الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقاولاتية

بعنوان

آليات دعم ومساعدة إنشاء المؤسسات في الجزائر الفرص والعوائق

أيام 03/ 04/ 05 ماي 2011

المقاولة من الباطن اختيار إستراتيجي لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، دراسة - مقارنة لبعض التجارب وواقع الجزائر

الاسم و اللقب : رقايقية فاطمة الزهراء

الرتبة: أستاذة مساعدة – قسم أ –

العنوان الإلكتروني: zorafinance@yahoo.fr

الجامعة : : المركز الجامعي – سوق أهراس –

الملخص

تعتبر إستراتيجية المقاولة من الباطن أرقى أشكال التعاون و أمثل خيار لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي النهوض بالتنمية الاقتصادية للبلد.

و على ضوء دراستنا نسعى إلى تسليط الضوء على أهم التجارب العالمية باعتبارها كنماذج رائدة في التقدم والتطبيق الناجح لقواعد ترقية القطاع الصناعي والاقتصادي وذلك لنقل وتوطين الجوانب الملائمة والإيجابية في الجزائر .

الكلمات المفتاحية : المقاولة من الباطن ، التعاقد الصناعي ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

المداخلة

تعتبر إستراتيجية المقاولة من الباطن أحد الأساليب الضرورية للتغذية وضمان الاحتياجات التموينية من المواد الأولية والمكونات المتاحة في السوق ، وبذلك فهي تمثل أرقى أشكال المساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال الاستخدام الأمثل للمواد المتاحة ونجاعتها في تنظيم الإنتاج الصناعي .

وتنفذ إستراتيجية المقاولة من الباطن في ظل ما هو متاح من صناعات ومنتجات في إطار الجدوى الاقتصادية والمالية باعتبارها العامل الجوهري لإقامة المشاريع.

و من منطلق أن التوازنات الاقتصادية للدول تعتمد على مدى قدرتها على المنافسة العالمية من خلال دعامتها الاقتصادية الأساسية التي تتضمن الجهاز الإنتاجي الذي أصبح يأخذ في تركيبته المؤسسات الصغيرة و المتوسطة – PME– إن كانت من التابعة للقطاع العام أو للقطاع الخاص باعتبارها القائد الصناعي اليوم تطلب الأمر تطوير مكانته ودوره للقيام بدور المجهز لمتطلبات المؤسسات الكبيرة ،و لذلك تلعب إستراتيجية المقاولة من الباطن التي اعتمدتها معظم المؤسسات الصناعية في جل الدول دورا جوهريا فمن خلالها تمكنت من تنمية و ترقية منتجاتها و الرفع من ميزتها التنافسية محليا و دوليا و استفادة من التجارب الناجحة في هذا المجال استوعبت معظم الدول العربية و من بينها الجزائر أهمية الأسلوب في تدعيم علاقات و الترابط بين مؤسسات القطاع الصناعي .

وعلى ضوء ذلك يمكن صياغة إشكالية الدراسة فيما يلي :

1-ما هو دور و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟ وما هي أهم المثبطات التي تعترضها في الجزائر؟

2-إلى أي مدى يمكن لإستراتيجية المقاولة من الباطن(التعاقد الصناعي) أن تساهم في تعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME) ؟ وما مدى مساهمتها في عملية التنمية الاقتصادية في إطار المستجدات الدولية؟

و لمحاولة الإجابة على تلك التساؤلات و غيرها فقدتم تفريع الورقة البحثية إلى العناصر التالية :

1)-مضمون إستراتيجية المقاولة من الباطن .

2-محددا ظهور إستراتيجية المقاولة من الباطن .

3- أهم صور إستراتيجية المقاولة من الباطن .
3-1)- مقاولة طاقة الإنتاج .
3-2- مقاولة الاختصاص.
3-3- المقاولة الوطنية.
3-4- المقاولة الدولية.
4- أهمية إستراتيجية المقاولة من الباطن .
5-بعض التجارب الأجنبية الناجحة في المقاولة من الباطن.
5-1-التجربة الأمريكية .
5-2-التجربة الفرنسية.
5-3- التجربة اليابانية .
6-واقع إستراتيجية المقاولة من الباطن و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر .

1-مضمون إستراتيجية المقاولة من الباطن :

تناول عدة اقتصاديين مسألة (المقاولة) ، ومن بينهم (Say, Cantillon,Shumpeter) و (Peter Drucker) الذي يعد أول من أشار إلى تحول الاقتصاديات الحديثة من اقتصاد تسيير (économie de management) إلى اقتصاد مقاولين (économie d'entrepreneurs) كما كان[1] لـــ (A.Sallez, PYVES Barreyre, Houssiaux) دور بارزا في ترقية الفكر المقاولي والتنظيمي من خلال دوره في تنمية علاقات التعاون والتشابك، تخصيص الموارد وترقية المقدرة . التنافسية للمؤسسات[2] ، إلا أنهم لم يتوصلوا إلى مفهوم موحد حول مصطلح المقاولة ، فبعضهم اعتمد مصطلح – التعاقد من الباطن في – " العلاقات التعاونية التكاملية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر خلال مراحل العملية الإنتاجية ، كما أنها أحد أساليب التغذية المتبادلة بين المؤسسات القائمة إما بشكل رأسي أو أفقي وتتشابك منتجاتها بارتباطات أمامية أو خلفية في قطاع ما ، فبموجبها تقوم المؤسسة المقدمة للأعمال (Donneur d'ordre) بتكليف مؤسسة أو أكثر (منفذة ، مجهزة ، مناولة للأعمال) (Sous-Traitant) متخصصة بتنفيذ مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج أو الخدمات حسب معايير وخصائص فنية تحددها المؤسسات الزبونية (الآمرة) وطبقا لعقد محدد مسبقا وملزم للطرفين " [3]

2-محددا ظهور إستراتيجية المقاولة من الباطن :

ساهمت حركة التصنيع الحديثة في تطور وتنوع النشاط الصناعي ، من خلال إدخال فروع صناعية جديدة شجعت الطلب على السلع والمنتجات الوسيطة، كما كانت دافعا لظهور نشاطات جديدة انتشرت معها النشاطات التكاملية والتعاون بين

المؤسسات عن طريق الصناعات الصغيرة والمتوسطة و التي كان لها دورا بارزا بمساهمتها الفاعلة في تغطية الطلب المتزايد على مختلف أجزاء ومكونات المنتجات ، كما كانت مصـــدر المبادرة بالتحفيز على انتشار شريحة من المقاولين الصغار المستقلين . ، ولقد كان لأزمة السبعينات (أزمة الطاقة) وما ترتب عنها من غلق المصانع وانتشار البطالة أثر كبير ومباشر في ترقية روح المبادرة والتقاول في الدول المتقدمة ، وعموما ترجع أسباب اللجوء إليه إلى جملة من الاعتبارات[4]

* احتدام التزاحم، ومع التطور التقني الذي جعل الأنظمة المعاصرة و التي تتسم بالمرونة وتعقيد العملية الإنتاجية حفز بعض المؤسسات باللجوء إلى مؤسسات أخرى تتوفر على تجهيزات ومهارات متخصصة ترفع من جودة المنتوج المطلوب وبأسعار مناسبة

* الرغبة في تحقيق وفرات اقتصادية وتتضمن وفرات الإنتاج التي تزيد بزيادة حجم المؤسسة مع توسيع نطاق توزيع التكاليف الثابتة سيما ما تعلق منها بالدراسات والأبحاث ، دراسات السوق ذات المردودية الأعلى .

* السعي إلى تحقيق حجم أمثل من خلال الاستغلال المعتبر للتكنولوجيا في مجال الإعلام والاتصال لتسهيل التوغل في السوق وبالتالي تحقيق ميزة تنافسية ،

3- أهم صور إستراتيجية المقاولة من الباطن :

تتحدد و تتنوع صور المقاولة التي تتميز بالمرونة والقدرة على التكيف مع متطلبات السوق حسب الإستراتيجية المعتمدة من طرف المؤسسة ومستوى ونوع النشاط الذي تسعى إلى تحقيقه وبذلك يمكن التمييز بين :

3-1- مقاولة طاقة الإنتاج : [5]

وانتشرت في فترة السبعينات ، حيث تتعاقد المؤسسات المكلفة بالأعمال (تعاقد ظرفي مؤقت) مع مؤسسات مقاولة متخصصة لمواجهة ارتفاع مؤقت في الطلب أو بسبب طلب في أصل أجهزتها ، أو التعاقد (عقود طويلة المدى) بهدف الاحتفاظ بطاقة إنتاجية مرتفعة توفرها لها المؤسسات المقاولة للرفع من القدرة التنافسية التي كانت تقوم على السعر والكمية .

3-2- مقاولة الاختصاص : [6]

وظهرت خلال فترة الثمانينات ، حيث تلجأ المؤسســات الآمرة بالأعمال إلى التعاقد مع مؤسســات منفذة متخصصة لتوفير الطلبات التي تنعدم عندها الإنتاج منتوج ما وبالتالي مواجهة الطلب عليه في السوق ومن ثم تحقيق ميزة تنافسية التي كانت مبينة على السعر وجودة المنتوج ومدى اعتماده على المقاييس والمواصفات العالمية .

3-3- المقاولة الوطنية : [7]

حيث تتميز المؤسسات المتعاقدة (الآمرة والمغذية للأعمال) بنفس الجنسية (تنتميان إلى دولة واحدة) .

3-4- المقاولة الدولية [8]:

وفيها تتباين جنسية المؤسسات المتعاقدة بغض النظر عن المكان الذي تمارس فيه نشاطها وعادة ما يكون المقاول فرع تابع للمؤسسة الأم التي تعطي له الأوامر .

ومع التطورات المتلاحقة توجهت معظم المؤسسات إلى اعتماد المناهج اليابانية التدبير وتحديدا في القطاع الصناعي مع إعادة تنظيم العلاقات الصناعية وظهور مستويات مختلفة للمقاولة ، حيث أصبح وعي تام بإلزامية اللجوء إلى هذا الأسلوب بسبب

انعدام توفر الكفاءات والتقنيات اللازمة و ارتفاع التكاليف الإنتاجية ، أي أن المقاول أصبح الشريك المزود بكل المكونات والأجزاء التي تدمج في المنتوج النهائي مع تأمين الجودة لتتكفل المؤسسات الآمرة بالتسويق .

4- أهمية إستراتيجية المقاولة من الباطن :

حيث بينت التجارب الناجحة في معظم الدول المتقدمة أهميتها باعتبارها من أهم الاستراتيجيات في تحقيق التنمية الصناعية فلقد مثلت أكثر من (**15 %**) من الإنتاج الصناعي في الإتحاد الأوروبي وحوالي (**35 %**) في و.م.أ وتقريبـــــــا (**56 %**) [9] في اليابان ، كما ساعدت معظم المؤسسات التي عملت بهذا الأسلوب من :

-خلق نسيج صناعي متنوع ومتطور وبالتالي تجاوز مشكلة عدم القدرة على تلبية جميع متطلبات السوق من خلال تحفيز التعاون والتشابك بين الأطراف المتعاقدة وترقية العلاقة إلى شراكة .

* المساهمة في خلق فرص عمل جديدة بإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة (PME) للقيام بدور المقاول وبالتالي التخفيض من المشاكل الاجتماعية .

* التحفيز على أسلوب تقسيم العمل وبالتالي التخصص للرفع من نوعية المنتوج كما ونوعا مع خدمات تسويق منتجات المؤسسات المقاولة والحصول على مصدر تمويلي جديد غير المؤسسات المالية . .

* تحقيق وفرات الحجم (Les économies d'échelle) من خلال إنتاج المقاول بأحجام كبيرة لأنه يعمل لعدد كبير من المؤسسات وما يترتب عنه تخفيض تكاليف المرحلة الإنتاجية ومن ثم تخفيض الأسعار مما يمكن المؤسسات الآمرة من اكتساب ميزة تنافسية في السعر .

إلا أن ذلك لا يمنع من وجود بعض الاعتبارات تقلل من اهمية تلك الإستراتيجية ، فبسبب عدم ثبات و ديمومة العلاقة بين المؤسسات المتعاقدة لخصائص أسلوب المقاولة من الباطن الذي يتميز بالمرونة يمكن أن يتوقف نشاط المؤسسات المقاولة نظرا لعدم ثبات الطلب عليها وما على ما تقدمه ، من جهة أخرى إذا كانت هذه الأخيرة محتكرة للنشاط الذي تمارسه فيمكنها التحكم في السعر ، هذا بالإضافة إذا كانت غير متخصصة سواء من جهة لستعمال التقنيات والتكنولوجيا أو من جهة اليد العاملة الماهرة والمتخصصة ، سيكلفها ذلك أعباء إضافية للتدريب الميداني والتكوين ومن جهتها يمكن للمؤسسات الآمرة تحمل أعباء إضافية في وضع آليات رقابية للتأكد من مطابقة المنتوج للمواصفات المحددة في العقد نظرا لحداثة العلاقة وعدم الثقة بين الأطراف المتعاقدة

5-بعض التجارب الأجنبية الناجحة في المقاولة من الباطن

بهدف التعرف على بعض التجارب العالمية الناجحة في مجال المقاولة من الباطن يتطلب التركيز على أهمها والتي تميزت عن غيرها من الدول للسماح بفتح آفاق واعدة ونقل وتوطين الجوانب الملائمة في دول أخرى ، لذلك ظلت (التجارب الناجحة) تؤخذ كنماذج رائدة في التقدم والتطبيق الناجح لمبادئ وأساليب ترقية القطاع الصناعي والدفع في معدل مساهمته في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لارتكازها على روح المؤسسة ، الابتكار والتجديد.

5-1-التجربة الأمريكية :

تلعب المؤسسات الكبيرة في و.م.أ دورا جوهريا في تحقيق التنمية الصناعية وترقية أسلوب المقاولة من خلال اعتماد آلية التنازل (التفريج) عن جميع الأنشطة الفرعية لمؤسسات متخصصة مع الاحتفاظ بالوظائف الأسلسية ، بحثا عن تكاليف الإنتاج

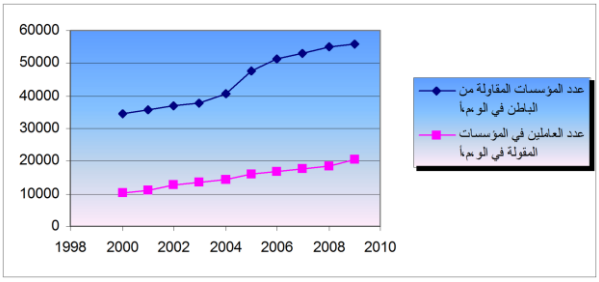
المنخفضة ، تحسين المردودية وتعزيز القدرة التنافسية ، ولقد عرف أسلوب المناولة الإنتاج انتشارا كبيرا في م.م.أ (وتحديدا بكندا) وخصوصا في قطاع السيارات ، حيث تركز شركة (Ford-motor) استثماراتها على مرحلتي التجميع والتسويق وتمنع الشركات المتعاقدة معها جوائز الامتياز العالمية على أساس (معايير الجودة والتكلفة واحترام مواعيد التسليم) ، وهناك مؤسسات أخرى تتعاقد مع مؤسسات متخصصة للقيام بكامل العملية الإنتاجية ، بينما تحتفظ هي بمرحلة التسويق تحت شعار – شركات بلا مصانع – كشركة (nike) التي تكلف مؤسسات متخصصة بآسيا لصناعة متطلباتها من التجهيزات الرياضية التي تقوم بتسويقها ، كذلك شركة (Nortel الكندية) تنازلت (سنة 2000) عن (07 مصانع) لصالح شركة (**Selectron**) التي تنشط في مجال المناولة الصناعية [10] .

ولقد عرف هذا الأسلوب تطورات وتغيرات متتابعة في مختلف المجالات (صناعة الطائرات ، الأدوية ، المواد الفلاحية ، المنتجات الإلكترونية ، التجهيزات الطبية ...) لها تأثيرات خارجية على اعتبار أن معظم المؤسسات الآمرة لها صفة مؤسسات متعددة الجنسيات التي تقوم على مبدأ التنافس ، مما يحقر ذلك المؤسسات على الابتكار والتجديد من خلال الإنتاج بشكل أحسن اعتمادا على المواد المتاحة بهذه الريادة والتوغل في السوق وتملك النوعية وتفويض المهام الثانوية للمقاول الذي يكافح للحفاظ على مكانته وعلاقته مع المؤسسات الآمرة ومسايرة التحولات بتكثيف عمليات البحث والتطوير والتجديد لتحسين النوعية

الشكل البياني رقم-01-

عدد المؤسسات المقاولة من الباطن في الو.م.أ و مساهمتها في عملية التشغيل

خلال الفترة (2000-2009)



المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى إحصائيات من :

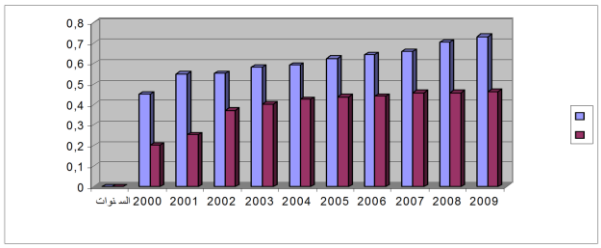
منشورات و إحصائيات من:

*–مجلد أوراق عمل مقدمة في ندوة حول – " دور المناولة (التعاقد) والشراكة الصناعية في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة – أبو ظبي .

الشكل البياني رقم-02-

نسبة مساهمة المؤسسات المقاولة من الباطن في القيمة المضافة و PIB . في الو.م.أ

خلال الفترة (2000-2009).



المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى إحصائيات من :

*–مجلد أوراق عمل مقدمة في ندوة حول – " دور المناولة (التعاقد) والشراكة الصناعية في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة – أبو ظبي .

وإذا تم التفصيل في واقع المؤسسات المعدية و المقاولة في الولايات المتحدة الامريكية يتضح زيادة عددها خلال فترة الدراسة لتساهم بذلك في استقطاب فرص عمل جديدة للإدارة والتشغيل ،.،هذا وتلتزم بعض الشركات الأجنبية بإسناد ما لا يقل عن (**60 %**) من عقودها لمؤسسات مقاولة أمريكية[11] المتاحة محليا وأجنبيا ، كما تساهم في تنظيم المشاركات في المعارض

الدولية والتظاهرات المهنية لتنشيط القطاع الوطني والتعريف بقدراته والتأكد على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنمية أداءها وتثمين علاقات التشابك والتعاون الصناعي ،مع المساهمة بنسبة معتبرة في تكوين القيمة المضافة للدولة و في تحديد الناتج الداخلي الخام لها ، و من جهتها فقد ساهمت إستراتيجية المقاولة من الباطن في الولايات المتحدة الأمريكية في دعم و إنشاء العديد من المؤسسات و خاصة منها الصغيرة و المتوسطة (PME) و منه المساهمة في تحقيق تنمية صناعية و اقتصادية شاملة .

و لقد اعتمدت التجربة الأمريكية في دعمها للصناعات الصغيرة و المتوسطة على عدة أسس تشمل :

-تشجيع البحث والتطوير في مجال الابتكارات والتصميمات الهندسية للمنتجات ،تطوير أساليب الإنتاج مع تقديم الدعم لتلك التي تتمتع بقدرات وإمكانات تصديرية. بتبسيط الإجراءات والضمانات المطلوبة.

-حماية الصناعات الصغيرة والمتوسطة من المنافسة غير العادلة سواء كانت محليا وخارجيا و تشجيع الشركات الكبرى على التعاقد من الباطن معها.

-إزالة القيود التنظيمية الحكومية غير الضرورية التي تقيد نموها من خلال [12] :

*- الإعفاء من ضريبة المبيعات و من ضريبة الكسب الرأسمالي في حالة انتقال ملكية الأسهم من صاحب المنشاة لأبنائه وأحفاده .

*- الإعفاء من الضريبة الفيدرالية المقررة على الآلات والمعدات المستوردة

*- تطبيق أسعار تفضيلية في عقود الشراء الحكومية المبرمة مع المنشآت الصغيرة و المتوسطة بفارق سعر 23% .

*- تقديم قروض ميسرة بأسعار فائدة تفضيلية لصغار الصناع والحرفيين من خلال المصارف التجارية.

وبذلك فوجود مفهوم موحد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد القومي يركز الجهود و يوحدها ، مع مراعاة وضع تعريف مناسب لكل مجال من مجالات النشاط و استخدام المعيار الأمثل ووجود الجهات المساعدة و بشكل فاعل و متخصص ساهمت جميعها كعوامل لنجاح التجربة الأمريكية

5-2-التجربة الفرنسية :

تبنت التجربة الفرنسية عدة برامج تهدف إلى دعم وتطوير الإنشاء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمنذ سنة 1976 اعتمدت برنامجا خاصا تحت شعار "البطالون انشؤا مؤسستكم" ويستفيد من هذا البرنامج الشباب (من 16- 23 سنة والمعوقين الذين يقل عمرهم عن 30 سنة أو العمال المسرحين الذين يرغبون في استعادة مؤسساتهم التي هي في طريق التصفية وكذلك طالبي العمل المسجلين في الوكالة الوطنية للتشغيل منذ أكثر من 06 أشهر وإذا حضي المترشح بالقبول فإنه سيستفيد بإعانة من الدولة تتمثل أساسا في[13]:

1- الإعفاء من الاشتراكات الاجتماعية لمدة سنة.

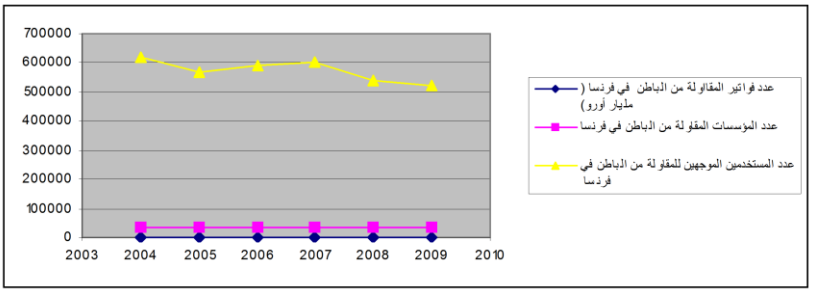
2- الاستفادة من دفتر شيكات استشارة " chéquiers –conseil"والذي يسمح لصاحبه بالاستفادة من ساعات استشارة لدى هيئات معتمدة من طرف الولاية ويخصم 75 % من تكلفتها، وكذا من مساعدات مالية مسترجعة للشباب كما تتحمل الدولة مسؤولية تهيئة مناخ مناسب للمستثمرين، وخاصة منهم المبتدئين والمستثمرين الصغار.

وفي إطار نفس المسعى وفي سنة 1997 تم تقديم 40 تدبيرا بخصوص دعم وإنشاء ومرافقة المؤسسات.

وبذلك فمختلف أشكال الدعم يعد اللبنة الأولى لتشجع عمليات الإنشاء وفي آجال قصيرة وتساعد المؤسسة على تحقيق الاستمرارية والنمو أو التوسع.

الشكل البياني رقم-**03**-

بعض الإحصائيات عن المقاولة من الباطن في فرنسا و مساهمتها في اليد العاملة خلال الفترة (**2004-2009**)



المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى إحصائيات من :

Midest (2004), (2009) : la sous-Traitance en Europe et en France, sur site Internet : http://Ibb.reedex po.fr

*- دراسة المقاولة من الباطن في أوروبا و خاصة فرنسا ، على الموقع الشبكي :

لستنادا إلى إحصائيات الشكل البياني أعلاه لإعطاء صورة واقعية للمقاولة من الباطن بفرنسا والتي بلغت قيمتها حسب إحصائيات (سنة 2004) (72.5 مليار أورو) وتخص حوالي (33938) مؤسسة مقاولة فرنسية ، مما سمح ذلك بتوفير فرص عمل جديدة ، حيث وصل عدد الأشخاص المدمجون مباشرة القيام بعمليات ، ولترقية وتطوير قطاع المقاولة من الباطن في فرنسا تم وضع عدة آليات من خلال سن عدة قوانين تنظيمية ،علاوة عن القوانين الأوروبية كقانون (رقم 75-1334 المؤرخ في 1975/12/31) المتعلق بالمقاولة الفرعية والذي تم تعديله بموجب قانون (2001-1168 المؤرخ في 2001/12/12) بالإضافة إلى إنشاء بورصات المقاولة التي كان لها دور فاعل في زيادة الوعي ونشر ثقافة المقاولة من الباطن (**14**)

3-5- التجربة اليابانية :

لقيت التجربة اليابانية في مجال المقاولة دعم الهيئات المهنية والحكومية في تحديد السياسات والأهداف ، لأجل ذلك قامت وزارة التجارة الدولية والصناعية اليابانية بإعداد قسم للمقاولة ضمن هيكل وكالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) يتكفل بمتابعة تطبيق قانون (1956) المتعلق بضمان تسديد مستحقات المقاولين ، قانون (1966) بهدف توحيد وتفعيل المعاملات بين المؤسسات المنفذة والمكلفة بالأعمال ، قانون (1970) المتعلق بترقية و عصرنة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ونشر دليل المقاولين الصغار بالتعاون مع الآمرين بالأعمال ، هذا إلى جانب تكوين جمعية (**15**) تنمية المقاولة، للقيام بأدوار

تكميلية كمعالجة الخلافات التي قد تحدث بين المقاولين وبينهم وبين الآمرين بالأعمال ، القيام بالإحصـــائيات ومســـاعدة المقاولين بالاستفادة من المزايا الضريبية والمالية المقدمة من الجهات المختصة ، عموما فالتجربة اليابانية في مجال المقاولة تقوم على المبادئ التالية :

* عمق العلاقة بين المؤسسات المكلفة والمنفذة للأعمال [16] الذي أدى إلى خلق شبكة متراصة ومناخ محفز للاستخدام من خلال روح الإنسانية ، التعاون والثقة المتبادلة بين الأطراف ،.

* الهيكل الهرمي للمقاولة ..

* تكامل بيئة أعمال المجتمع الياباني حيث تتشابك المشروعات الصغيرة مع الكبيرة (نظام المقاولة) وتكامل المشروعات الصغيرة معا (نظام المجموعات المتبادلة) وتتكامل المشروعات الصناعية مع التجارية[17]

عموما عرف أسلوب المقاولة من الباطن في اليابان انتشارا كبيرا معتبرا في عدد المؤسسات ونوع النشاطات في مختلف المجالات : (التكوين ، التدريب المهني ، نظام المعلومات ، الخدمات المتعلقة بالعملية الإنتاجية الجبائية والمحاسبـــــة ، التسويق ، البحث والتطوير ...) ومعظم المؤسسات التي اعتمدته تمكنت من تحقيق نتائج اقتصادية واجتماعية مرضية من خلال التخصص أكثر ، الدفع من أدائها ، ترقية نمط تسييرها بجعل سياستها التجارية أكثر مرونة ...

كما امتدت فكرة المقاولة من الباطن إلى ما وراء الحدود حيث انتهجت عدة مؤسسات صناعية أسلوب الشركات المتعددة الجنسيات بإقامة تكاملات فرعية في عدة دول تتقاسم معها العمليات الإنتاجية متجاوزة بذلك معيقات ومحددات القوانين الجمركية ،

وتعتبر المؤسسات الكبيرة في اليابان تجمع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تتكامل أفقيا ورأسيًا أماميًا وخلفيًا، مكونه فيما بينها مؤسسات صناعية ضخمة، وتمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حوالي 99.7 % من عدد المؤسسات و هي تشغل حوالي 70 % من اليد العاملة، فهي تشكل قاعدة أساسية للتنمية الاقتصادية.وقد اعتمد اليابانيين لتشجيع وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة و التي كان لمعظمها من إستراتيجية المقاولة من الباطن على الأسس التالية :

*-وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد نص القانون الأساسي لها والذي يعتبر بمثابة دستور لتلك المؤسسات، على ضرورة القضاء على كل الحواجز التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع محاولة تطويرها وتنميتها.

* بناء وعصرنه هياكل تنظيمية للمنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة تحفز على دمج المنشات التي تعمل في مجال تنافسي في النشاط ذاته ، كالمجمعات الصناعية والخدمية التعاونية والاتحادات الإقليمية للمنشات الصغيرة والمتوسطة .

* – التعايش مع القطاع الحكومي في المزايا والشروط التعاقدية .

* – دعم المنشات الصغيرة والمتوسطة المتعثرة و مساعدتها على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية المتغيرة بتوفير المعاملة التمييزية كتقديم قروض دون فوائد و ضمانات ومنحها تسهيلات في الدفع و الإعفاء من الضرائب(كضريبة العمل ، ، ضريبة العقارات، ضريبة الدخل و تخفيض الضرائب على الأرباح غير الموزعة....)

* – توثيق الترابط بين المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة و المنشآت الكبيرة وفقا لنظام التعاقد من الباطن من خلال إعداد برامج متطورة لتحسين جودة منتوج المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطبيق نظم مرنة تسمح بتدفق التقنيات والمعلومات و رأس المال فيما بين المنشآت.

*- إصدار عدة قوانين تسعى لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وتشمل الإعفاءات من الضرائب والرسوم ،رفع مستوى التكنولوجيا المستخدمة في تلك المؤسسات و مساعدتها على تسويق منتجاتها وتشجيع المؤسسات الكبيرة على التكامل معها.

*- اعتماد الحكومة اليابانية على سياسات حماية تلك المؤسسات من الإفلاس ،من خلال تيسير عملية التمويل سواء من البنوك التجارية أو من الهيئات الحكومية أو اعتماد نظام ضمان القروض المقدمة لتلك المؤسسات مع الدعم الفني المقدم من خلال الخدمات الإرشادية، التسييرية، التدريبية والتسويقية

فالهدف من التعرض لأهم التجارب الدولية الناجحة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التي كان تأسيسها بدعم من إتباع إستراتيجية التعاقد من الباطن من خلال التعاون بين المؤسسات الكبيرة و تلك الصغيرة و المتوسطة ، و يمكن في استخلاص أوجه الاستفادة منها لتطويرها في الدول العربية و تحديدا في الجزائر وذلك بتقييم التجربة الوطنية بموضوعية لاستخلاص نقاط ضعفها و التي تحتاج للإصلاح ،على اعتبار شدة حاجة اقتصادنا لهذا القطاع الحيوي للآهميته في حل العديد من المشبطات وتطوير وتنمية أسلوب المقاولة من الباطن .

6-واقع إستراتيجية المقاولة من الباطن و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر :

تتسم إستراتيجية المقاولة من الباطن بالمرونة اعتبار المتطلبات السوق وتطور النسيج المؤسساتي لذلك يمكن التوقف عند المحطات التاريخية التالية :

*المرحلة الأولى : (**1963-1987**) :

لم تكن للمناولة سياسة واضحة خلال تلك الفترة بغياب كل أشكال التنسيق بين الوحدات الداخلية للمؤسسة والمؤسسات المقاولة ، كما أنها لم تلق اهتماما كافيا من طرف السلطات العمومية في ظل غياب نصوص وتشريعات قانونية تنظمها اعتبارا لطبيعة النظام السياسي السائد حينها والذي لم يسمح بظهور مؤسسات صغيرة ومتوسطة عدا بعضها التابع للقطاع العام [18] ، رغم تناول القانون المدني (الصادر في 1975/09/26) للمقاولة الفرعية[19] وإشارة التقرير التمهيدي للمخطط الرباعي الثاني (1974-1977) إلى أهمية الأسلوب في تحقيق التشابك والانسجام في عملية تصنيع المنتجات التجهيزية والتحويلية .

المرحلة الثانية : (**1988** – إلى غاية اليوم)

انطلاقا من سنة (1988) بادرت الدولة بعدة إصلاحات اقتصادية شملت إعادة الهيكلة للمؤسسات الوطنية ، صدور قانون الاستثمار (قانون 88-25 المؤرخ في 1988/07/19) والذي أعاد الاعتبار للاستثمار (محلي أو أجنبي) الخاص وتقليص دور الدولة في المجال الاقتصادي ، واستمرارا في سلسلة الإصلاحات الاقتصادية قامت الدولة بتحجيم و خوصصة المؤسسات المقاولة كفروع لشركات كبرى ومع بداية التسعينات صدر قانون الصفقات العمومية (الصادر في 1991/11/09)المعدل والمتمم بموجب المرسوم رقم (03-301 الصادر في 2003/09/11) والذي خصص جزء منه للمقاولة الفرعية كأهم وسيلة لتلبية متطلبات المشروعات الكبرى ومن ثم أنشأت شبكة البورصة الجزائية للمناولة والشراكة (**BASTP**) [20] فبالجزائر العاصمة (سنة 1991) ، وتلتها فروع أخرى بقسنطينة (1993) ، وهران وغرداية (1999) تنفيذا لتوصيات برنامج الأمم المتحدة للتنمية (**PNUD**) ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (**ONUDI**) وبدعم من وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة وتدعيما لذلك صدر قانون [رقم (01-18) المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة[21] الذي أكد على إلزامية الاهتمام بقطاع المناولة (في المادة (20-21))] ضمن الخيارات الإستراتيجية لأهميته في تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجلب الاستثمار (محلي وأجنبي) وبالتالي النهوض بالقطاع الصناعي الوطني .

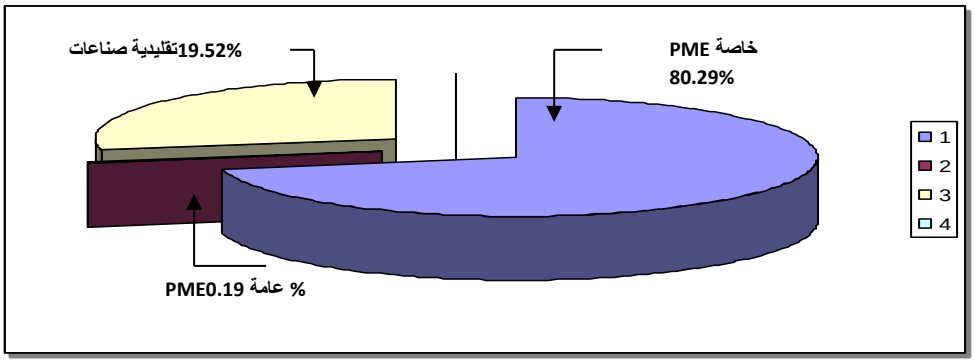
وتجسيدا لمعالم إستراتيجية الدولة ولتسيير نشاط (PME) بما فيها المناولة تم إنشاء صندوق ضمان القروض[22] لمثل هذه المؤسسات بموجب المرسوم (373-02 المؤرخ في 2002/11/11) ، واستكمالا للمجهودات الوطنية تم تأسيس المجلس الوطني للمناولة بموجب المرســـوم التنفيذي رقم (188-03 المؤرخ في 2003/04/4122)[23] الذي يتولى عرض الإجراءات اللازمة التي تضمن الاندماج الإيجابي للاقتصاد الوطني ، عصرنة وترقية (PME) والالتحاق بالتيار العالمي للقيام بدور المناول والتعاون مع كبار أرباب العمل الوطنيين والأجانب بالإضافة إلى التنسيق بين أعمال بورصات المناولة والشراكة الوطنية مع إنشاء مراكز لتسهيل وتكوين المشاتل[24]

عموما تمارس المؤسسات الوطنية المقاولة في الجزائر نشاطها في مجالات مختلفة (الميكانيك والمعادن ، الصيدلية والكيمياء ، الحديد والتعدين ، الجلد ، البلاستيك ، النسيج ، قطاع الخدمات[25]...).

واستنادا إلى الإحصائيات المتاحة حول المؤسسات الصغيرة والموسطة في الجزائر،فقد كانت كما هو أدناه .

الشكل البياني رقم -**04**-

النسبة المئوية لتوزيع عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر حتى الثلاثي الثالث من سنة **2009**



المصدر : تم إعداده من طرف الباحثين استنادا إلى معطيات من :

-الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS، وزارة المساهمة و ترقية الاستثمار.غرف الصناعات التقليدية الحرف.

-- معطيات نشريه المعلومات الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. 2007.

فحسب تصريحات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS) فقد كانت حصة الأسد و الصدارة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص ، لتليها الصناعات التقليدية على حساب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع العام. التي عرفت تدهورا محسوسا خلال الفترات الأخيرة ،نتيجة لخوصصة مؤسسات القطاع العام و كان معظمها في الصناعة، كما ساعدها في ذلك تدعيمات السلطات المركزية و هيئاتها المتخصصة، كالوكالة الوطنية لتشغيل الشباب (ANSEJ) و التي قدمت مساهمة معتبرة لتمويل القطاع، لتساهم بذلك تلك المؤسسات في تغطية نسبة معتبر من طالبي العمل .

وتنتشر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب قطاع النشاط الذي تنتمي إليه(البناء و الأشغال العمومية، التجارة، النقل و المواصلات، خدمات العائلة ، الفندقة و الإطعام ، صناعة المنتجات الغذائية، خدمات المؤسسات ،.....و قطاعات أخري مختلفة) إلا أن أكثر من نصف تلك المؤسسات مركزة في الشمال (10 ولايات) وهو ما يعبر عن ضعف سياسة التوازن الجهوي وعدم فعالية السياسات المتعاقبة الخاصة بتنمية الجنوب أو البعض من الجهات الجغرافية المنسية، رغم مما تمنحه من امتيازات خاصة.

و رغم سعي السلطات العمومية إلى إنعاش هذا القطاع بالمصادقة على القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12. و الذي يتضمن عددا من الآليات لا تزال تنتظر التفعيل و التمحيص وتشمل :

-الصندوق الوطني لضمان القروض

-مشاتل المؤسسات الصغيرة

-نظام المعلومات الاقتصادية و الإحصائية

-مراكز الدعم أو التسهيل

-المجلس الوطني الاستشاري.

إلا أن فالمشاريع الواعدة في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موجودة، غير أن تباطؤ عملية التجسيد وهي المرحلة الأهم، يكاد يذهب بالآمال ويجرد تلك المشاريع من الواقعية. [26]

وتحسبا لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة تم تطبيق أكثر من 2500 عملية تأهيل على المستوى الوطني بهدف تحسين آليات النجاعة للمؤسسات وتمكينها من مواجهة المنافسة ومجابهة تحديات العولمة و التموقع بقوة في اقتصاد السوق، حيث سطرت الجزائر البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي رصدت له مبلغ مليار دينار سنويا إبتداءا من سنة-2007- ،كما تم اقتراح آلية منهجية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، تندرج ضمن تحقيق جملة من التدابير لتحسين نوعية المنتوج الوطني و حمايته وترقية التنمية المحلية بمختلف أبعادها .

رغم تلك المجهودات فلا تزال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة منها الناشئة تنتظر صور مختلفة من الدعم لتطوير دورها و مكانتها للقيام بدور المغذي للمؤسسات الكبيرة و بالتالي تطوير أسلوب المقاولة.

فرغم الأهمية والدور الكبيرين الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية وتطوير النشاط الاقتصادي، إلا أنها تواجه عدة تحديات جزء منها خارجي يتعلق بالمنافسة العالمية في ظل العولمة و جزء منها داخلي يرجع إلى قضايا فنية وتنظيمية وتمويلية تخص هذه الصناعات ، وفيما يلي توضيح لأهم هذه المثبطات:

☒ مثبطات متعلقة بالتمويل: [27]

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشكل التمويل الضروري و الكافي لحيازة الأصول الثابتة وتسيير دورة الاستغلال، خاصة في ظل النقص الكبير للتمويل البنكي لمثل هذه المشاريع وفي ظل غياب دور السوق المالي ، كما أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتوفر على الضمانات المصرفية المطلوبة و جلها ينشط في القطاع غير الرسمي حيث لا تمسك سجلات محاسبية منتظمة لتقييد حساباتها في دفاتر يمكن الرجوع إليها، فكل هذا يجعل من الصعب التعامل معها، مما يجعلها تلجأ إلى التمويل الخاص غير الرسمي(الأصدقاء والأقارب،أو الموردين والزبائن....). و في هذا المجال ينبغي أن تتأقلم البنوك الجزائرية العمومية مع أنماط التسيير الحديث المعروف عالميا و تتخلص من القيود الموضوعة من طرف الدولة منذ السبعينيات.

☒ صعوبات فنية : [28]

من المشاكل الفنية التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

*- ارتفاع تكلفة الحصول على المعدات والآلات والمواد الأولية نظرا لاستيرادها من الخارج وبكميات قليلة لا تؤهلها للحصول على خصومات أو تخفيضات تجارية، ، فضلا على أن عملية فتح اعتماد مستندي وتوفير النقد الأجنبي من طرف صاحب مشروع صغير تشكل عائقا في حد ذاتها.

*- صعوبة الحصول على المساحات والمواقع المناسبة كالأراضي لإقامة الو رشات، وإن وجدت فقد تجدها بعيدة عن مرافق البنية التحتية ونقاط البيع ومستودعات التموين بالمواد الأولية مما يكلفها نفقات نقل إضافية، فضلا على أن تكون هذه الأراضي غير مهيأة بالماء والغاز و الكهرباء وقنوات صرف المياه وشبكات الاتصالات أو غير معبدة.

*-مشاكل التخزين المرتبطة بالعملية الإنتاجية و الافتقار إلى دراسات الجدوى الاقتصادية.

*- قلة المعدات والآلات و انخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدمة.

*- عدم دقة البيانات المحاسبية والمالية والتأخر في إنجازها.

*- تفتقر الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لمقومات الدعم الفني خصوصا في مجال حاضنات الأعمال التي تكتسب مهارات ومقومات العمل الخاص سواء لأصحاب المؤسسات أو العاملين فيها ، وتؤهل مستوى الإنتاج لمطابقة المواصفات العالمية.

☒ مثبطات إدارية وتسويقية: [29]

تتمثل المشاكل الإدارية التي تعترض نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

*-الملكية الفردية والعائلية للمؤسسة والانغلاق على المشاركة مع الآخرين.

*- محدودية الأماكن المخصصة للعرض وقنوات التوزيع الضرورية.

*- عدم وجود بنك معلومات لهذه المؤسسات عن أسواقها، فضلا عن عدم قيامها بالبحوث التسويقية و هذا في أغلب الأحيان يرجع إلى عدم التنسيق بينها بسبب التنافسية الشديدة.

*- ارتفاع تكاليف الإنتاج بسبب اعتماد شبه كلي لهذه المؤسسات على التموين بالمواد الأولية ومستلزمات الإنتاج من الخارج، هذا ما يجعل من الصعوبة بمكان اقتحام أسواق التصدير.

☒ صعوبات تنظيمية [30]:

فلا تزال الإدارة في كثير من الدول العربية والنامية ومن بينها الجزائر تؤثر يبطئها وثقل إجراءاتها على هذه المؤسسات، ومن بين هذه المشاكل:

*-المركزية في اتخاذ القرارات ، غياب نظام المعلومات والوقت الطويل المستغرق لإنشاء مؤسسة أو دراسة ملف طلب قرض أو معالجة مشاكلها.

*-انتشار ظاهرة البيروقراطية، الرشوة والفساد الإداري و عدم استقرار ووضوح النصوص التشريعية

*- غياب حوافز الاستثمار من إعفاءات جمركية ، أسعار رمزية لأراضي المشروعات ، والقروض ذات التكلفة المنخفضة ، والمساندات المادية والفنية من الجهات الحكومية .

الخاتمة :

استنادا إلى العرض السابق وإنطلاقا من التجارب العالمية يتضح الدور الفعال لأسلوب المقاولة من الباطن في تحقيق تنمية صناعية، اجتماعية و اقتصادية للبلد.

ويمكن استخلاص أهم النتائج فيما يلي :

- ترتبط عملية تنمية وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوفير كل أشكال الدعم و مقومات الانطلاق و البقاء.
- تلعب إستراتيجية المقاولة من الباطن دور كبير في تعزيزا و تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ما لذلك من أهمية بالغة في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال قدرتها على لستيعاب العديد من القوى العاملة، تحقيق سيلسة إحلال الواردات و بالتالي ترقية الصادرات و تحقيق التوازنات الخارجية إضافة إلى مساهمتها المعتبرة في تكوين الناتج المحلي الخام .
- إعادة تأهيل و تفعيل مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة له دور كبير في الرفع من قدرتها التنافسية بما يكفل نجاح أسلوب المقاولة من الباطن و بالتالي تدعيم تنافسية الاقتصاد الوطني .

وبذلك يبقى التحدي القائم بمدى القدرة على ترقية وتطوير المناولة من خلال الالتزام بتحقيق ما يلي :

- الدعم الفني، التكنولوجي و الإعلامي :

بدراسة جدوى المشروع، اختيار الموقع ،الآلات والمواد ،تحسين أساليب الإنتاج واستخدام الأنظمة المعلوماتية و الاتصالية داخل المؤسسات. ،تشجيع المؤسسات للحصول على التكنولوجيا واستخدامها ودعم أسعارها.إضافة إلى دعمها في مجال الإشهار والترويج والتسويق لمنتجاتها.

- الدعم الإداري:

بتقديم التسهيلات في الإجراءات والوثائق الإدارية المتعلقة بالترخيص والتسجيل والحصول على العقار.

- الدعم المالي:

و يتعلق بالتمويل، من خلال تشجيع الادخار و إنشاء المؤسسات المساهمة في ضمان جزء من القروض مع تخفيض تكلفة التمويل وتمديد آجال التسديد والإعفاء الكلي أو الجزئي ولفترة محددة من الضرائب والرسوم الجمركية، و غيرها من أشكال المساعدات المباشرة.

- دعم الكفاءات:

وذلك بالتكوين والتدريب المستمر وبتكاليف منخفضة بمنح مساعدات ضريبية لمراكز التكوين و التدريب المتخصص الموجه لهذه المؤسسات، التكثيف من الملتقيات والندوات العلمية.

- إنشاء هياكل و آليات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

وتتضمن ، إلى جانب النصوص التشريعية والقواعد المتضمنة في السياسة الاقتصادية وقوانين المالية، عدة هيئات تهدف إلى تقديم التسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل تطورها كإنشاء بورصات المناولة ، اعتماد مراكز دعم متخصصة ، نظام المحاضن (Incubateurs) والمشاتل (pépinières) لتوفير مقومات و ظروف الانطلاق للمؤسسات الناشئة وتقديم الخدمات المتخصصة كالإعلام الآلي والتكوين ، و الاستشارات في المجالات المحاسبية والقانونية والضريبية والتجارية وغيرها.

المراجع

[1]- رحيم حسين " نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر – مجلة في العلوم الإنسانية والاجتماعية – سكيكدة – العدد (3) ديسمبر 2005 ، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع – عين ميلة ، ص 124

[2]- زهيوة كريمة والوافي شهرزاد – " المؤسسة الشبكة في إطار العولمة " الملتقى الدولي الأول حول – العولمة وانعكاساتها على البلدان العربية ، سكيكدة ، 13-2001/05/14 ، ص 407

[3]- Bernard Baudry et poul Bouvier-patron, " de la sous-Traitance traditionnelle a la sous-traitance partenariale : une application de la théorie de l'agence,- "en Génie industriel, les enjeux économiques sous la direction de michel hollard :ouvrage publie avec le concours du conseil scientifique de l'université Pierre mendés ;France –Grenoble ;1994:p:226-228

[4]- عبد الرحمان بن جدو ، واقع ومستقبل المناولة الصناعية (التعاقد الصناعي subcontracting في المنطقة العربية : في ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية والمعرض المصاحب له – الجزائر (15-2006/09/12) على الموقع الشبكي :http://www.pmeart-dz.org

[5]- الدليل العربي في المناولة الصناعية – الطبعة الأولى – ديسمبر 2000 على الموقع الشبكي http://www.arifonet.org:

[6]- - نور الدين يعقوبي ، المناولة الصناعية – التجربة المغربية ، ورقة عمل في المؤتمر والمعرض العربي الأول المناولة الصناعية (الجزائر : 12-2006/09/15 على الموقع الشبكي http://www.pneart.dz.org

[7]- أنظر عبد الرحمان بن جدو : مرجع سابق .

[8]- الدليل العربي في الناولة الصناعية : مرجع سابق

[9]- عبد الرحمان بن جدو ، مرجع سابق

[10]- عبد الرحمان بن جدو ، مرجع سابق

[11]- هالة محمد لبيب عنية ، " إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي " منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية – القاهرة – 2002 ، ص:259

[12]- مرجع سابق ، ص: 227

[13]- Midest (2009) : la sous-Traitance en europe et en France, sur site Internet : http:Ibb.reedex po.fr

[14]- العايب عزيوز – دور التشريعات في تطوير وتنمية المناولة الصناعية ، المؤتمر والمعرض العربي الأول للمناولة الصناعية – الجزائر : (15-2006/09/12)

[15]- لأنها مصدر طاقة الاقتصاد الياباني فهي تمثل (99 %) من مجمل الشركات البالغ عددها (6.6 مليون) وتستخدم نسبة (81 %) من مجمل القوى العاملة البالغة عددها (55 مليون نسمة) و (52 %) من مجمل الصادرات و (62 %) من المبيعات بالجملة بالإضافة إلى دورها الفاعل في الإمدادات التعاقدية وجهود الأبحاث والتطوير والتسويق .

[16]- من خلال إسناد عددكبير من المؤسسات الكبيرة لإنتاج مختلف مكونات التصنيع إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة أكثر تخصصا حيث وصل معدل اعتماد تلك المؤسسات الكبيرة على تلك الصغيرة (89.2 %) في صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة ، (88.4 %) في صناعة السيارات ومعداتها (86.9 %) في صناعة الآلات والتجهيزات ، (85 %) في صناعة الأدوات الكهروبائية

[17]- هالة محمد لبيب عنية ، " إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي مرجع سابق ، ص 226 .

[18]- العايب عزيوز ، مرجع سابق .

[19]- وذلك في إطار تطرقه لعقود العمل من خلال المؤسسة المناولة الفرعية مقاضاة المؤسسة الآمرة في حالة التزام المؤسسة المناولة الأصلية بجميع تعهداتها .

[20]- Bource Algeriénne de sous – Traitance et de partenariat – (BASTP)

في شكل جمعيات نفعية وهيئات مهنية وفقا لأحكام قانون (31-90 المؤرخ في 1990/12/04) تسعى لخدمة القطاع الاقتصادي وترقية أسلوب المناولة لتطوير (PME)

[21]- رحيم حسين ، مرجع سابق ، ص 123

[22]- وهو مؤسسة مالية تتكفل بمخاطر عدم تسديد القروض البنكية من طرف (PME) المنخرطة فيه

[23]- العايب عزيوز ، مرجع سابق

[24]- مشاتل المؤسسات (pépinières d'entreprise) : نص القانون التوجيهي لترقية (PME) قانون رقم (01-18- لسنة 2001) . في المادة (12) على نشأة مشاتل المؤسسات فأستعمل القانون مصطلح مشاتل (Pépinières) بدل الحاضنات (incubateur) رغم الاختلاف في المصطلحين

الحاضنات : هي هياكل استقبال ودعم ترافق المشروعات الناشئة .

المشاتل : هي هياكل إيواء حديثة النشأة ، فبعد حصول المؤسسة على مقومات النهوض من الحاضنة يمكنها الاختيار إما الانتماء إلى المشتلة أو الاستقلال عنها

[25]- حيث هناك حوالي أكثر من (700 مؤسسة)صغيرة ومتوسطة تتعامل مع سونلغاز في مجال توصيل الكهرباء والغاز للزبائن ، وبدعم من الإتحاد الأوروبي تعمل سونلغاز على إتمام برنامج وطني لإنشاء (362 مؤسسة خاصة) صغيرة وخاصة في إطار عقود ثنائية أو من خلال عروض المزايدة بتزويد سونلغاز بإنشاء مديرية العلاقات والترقية الصناعية سعيا لبناء شبكة المناولين سونلغاز في مجال المكونات ، الخدمات والإنجاز مع التطلع للشراكة محلية ودولية

أنظر : محمد العربي بلعابد – دور المناولة والشراكة الصناعية في تنمية صناعة المعدات الكهربائية والغازية ندوة أبو ظبي ، مرجع سابق

[26]- لزهر قواسمية ، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من الإنشاء إلى التنافسية، " على الموقع الشبكي :

http://www.elmokhtar.net

[27]- محمدكمال خليل الحمزاوي،" اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الطبعة2-، الإسكندرية، مصر، 2000 ، ص:49

[28]- عبد الرحمان بن عنتر " واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة و أفاقها المستقبلية (مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير –سطيف- العدد-01- 2002- ص :161

[29]- رحيم حسين ، مرجع سابق ، ص : 122

[30]- عبد الرحمان بن عنتر " واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة و أفاقها المستقبلية،مرجع سابق :ص :162