية:

✓ العمل على إبراز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال إنشاء مراكز خاصة لذلك وإحاطته من قبل الهيئة الرقابية للدولة بمعاملة خاصة؛

✓ إعطاء مزيد من الدعم والتحفيز والتوجيه لتطوير المؤسسات الصغيرة المتوسطة؛

✓ مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتدويل نشاطها، وتشجيعها لاختراق الأسواق الدولية من خلال تقديم الاستشارات والدراسات المتعلقة في الأسواق الدولية؛

✓ إعطاء الدعم في مجال البحث والتطوير للرفع من تنافسية هذه المؤسسات في ظل تكنولوجيا الإعلام والاتصال السائدة في الأسواق العالمية؛

✓ ضرورة التطبيق الجيد لمفهوم عملية التدويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛

✓ ضرورة اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنشاط الدولي؛

✓ إيجاد آليات لرصد الأسواق الخارجية والفرص التسويقية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإقامة برنامج شامل يمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التأهيل والوصول إلى درجة المطابقة مع المعايير الدولية؛

- ✓ تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المشاركة في المعارض الدولية؛
- ✓ إبرام مذكرات تفاهم دولية بين الجزائر والدول الصديقة، لتشجيع عملية التبادل التجاري لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ تنظيم عمليات الاستيراد والتصدير للمساهمة في الحفاظ على الطلب المحلي من جهة، وحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من فوارق التكاليف الإنتاجية من جهة أخرى؛
- ✓ السعي لخلق الأسواق الحرة للتبادل التجاري وخاصة الأسواق العربية والإفريقية لقلة العراقيل، ولدفع عجلة النمو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ انشاء هيئة وطنية عليا مكونة من خبراء الاقتصاد، تعتني بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع وضع تصور واستراتيجية واضحة على المدى المتوسط والبعيد، لتأهيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع توحيد كافة البرامج والاليات ووضعها تحت وصايتها، وهذا تجنبا للتغيرات في هيكل الوزارات بين الحين والاخر مع تغير الهيئة الوصية عليها.

افاق البحث:

بعد هذه النتائج المتوصل اليها والتوصيات المقدمة بخصوص هذه الدراسة، تثار امامنا تساؤلات اخرى لها علاقة وثيقة بالموضوع، غير ان إطار الدراسة لم يسمح بتناولها بإسهاب، والتي يمكن ان تكون مفاتيح لبحوث مستقبلية:

- ✓ دراسة احصائية حول تدويل انشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية؛
- ✓ دور البحوث التسويقية في تدويل انشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

لا يفوتنا في نهاية هذه المذكرة، إلا ان نذكر ان كل عمل بشري لابد أن يوجد فيه من النقص والهفوات التي يسبق القلم إليها او يذهل الفكر عنها، فنرجو من الله عز وجل أن تكون هاته الدراسة المتواضعة، قد ساهمت في اضاف لبنة جديدة في حقل المعرفة العلمية، راجين من المولى عز وجل ان يكتبها في ميزان حسناتنا، وما توفيقنا الا بالله عليه توكلنا واليه ننيب. فإن أحسنا فمن الله له الحمد والشكر، وإن كانت الاخرى فمن أنفسنا، وسبحان من أبى أن يكون الكمال الا لكتابه.

قائمة المصادر والمراجع

أولا– الكتب باللغة العربية:

1- خالد مدخل، تجربة الجزائر فى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، الجزائر،2012.

2- رابح خوني ورقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الاولى، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.

3- سعد غالب ياسين، الادارة الدولية، دار اليازوري، عمان 2007.

4- عبد السلام ابو قحف، ادارة الاعمال الدولية، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.

5- محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، القاهرة، مصر، مجموعة النيل العربية، 2003.

ثانيا– الكتب باللغة الأجنبية:

1- Jean Pierre Helffer, Jaques Orsoni, Marketing, 5eme édition, Vuibert, Paris, 1998.

2- Pasco Bercho, marketing international, 3 editions, dunod, paris, 2000.

3- Philip Kotler et autres, Marketing Management, Pearson Education, 12 Édition, France 2006.

ثالثا– المقالات والمجلات باللغة العربية:

1- أحمد بوسهمين وآخرون، استراتيجية العناقيد الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لتحقيق تنميتها مع الإشارة إلى حالة الجزائر، الملتقى الوطني الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 13 و14 أفريل 2008.

2- بلعزوز بن علي ومحمد إليفي، إشكالية" تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مقررات لجنة بازل 2، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، 17 و18 أفريل 2006.

3- حمزة بن قرينة والطيب بالولي، إنشاء المنظمات الابتكارية بين التأهيل والعوائق: دراسة ميدانية تناولت إنشاء أساتذة بجامعة ورقلة للمنظمات الابتكارية"، الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، 18 و19 أفريل 2012.

4- شهرزاد زغيب وليلى عيساوي، المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر واقع وآفاق، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير جامعة الأغواط، 08 و09 أفريل 2002.

5- شوقي جبار، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 04 ،2013.

6- عبد الله بلوناس وابراهيم دوار، "دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة الجزائر وفرنسا"، الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، 18 و19 أفريل 2012.

7- قايد حفيظة، الإطار القانوني لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة الندوة للدراسات القانونية، مج 2018، العدد 19.

8- كمال قاسمي، معوقات تأهيل نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حالة مؤسسة توضيب الورق وفنون الطباعة EMBAG، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد،2 العدد،17 كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.

9- نجية ضحاك، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمس واليوم: آفاق تجربة الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف 17 و18 أفريل 2006.

10- هواري هامل آليات دعم وترقية قطاع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة الحقيقة، العدد 06، جامعة أدرار، الجزائر، ماي 2005.

رابعا– الرسائل الجامعية:

1- فارس كريمة، عوامل نجاح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، اطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2021.

خامسا– الجرائد والمراسيم التنفيذية:

1- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 44، الصادر بتاريخ 07 جويلية 1994.

2- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001.

3- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 14، الصادرة بتاريخ 02 مارس 2003

4- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 02 الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017.

5- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 70، الصادرة بتاريخ 25 نوفمبر 2020.

6- المرسوم التنفيذي رقم 78-03، المؤرخ في 26 فيفري 2003.

7- المرسوم التنفيذي 174-04، المؤرخ في 22 يونيو 2004.

8- المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 مايو، 2005.

9- المرسوم التنفيذي رقم 256-21، المؤرخ في 26 ديسمبر 2021.

سادسا– الإحصائيات الوزارية:

1- Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2019, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°35, Novembre2019.
2- Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2022, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°41, Octobre 2022.
3- Bulletin d'information statistique de la PME, Données de l'année 2023, Ministère de l'industrie et production pharmaceutiques, N°42, Avril 2023.
4- Rapport annuel de CGCI PME, Données de l'année 2021, Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements-PME.

سابعا– مواقع الانترنت:

1- موقع الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار:
https://www.industrie.gov.dz/adpmepi%20/
2- موقع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة:
http://www.cnac.dz/site_cnac_new/web%20pages/ar/ar_dispositif.aspx
3- موقع صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة **(FGAR)**:
https://www.fgar.dz/portal/ar
4- موقع الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية **(ANADE)**: https://promoteur.anade.dz
5- موقع صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة **(CGCI)**: https://cgci.dz
6- موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر **(ANGEM)**: https://www.angem.dz/ar/home.php
7- موقع الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار **(ANDI)**: https://www.industrie.gov.dz/fr/andi/
8- موقع شبكة التقارير الافريقية
https://www.theafricareport.com/192840/the-africa-reports-exclusive-ranking-top-500-companies

الملاحق

الملحق رقم: 01

Frigomēdit
EPE / S.p.a au capital social de 500 000 000 DA

CONTRAT DE VENTE A L'EXPORT
N°...../DC/DG/2019

Conclu entre
EPE/ SPA FRIGOMEDIT
&
[redacted]

1

Le présent contrat de vente est établi entre :

- L'**Entreprise Publique Economique / FRIGOMEDIT/ Société par action** au capital social de 500 000 000,00 DA, dont le siège social sis à : Rue Ferradj et Zabana- Cité les castors- commune de Rouiba, Alger, représentée par son **Président Directeur Général,** Monsieur **CHIBOUB Djaffar**, ayant tous les pouvoirs à l'effet de signer le présent contrat, désigné ci après par le terme « Le vendeur »

D'une part ;

Et

- [redacted] **TRADING SDN.BHD**, société au capital social de 7 280 000 MYR, dont le siège social est situé au **03 , Lo-** [redacted] **1 ,** [redacted] , représentée par son **Président directeur Général**, Monsieur [redacted] **R**, ayant tous les pouvoirs à l'effet de signer le présent contrat, désigné ci- après par le terme « L'acheteur »

D'autre part ;

Les parties au présent ont convenu et arrêté ce qui suit :

This sales contract is established between:

- **The Economic Public Company / FRIGOMEDIT / joint-stock company** with share capital of 500,000,000.00 DA, whose head office is located at: Rue Ferradj and Zabana- Cité les beavers- commune of Rouiba, Algiers, represented by its **C.E.OMr. CHIBOUB Djaffar**, having all the powers to sign the present contract, hereinafter referred to as the "**Seller**" or "**FRIGOMEDIT**".

On one side:

And

- The [redacted] **Sdn.Bhd**. "SAG", **a joint-stock company** with share capital of 7 280 000 MYR- whose registered office is No. 3 **, Lorong** [redacted] **a**, represented by its **C.E.O Mr** [redacted] having full powers to the effect of signing this contract, hereinafter referred to as "**the buyer**".

On the other side.

The parties hereto have agreed and have decided as follows:

Article -01- : Objet du contrat

Le présent contrat a pour objet de fixer les conditions de vente par la société **FRIGOMEDI**Ten coût et fret ***(CFR)*** ports de Penang Malaysia de dattes à la société [redacted] qui accepte les marchandises dont la désignation et les quantités sont détaillés ci-dessous.

Article -02- Désignation de la marchandise

La marchandise, objet de la présente vente, sont des Dattes de la variété « **DEGLET NOUR »Semi sec, avec branche.**

Article-03- : Mode de passation

Le présent contratest passé entre la société **Sya-**[redacted] et la société FRIGOMEDIT selon la procédure de vente de FRIGOMEDIT.

Article-04- : Documents contractuels

Les documents contractuels se rapportant au présent contrat sont constitués par :
- Le présent contrat ;
- Registre de commerce de la société [redacted]

Article -05- Durée du contrat

Le présent contrat est consenti et accepté dans le cadre de l'opération commerciale qui sera détaillée ci-dessous.
A l'expiration de cette opération le présent contrat prendra fin de plein droit.

Article-01-: contract purpose

The purpose of this contract is to fix the conditions of sale of dates by the company **FRIGOMEDIT** in cost and freight ***(CFR)*** to ports of Penang Malaysia to the company [redacted] accepting merchandise whose designation and quantities are detailed below.

Article -02- Description of the goods

The goods, purpose of this sale, are dates of the variety "**DEGLET NOUR**" semi dry with branch.

Article-03-: mode of execution

This contract is between the company **Syari-**[redacted] **"S.A.G**and the company **FRIGOMEDIT** according to the procedure of sale of FRIGOMEDIT.

Article-04-: Contract Documents

The contractual documents relating to this contract consist of:
- This contract;
- Trade register of [redacted]

Article -05- Contract periode

This contract is granted and accepted as part of the commercial transaction which will be detailed below.

At the end of this operation the present contract will terminate automatically.

ARTICLE-06- : Marchandise-Prix-Quantité

Le prix unitaire applicable au présent contrat est fixé à:

1. **D**eux dollars et cinquante centimes le kilogramme ([redacted] $/ Kg) pour les dattes variété DEGLET NOUR branchées conditionnées en boîtes de 500 grammes.

2. **D**eux dollars et cinquante centimes le kilogramme ([redacted] $/ Kg) pour les dattes variété DEGLET NOUR branchées conditionnées en boîtes de 400 grammes.

3. **D**eux dollars et quarante centimes le kilogramme ([redacted] $/ Kg) de Dattes variété DEGLET NOUR branchées conditionnées en boîtes de 05 kilogrammes.

Les quantités visées par le présent contrat sont de :

1- Cent cinq mille Kilogrammes (105.000 Kg) de dattes variété DEGLET NOUR branchées conditionnées en boîtes de 500 grammes.

2- Cent cinq mille Kilogrammes (63.000 Kg) de dattes variété DEGLET NOUR branchées conditionnées en boîtes de 400 grammes.

3- Cinquante mille Kilogrammes (50.000 Kg) de dattes variété DEGLET NOUR branchées conditionnées en boîtes de 5 kilogrammes.

ARTICLE-07- : Délai de livraison

Les délais de livraison sont fixés conformément au planning de livraison arrêté en annexe 3.

ARTICLE-06-: Unit Price and Quantity

The unit price applicable to this contract is set at:

1- Two dollars and fifty cents per kilogram ($ [redacted] / kg) for DEGLET NOUR variety dates packed in boxes of 500 grams.

2- Two dollars and fifty cents per kilogram ($ [redacted] / kg) for DEGLET NOUR variety dates packed in boxes of 400 grams.

3- Two dollars and forty cents per kilogram ($ [redacted] / kg) of DEGLET NOUR variety dates packed in boxes of 05 kilograms.

The quantities covered by this contract are:

1- One hundred and five thousand kilograms (105,000 kg) of DEGLET NOUR variety dates packed in boxes of 500 grams.

2- One hundred and five thousand kilograms (63,000 kg) of DEGLET NOUR variety dates packed in boxes of 400 grams.

3- Fifty thousand kilograms (50,000 kg) of DEGLET NOUR variety dates packed in boxes of 5 kilograms.

ARTICLE-07-: Delivery time

Delivery times are set in accordance with the delivery schedule set out in Annexe 3.

Article -08- : Montant du contrat

Le montant global du présent contrat, s'élève en toutes taxes comprises à [redacted]).

Article -09- : Lieu de livraison

La livraison de la marchandise sera assurée par la société FRIGOMEDIT et sous sa responsabilité au niveau des portsde **Penang Malaysie.**

Article- 10- : Conformité de la marchandise

La marchandise, objet du présent contrat, devraîtreconformeaux spécificationset caractéristiques techniques prévues par le devis quantitatif et estimatif en annexe N°01annexé au présent contrat.

Article -11- : Emballage et étiquetage :

A- Emballage

L'emballage du produit, objet du présent contrat,doit être conforme aux exigences de la société SYRIKAT ABDUL GHAFFAR TRADING. Sous forme de boîtes en carton de 400, 500 grammes et 05 kilogrammes enveloppés dans du film plastique rétractable, assemblée dans des cartons de groupage de6 kilogramme de 12 boites chacun pour les emballages de 400 et 500 grammes et dans des cartons de 20 kilogramme de quatre boites pour l'emballage de 05 kilogrammes

B- **Etiquetage**

Les emballages peuvent porter soit par inscription directe soit sur des étiquettes extérieures solidement fixées les indications suivantes :

- La dénomination du produit ;
- Précision de la variété ;
- Le nom et l'adresse du client ;
- Le nom et l'adresse du fournisseur ;
- Le poids net ;
- Le poids brut.

Article-08 Contract amount

The total amount of this contract, amount all taxes included is: [redacted].

Article -09-: Place of delivery

The delivery of the goods will be ensured by the company **FRIGOMEDIT** and under its responsibility by air freight to **Penang port/Malaysia.**

Article- 10-: conformity of the goods

The goods, purpose of the present contract, will have to be conform to the specifications and technical characteristics envisaged by the quantitative and estimated in annex N ° 02 annexed to this contract.

Article -11-: Packaging and Marking

A- Packaging

The packaging of the product, object of this contract, must conform to the requirements of SYRIKAT ABDUL GHAFFAR TRADING. In the form of 400, 500-gram and 05-kilogram cardboard boxes wrapped in shrink-wrapped plastic film, assembled in 6-kilogram packaging cartons of 12 boxes each for 400 and 500 gram packages and in 20-kilogram cartons of four boxes for packing of 05 kilograms

B- Labeling

Packaging may bear either by direct inscription or on externally affixed labels the following particulars:

the name of the product;

- Precision of the variety;
- The name and address of the customer;
- the name and address of the supplier;
- the net weight;
- The gross weight.

Article -12- : Agréage qualitatif et quantitatif

Le produit livré doit être de qualité saine, loyale et marchande.
La société FRIGOMEDIT fera procéder, à l'embarquement, à l'agréage, qualitatif et quantitatif de la marchandise en présence du représentant de la société [redacted].
Les opérations d'agréage doivent porter sur :
La conformité du produit aux spécifications techniques et phytosanitaires contractuelles ;
La conformité de l'emballage ;
La conformité de l'étiquetage ;
Les conditions et mode de transport.

Article -13- : Conditions de transport, mode et livraison

1- **Conditions de transport** -Les conditions de transport doivent être conformes aux normes édictées par les lois et règlements sur l'hygiène alimentaire.

2- **Mode** -La marchandise sera transportée par vois maritime dans des conteneurs Reefer de 40 pieds réfrigérés appropriés à ce type de marchandise (entre 0 et 5°), ayant fait l'objet de mesures d'hygiène et d'aseptisation à l'embarquement.

3- **-Livraisons** -La marchandise sera livrée en coût et fret aux ports de **Penang Malaisie** selon le planning.

ARTICLE - 14 -Domiciliation bancaire

La banque domiciliataire de l'acheteur est :

- Banque : [redacted] **(AgroBank) .**
- Adresse : [redacted].
- N° compte : [redacted].
- Swift : [redacted].
- Au nom de : [redacted] **Sdn.Bhd. "S.A.G.**

La banque domiciliataire du vendeur est :

- Banque : **BADR Agence Rouiba « 622 ».**
- Adresse : **19, Rue El Ayachi Ali Rouiba- Alger.**
- N° compte : [redacted].
- Swift : [redacted].
- Au nom de : **EPE/ SPA FRIGMEDIT.**

Article -12-: Qualitative and quantitative approval

The delivered product must be of sound, fair and merchantable quality.

On loading the approval, qualitative and quantitative of the goods will be done by the representative of the company [redacted].
The approval operations must relate to:
Conformity of the product to contractual technical and phytosanitary specifications;
The conformity of the packaging;
The conformity of labeling;
Conditions and modality of transportation

Article -13-: Conditions of transport, mode and delivery

1- **Conditions of transportation** -The transport conditions must comply with the standards laid down by the laws and regulations on food hygiene.

2- **Mode** of transportation - The goods will be transported in Reefer containers of 40 feet refrigerated (0°-5°) suitable for this type of goods, having been the purpose of hygiene measures and sanitization on boarding.

3- **Deliveries -** The goods will be delivered in cost and freight to the ports of Penang Malaysia according to the schedule.

Article -14-: Payment and Payment

[redacted] undertakes to transfer to **FRIGOMEDIT** the full amount, within ninety (90) days after the bill of lading (BL) is issued by the carrier, the amount corresponding to the price defined in section 6.

- The gross weight.

ARTICLE -15- : Modalités de paiement :

Le montant global du marché sera payable en dollars américains (USD) ou en Euros (€) et couvre le

Montant de la fourniture réalisée à l'étranger ainsi que les frais d'emballage et de transport pour une

Livraison C&;F ports Penang Malaysia.

Le paiement se fera par remise documentaire contre présentation directement auprès de la banque de l'acheteur à l'adresse **03 , Lorong** [redacted] des documents suivants :

1. 2/3 (02 original + 01 copies) du connaissement clean on board à l'ordre de l'acheteur notifié

ordonnateur stipulant fret payé.

2. Facture commerciales : 06 factures définitives (originales) ;

3. Certificat d'origine visé par les services compétents du pays d'origine : (01 original) ;

4. Certificat phytosanitaire délivré par les services compétents (01 original) ;

5. Certificat de fumigation des dattes délivré par les services compétents (01 original)

6. Liste de poids et de colisage visé par le vendeur (01 original) ;

7. Certificat de fumigation des palettes (01 copie).

Dès l'embarquement de la marchandise, le vendeur devra envoyer à l'acheteur par voie express (DHL, Chronopost etc...), libellé à l'adresse suivante : [redacted]

les documents ci-après :

1. 1/3 (01original + 01 copies) du connaissement clean on board à l'ordre de l'acheteur notifié

ordonnateur stipulant fret payé.

2. Facture commerciales : 06 factures définitives (originales) ;

3. Certificat d'origine visé par les services compétents du pays d'origine : (01 copie) ;

ARTICLE 14 : BANK DOMICILIATION

The domicilary bank of the buyer is :

- Bank : [redacted] **(AgroBank) .**
- Adresse : [redacted]
- Count N° : [redacted].
- Swift Code : [redacted].
- in the Name of : [redacted].

ARTICLE 15: TERMS OF PAYMENT

The total amount of the contract will be payable in US Dollars (USD) or Euros (€) and covers the

Amount of the supply made abroad and the cost of packing and transport for a

Free C & F Ports Penang Malaysia.

The payment will be made by documentary deposit against presentation directly with the bank of t[redacted] of the following documents:

1. 2/3 (02 original + 01 copy) of the bill of lading clean on board to the order of the buyer notified

authorizing officer stipulating freight paid.

2. Commercial invoice: 06 invoices (originals);

3. Certificate of origin endorsed by the competent services of the country of origin: (01 original);

4. Phytosanitary certificate issued by the competent services (original 01);

5. Date fumigation certificate issued by the competent services (01 original)

6.Ppacking list targeted by the seller (original 01);

7. Certificate of fumigation of pallets (01 copy).

As soon as the goods are loaded, the seller must send them to the buyer by express way (DHL, Chronopost, etc.), at the following address: 03, [redacted] - malaysia

4. Certificat phytosanitaire délivré par les services compétents (01 copie) ;

5. Certificat de fumigation des dattes délivré par les services compétents (01 copie)

6. Liste de poids et de colisage visé par le vendeur (01 copie) ;

7. Certificat de fumigation des palettes (01 copie).

L'ensemble des documents exigés doivent porter l'adresse du contractant indiquée comme

suit : [redacted]

Article – 16- : Cas De Force Majeure

On entend par cas de force majeure, tout événement imprévisible, irrésistible et indépendant de la volonté des parties, amenant à l'impossibilité partielle ou totale d'exécuter ses obligations prévues dans le présent contrat.

La partie qui entend l'invoquer doit en informer immédiatement et au plus tard dans les sept (07) jours l'autre partie en prenant, par ailleurs, toutes les mesures raisonnables pour y faire face et tenter d'en atténuer les effets.

Dans le cas de prolongation d'un cas de force majeur au-delà de trente (30) jours les parties se rencontreront dans les plus brefs délais à l'effet de convenir des suites contractuelles et financières à y apporter ; à défaut d'accord amiable, la partie qui ne se prévaut pas de la force majeure pourra résilier le contrat de plein droit et par simple lettre recommandée.

1. 1/3 (01original + 01 copies) of the bill of lading clean on board to the order of the buyer notified

authorizing officer stipulating freight paid.

2. Commercial invoice: 06 invoices defined (original);

3. Certificate of origin endorsed by the competent services of the country of origin: (01 copy);

All the required documents must bear the address of the contractor indicated as follows:

[redacted]

Article - 16-: Force Majeure Case

Force majeure means any unforeseeable, irresistible event beyond the control of the parties, leading to the partial or total inability to fulfill its obligations under this contract.

The party intending to invoke it must inform the other party immediately and at the latest within seven (7) days by taking all other reasonable measures to deal with it and attempt to mitigate its effects.

In the event of an extension of a force majeure beyond thirty (30) days, the parties will meet as soon as possible in order to agree on the contractual and financial consequences thereof; in the absence of an amicable agreement, the party who does not rely on force majeure may terminate the contract as of right and by registered letter.

ARTICLE - 17-: Assignment of the contract

This contract is concluded "intuitu personae" and cannot, as main or accessory, be the subject of any assignment or transmission for free or expensive.

In the event of sale, lease-management, donation or contribution of the company **Syarikat Abdul Ghaffar Trading Sdn.Bhd. "S.A.G,** in any form whatsoever, or death, the company **FRIGOMEDIT** will have the option to terminate this contract as of right.

Article - 18 - : Résiliation

La résiliation du présent contrat peut intervenir aux conditions prévues par la loi et ce présent contrat.

La société FRIGOMEDIT se réserve le droit de résilier le présent contrat aux torts exclusifs De la société Syarikat Abdul Ghaffar Trading Sdn.Bhd. "S.A.G, par simple lettre recommandé sans autre préavis ni préalable, dans le cas d'inexécution totale ou partielle des engagements pris par la société Syarikat Abdul Ghaffar Trading Sdn.Bhd. "S.A.G.

La résiliation du contrat intervenue dans ce cas, ne donne lieu à aucune réparation à la société

Article -19-: Règlement des litiges

Tous litiges et différends qui peuvent résulter de l'exécution du présent contrat devront être réglés à l'amiable par les deux parties contractantes.

A défaut de règlement à l'amiable, le litige sera soumis au tribunal compétent de Rouiba Algérie.

Article -20- : Entrée en vigueur

Le présent contrat entrera en vigueur après sa signature par les deux parties contractantes.

ARTICLE - 17: Assignment of the contract

This contract is concluded "intuitu personae" and cannot, as main or accessory, be the subject of any assignment or transmission for free or expensive.

In the event of sale, lease-management, donation or contribution of the company **Syarikat Abdul Ghaffar Trading Sdn.Bhd. "S.A.G,** in any form whatsoever, or death, the company **FRIGOMEDIT** will have the option to terminate this contract as of right.

Article - 18 -: Termination

The termination of this contract may occur under the conditions provided by law and this contract.

The company FRIGOMEDIT reserves the right to terminate this contract to the exclusive fault of the company Syarikat Abdul Ghaffar Trading Sdn.Bhd. "S.A.G, by simple registered letter without further notice or prior notice, in the case of total or partial non-performance of the commitments made by the company Syarikat Abdul Ghaffar Trading Sdn.Bhd." S.A.G.

The termination of the contract in this case does not give rise to any compensation to the company

Article -19-: Dispute Resolution

Any disputes and disputes that may arise from the execution of this contract shall be settled amicably by both contracting parties.

In the absence of an amicable settlement, the dispute will be submitted to the competent court of Rouiba Algeria.

Article -20-: Entry into force

This contract shall enter into force after its signature by both contracting parties.

Alger, le.....

Pour **EPE/ SPA FRIGOMEDIT**

الملحق رقم: 02

Frigomēdit

Algiers, September [redacted]

INVOICE N°[redacted]

Payment modality:
Free Transfer 175 days After BL Date.

Customer:
[redacted]

INCOTERM: CFR
Transport: BY SEA
From: ALGIERS Port
Destination: Penang port/Malaysia

N°	Designation	U,M	Qt	U,P $			TOTAL $
				FOB	FRET	CFR	
01	DEGLET NOUR-SEMI (05 Kg trays) in Loose	Kg	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
				TOTAL $			[redacted]

TOTAL AMOUNT: [redacted]

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DOMICILIATION EXPORT
A. L. E ROUIBA 622
16 | 09 | 2021.3 | C.T | 00002 | USD
BL 08/09/2021

A. BOUMAHDI
المدير لعام لمساعد المكلف بالاستغلال
Directeur Général Adjoint
Chargé de l'exploitation

EPE FRIGOMEDIT
المتعهد بالتبريد
مديرية التصدير
DIRECTION EXPORTATION

Pour EPE/ SPA FRIGOMEDIT

الملحق رقم: 03

1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur)	Référence Nº 044686 E **SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES** **CERTIFICAT D'ORIGINE** **(Déclaration et certificat)** **FORMULE A**
2. Destinataire (nom, adresse, pays)	Délivré en ALGERIE (pays) Voir notes au verso
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus)	4. Pour usage officiel

5. N° d'ordre	6. Marques et numéros des colis	7. Nombre et type de colis; description des marchandises	8. Critère d'origine (voir notes au verso)	9. Poids brut ou quantité	10. N° et date de la facture

11. Certificat Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte. ..... Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat	**12. Déclaration de l'exportateur** Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en ..... (nom du pays) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de ..... (nom du pays importateur) ..... Lieu et date, signature du signataire habilité

Imprimerie Cadratin

Spécimen

الملحق رقم:04

REBULIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE DU DEVELOPPEMENT RURAL
DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES
DE LA WILAYA D'EL-OUED

PROCES VERBALE
CONTROLEDES DATTES
N° 134/ 2020

Nom et adresse de l'expéditeurs : E.P.E / FRIGOMEDIT /SPA
COMPLEXE DE VALORISATION ET CONSERVATION DES
PRODUITS AGRICOLE COMMUNE TRIFAOUI WILAYA D'EL-OUED

Nom et adresse déclare du destinateur : [redacted]

Nombre et nature des colis : LOT N°: ML 03/07BI : 2235 cartons Deglet Nour naturelle demi sèche branchette (500KG X12) :
LOTN°: ML 02/03/06/07BI: 190 cartons Deglet Nour naturelle demi sèche branchette (5KG X4) :
LOT N°: ML 03/04/07BI : 206 cartons Deglet Nour naturelle demi sèche (5KG X4) :

Marque des colis : cartons
Lieu d'origine EL-OUED
Moyen de transport déclarée : PORT ALGER
Nom du produit et quantité déclaré : [redacted] KG Deglet Nour naturelle demi sèche

Nom botanique du produit : phœnix dactylifera

1-Le Traitement de désinfestation et /ou de désinfection
Date : 04/01/2020 au 14/01/2020
Produit chimique :ALUMINIUM-PHOSPHINE
Matière active : ALUMINIUM-PHOSPHINE
Concentration : 3,3GRS/M3
Température : Ambiante Durée 10 JOURS

2- Nature d'analyse demandée du pays importateurs .

Nature du produit	Variétés	Origine	Nature d'analyse demandées	Organisme recherches	Résultats d'analyses

Suite aux résultats des analyses , nous déclarons le produit indemne des organismes ciblés dans la réglementation phytosanitaire du pays importateurs.

Nom Et Prénom De L'agent De Contrôle Autorisé
AIT YAHIA SOUAD
Etabli / El-Oued Le 28/04/2020

الملحق رقم: 05

Frigomedit

E.P.E / FRIGOMEDIT / SPA

MEDITERRANEAN REFRIGERATED WAREHOUSES COMPANY
WITH CAPITAL OF 500 000 000, 00DA
FERREDJ AND ZABANA ROAD, LES CASTORS CITY
ROUIBA - ALGIERS

AGRICULTURAL PRODUCTS **18/12/2022…**
VALORISATION & CONSERVATION COMPLEX
TRIFAOUI TOWNSHIP. EL OUED CITY
Réf: 37/ I.G/ 2022

FUMIGATION CERTIFICATE

INVOICE N° 01/DPL/EXP/2022

I undersigned Mister: [redacted]

Function: AGRONOMIST ENGINEER.

THE GOODS

25000 KG WET DATES

PACKAGING

- 5000 CARTONS WET DATES (5 KG)

Has been subject of fumigation disinfection operation under tarp from 20/11/2022 to 30/11/2022 , based on the use of phosphide aluminum PH3 dosed at 3.3 grs of PH3 per m³ (grs / m³) at ambient temperature.

Fumigation Company: **FRIGOMEDIT EPE/SPA**

N ° of approval: 06 of the 09/10/2018

In favor of the customer: [redacted]

AGRONOMIST ENGINEER

BEDRA Ridha