



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة  
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير  
قسم : العلوم الاقتصادية

## عنوان المذكرة

أهمية العمل الشبكي لمرافقة المؤسسات المصدرة  
دراسة حالة ALGEX

مذكرة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية  
تخصص : اقتصاد دولي

تحت إشراف الأستاذ :

إعداد الطالبة

د. لقوي عبدالحفيظ

سعاد جغروود

امام اعضاء لجنة المناقشة

الجامعة	الرتبة	الصفة	إسم و لقب الأستاذ
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	رئيسا	استاذ محاضر قسم (ا)	د. ضياف علية
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	مشرفا	استاذ محاضر قسم (ا)	د . لقوي عبد الحفيظ
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	ممتحنا	استاذ مساعد قسم (ا)	أ. فرطافي جابر

السنة الجامعية: 2020 / 2021

# شكر وعرفان:

قبل كل شيء، نحمد الله عز وجل الذي انعم  
علينا بنعمة العلم ووفقنا إلى بلوغ هذه الدرجة ونقول لك  
" اللهم لك الحمد حتى ترضى ولك الحمد غذا رضيت، ولك الحمد

بعد الرضا "

اتقدم بالشكر الخالص للأستاذ المشرف: د. عبد الحفيظ لقوي  
على إشرافه وعلى توضيحاته ونصائحه الصائبة طيلة مسار  
البحث.

كما أتوجه بالشكر إلى كل من قدم لي العون في

انجاز هذا البحث.

# الإهداء:

أولادنا:

إلى أغلى ما املك في الوجود "أبي وامي" اطل الله في  
عمرهما

إلى إخواني وإخوانتي اللهم سمية، محمد رشاد، بثينة، سعد الدين إلى  
عمتي رحمه الله "فضيلة"

إلى اولاد عمتي رحمه الله لله أيمن، ودعاء"

إلى كل عائلتي "جغروود بوتوقة"

إلى عائلة عمي "عزالدين"

إلى خطيبي لله حلانيس رمزي لله حفظه الله لي

إلى كل من جمعني بهم الأقدار وساهموا بالإيجاب في حياتي

# سعاد

## المخلص :

تهدف الدراسة إلى البحث في دور الاتصال لداخلي في تسيير " المؤسسة الخدمائية، المؤسسة المينائية سكيكة" المديرية العامة لخاية الاتصال من خلال التطرق إلى دور كل من الاتصال المكتوب في تسيير المؤسسة و كذلك الوسائل الإلكترونية. و لتحقيق هذه الأهداف قمنا بإجراءات و خطوات منهجية تتمثل في اتباع منهج دراسة حالة و استخدام تقنية أو أداة الاستمارة وذلك على عينة قصدية بإعدادها و تحصلنا على نتائج مفادها أن الاتصال المكتوب يؤدي دورا فعّلا في تسيير المؤسسة، فيما تأتي الوسائل الشفوية أقل من المكتوبة و يبقى الاعتماد على الوسائل الالكترونية في المؤسسة بالرغم من بعض الصعوبات التي يمكن أن ترافق استخدامها.

## ملخص الدراسة :

تم في هذه الدراسة التطرق للتطرق لموضوع العمل الشبكي و اهميته لمرافقة المؤسسات المصدرة، و كذا مساهمة المرافقة في المؤسسات المصدرة، و كذا معرفة أهمية العمل الشبكي و الاهداف التي يسعى إليها التشبيك و دور المرافقة و انماطها المختلفة، و الوقوف أمام دراسة الصادرات الجزائرية و السعي نحو الخروج من دائرة الاعتماد على قطاع واحد و تنمية الصادرات الغير نفطية، و ذلك من خلال التشبيك و المرافقة اللذان تمارسهما Algex لدعم المؤسسات المصدرة.

و من هذا المنطلق تحاول دراستنا هذه الإجابة عن الإشكالية التالية :

هل يساهم العمل الشبكي في مرافقة المؤسسات ال مصدرة؟

و قد تم التوصل في هذا البحث إلى العديد من النتائج و لعل من أبرزها :

العمل الشبكي له دور فعال في مرافقة المؤسسات المصدرة و كذلك أن الصادرات الجزائرية الغير نفطية لا تزال مساهمتها ضعيفة مقارنة بالصادرات النفطية .

### الكلمات المفتاحية :

العمل الشبكي ، المرافقة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة ال خارجية Algex ، الصادرات غير ال نفطية، الصادرات النفطية ، المؤسسات المصدرة.

## Résumé

Dans cette étude, le thème du travail en réseau et son importance pour accompagner les institutions exportatrices, ainsi que la contribution de l'accompagnement aux institutions exportatrices, ainsi que l'importance du travail de mise en réseau et les objectifs recherchés par le travail de réseau ainsi que le rôle de l'accompagnement et ses différents modèles, et de faire obstacle à l'étude des exportations algériennes et à la recherche de sortir du cycle de dépendance à un secteur et du développement des exportations non pétrolières, à travers la mise en réseau et l'accompagnement pratiqués par Algex pour soutenir les institutions exportatrices.

De ce point de vue, notre étude tente de répondre à cette réponse au problème suivant :

Le réseautage aide-t-il à accompagner les institutions exportatrices?

De nombreux résultats ont été atteints dans cette recherche, dont les plus importants sont peut-être:

La mise en réseau a un rôle actif à jouer dans l'accompagnement des institutions exportatrices, et les exportations non pétrolières de l'Algérie continuent de contribuer faiblement par rapport aux exportations de pétrole .

## Mots-clés:

Travail en réseau, accompagnement, Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur Algex, Exportations non pétrolières, Exportations de pétrole, Entreprises exportatrices

## فهرس المحتويات

الصفحة	العناون
/	الإهداء
/	الشكر و العرفان
/	المخلص
/	قائمة الجداول
/	قائمة الاشكال
أ - ج	المقدمة العامة
أ	إشكالية الدراسة
أ	الفرضيات
أ	مبّررات اختيار الموضوع
ب	أهداف البحث و اهميته
ب	الأهداف
ب	الأهمية
ب	حدود البحث
ب	منهج البحث
ب	المنهج الوصفي
ج	المنهج التحليلي
ج	صعوبات البحث
ج	هيكل البحث :
<b>الفصل الأول: مدخل نظري حول العمل الشبكي ومرافقة المؤسسات المصدر</b>	
5	تمهيد
6	المبحث الأول: ماهية العمل الشبكي.
6	المطلب 1: تعريف العمل الشبكي.
8	المطلب 2: أهمية العمل الشبكي
10	المطلب 3: مبادئ العمل الشبكي
11	المطلب 4: أهداف العمل الشبكي
12	المبحث الثاني: مرافقه المؤسسات المصدرة
12	المطلب 1: تعريف مرافقه المؤسسات المصدرة.
15	المطلب 2: نشاه المرافقة وروادها.

19	المطلب 3: أنماط أجهزة المرافقة
22	المطلب 4: اثر العمل الشبكي لمرافقه المؤسسات المصدرة أو عملية التصدير.
25	المبحث الثالث: الدراسات السابقة
25	المطلب (1): الدراسات الأجنبية
26	المطلب (2): الدراسات المحلية
27	المطلب (3): القيمة المختلفة للبحث
28	خلاصة
<b>الفصل الثاني دراسة حالة ALGEX</b>	
30	تمهيد:
31	المبحث الأول: الإطار النظري لمؤسسة ALGEX
31	المطلب 1: نشأة ALGEX
32	المطلب 2: تعريف ALGEX.
33	المطلب 3: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية الصادرات
38	المطلب 4: دور الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية.
40	المبحث الثاني: تطبيقات العمل الشبكي لدى ALGEX.
40	المطلب الأول: دليل المرافقة.
42	المطلب 2: دليل التصدير
43	المطلب 3: دراسة الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.
53	المطلب 4: العلاقة بين المرافقة وALGEX و دور العمل الشبكي في العملية التجارية
56	خلاصة
58	خاتمة عامة
62	قائمة المراجع

قائمة الجداول

الصفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
43	يبين تطور الصادرات الجزائرية للفترة (2005-2016) القيمة: مليون دولار	01
45	الصادرات خارج قطاع المحروقات حسب النشاط (2009 - 2016)	02
48	أهم شركاء الصادرات الجزائرية لسنة 2015	03

## قائمة الأشكال

الصفحة	اسم الشكل	رقم الشكل
41	إبعاد الأداء الفعال لشبكات المرافقة .	01
44	رسم بياني يوضح تطور الصادرات الجزائرية للفترة 2005 - 2016	02
46	دائرة نسبية توضح الصادرات خارج قطاع المحروقات حسب النشاط (2009 - 2016)	03
47	يمثل الحجم صادرات الجزائر خارج مجال المحروقات للفترة (2009 - 2016)	04
50	التركيب السلعي للصادرات الجزائرية سنة 2012	05
51	التركيب السلعي للصادرات غير النفطية سنة 2012 .	06
52	أهم المنتجات الجزائرية المصدرة.	07

مقدمة

## مقدمة :

يعتبر العمل الشبكي وسيلة فعّالة و خاصة من جانب المعلومات حول الاحتياجات و الحلول و الخبرات، حيث أن في الماضي ركّزت معظم النظريات الاجتماعية و السياسية على الكيان الواحد او التنظيم المحدد دون البحث في العلاقات و الشبكات بين هذه الكيانات و التنظيمات او أجزاء المجتمع الأخرى، و يساهم التشبيك في تعزيز الاداء الديمقراطي و تفعيل الدور التنموي في المؤسسات و يمكن للمؤسسات من العلم بجميع المعطيات الخاصة بالعملية التصديرية باعتبارها أداة فعّالة لكلّ المؤسسات بالإضافة إلى عملية المرافقة التي تعتبر من أساسيات إنشاء و توسيع المؤسسات لمختلفة انواعها و احجامها و اشكالها، تتعلق المرافقة بسيرورة العمل على نقل شخص ما من حالة لأخرى، و التأثير عليه من أجل اتخاذ قرارات، و أيضا مساعدة حاملي الأفكار و جعلها مشاريع ف عالية، فكلّ من العمل الشبكي أو المرافقة لها أهمية كبيرة لكل مؤسسة أو وكالة و من بينها وكالة الترقية التجارية الخارجية Alger التي تعمل على زيادة في الاقتصاد الوطني و نموّه، فكلّما كان التصدير بعمليات كبيرة لمختلف المنتجات المتنوعة كلّما زاد من الاقتصاد الوطني، حيث تسعى الجزائر إلى التخلص من تبعيتها لقطاع المحروقات و ذلك خلال رفع وتيرة الصادرات الخارجية ، لتحقيق فائض في ميزانها التجاري من خلال تحفيز كلّ المؤسسات الانشائية.

## إشكالية الدراسة :

انطلاقا ممّا سبق و من خلال الدراسة التي نوّد القيام بها و التي تتمحور حول معرفة اهمية العمل الشبكي

لمرافقة المؤسسات المصدرة Alger تتضمن إشكاليتنا طرح التساؤل التالي :

هل يساهم العمل الشبكي في مرافقة المؤسسات المصدرة ؟

بناء على الإشكالية الرئيسية الوارد ذكرها يمكن طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية و تكمن أهمها في :

كيف يدعم التشبيك مرافقة المؤسسات المصدرة؟

هل تمارس Alger أعمال التشبيك لدعم المؤسسات المصدرة؟

## الفرضيات:

و للإجابة عن الإشكالية الرئيسية و الأسئلة الفرعية وضعنا الفرضيات التالية :

يقوم التشبيك بجمع المعلومات الضرورية التي تحتاجها المؤسسات المصدرة

تقوم Alger بالعديد من الممارسات من أجل تحقيق العديد من الإنجازات

مبّررات اختيار الموضوع :

هناك عدّة اسباب أدت بنا إلى اختيار هذا الموضوع بالذات من أهمها :





# الفصل الأول

**تمهيد:**

يعد مفهوم العمل الشبكي من بين أهم المهام في عملية الترويج الخاصة بالمؤسسات المصدرة , وحيث تعتبر عملية المرافقة كذلك من أساسيات إنشاء المؤسسات, يقوم العمل الشبكي بتوفير كافة المعلومات اللازمة للمؤسسات المصدرة من أجل إعطائها كل ما يخص عملية التصدير, لذلك ارتأينا في هذا الفصل التعرض إلى مالية العمل الشبكي وكل ما يشملها من تعريف وأهميه وأهداف ومبادئ في (المبحث الأول), وكذلك مرافقة المؤسسات المصدرة تعريف, وأنماط, ونشأة وذلك في (المبحث الثاني), أما المبحث الثالث فيه الدراسات السابقة, والإضافة التي تحصلت عليها في دراستي.

**المبحث الأول:** ماهية العمل الشبكي.

يعد مصطلح استخدام الشبكة واسعا وغامضا لدرجه أن أي عمل مشترك بين اثنين أو ثلاثة فاعلين يشكلون شبكة تسمح بتبادل المعلومات وتدفق المعرفة واقتسام الخبرات.

**المطلب 1:** تعريف العمل الشبكي.

**أولاً:** الشبكات في الواقع إنشاء منظمة أو مؤسسة للعمل ضد التمييز يسمح للجماعة من ناحية لتجنب المناقشات الغير الضرورية بسبب غموض المصطلح ومن ناحية أخرى يفتح إمكانية الجمع بين هذين المستويين من الواقع بطريقه مفيدة للغاية من جهة نظر إرشاديه.

**ثانياً:** الشبكة العامة هي فضاء الاجتماعية وبالتالي تخفيف ذلك الواقع مصادر التوتر سيكون التعاون أكثر أو أقل استقرار بين الأشخاص والمنظمات التي تتفاوض وتتبادل الموارد على أساس الفائدة.<sup>1</sup>

**ثالثاً:** تعتبر الشبكة أو الشبكات مصادر حياتيه ومن مصلحة المديرين الاعتراف بأهميتها وتطوير شبكاتها الخاصة تتناول هذه المهارات المقالة ممارسه الشبكات في أعمال تكوين الدراسة.

**رابعاً:** تعرف الأمم المتحدة الشبكة على أنها « تتكون من عدد من الهيئات والجمعيات التي تهدف إلى دعم قدراتها لعقد البحوث تطوير التدريب والتعليم المتبادل» ويستفيد أعضاء الشبكة من خلال التعرف على الأفكار المنهجيات الحديثة في التعامل مع المشكلات بالإضافة إلى الحصول والموارد التعليمية كما يستفيدون من مشاركته الآخرين في البرامج التدريبية والبحثية وتبادل الخبرات.<sup>2</sup>

(1) : <http://icomtec.univ.poitiers.fr> 18/03/2021, 14:30

(2) الدكتور محمد أبو العلا: التشبيك الإلكتروني بين المنظمات الأهلية، الطبعة الأولى، مملكة البحرين 2014م، ص:

**خامسا:** تعتبر الشبكة احد معاني ومفاهيم العمل المشترك المؤدي إلى تعزيز التنسيق والتعاون حول القواسم المشتركة بين المؤسسات المنضوية في إطارها لتطوير خدمه هذه القضية وتعمل على تقوية أدوات هذه المؤسسات وتعزيز أساليب ووسائل عملها في الإغاثة أو التنمية أو التعبئة وغيرها.<sup>1</sup>

\* بناء على التعاريف السابقة نضع تعريف إجرائي هو: يعبر العمل الشبكي على مجموعه من العقد على سبيل المثال (المنظمات، الأفراد، وحدة العمل) حيث يمكن اعتبار الشبكات إنها إجراء مختلف العقد المستقلة ذات الروابط المباشرة أو غير المباشرة كما تقوم الشبكة على تعزيز أساليب ووسائل وأدوات المؤسسات كذلك تساعد الشبكة أو العمل الشبكي على إيجاد آليات أطر عامل مشترك بين المؤسسات من خلال الاتصالات المختلفة تبادل المعلومات عقد الاجتماعات الدورية التي تركز الشراكة وتقوي الشبكة حيث تقوم أي دولة بعمل شبكة اتصالات لتوصيل المعلومات للأعضاء حيث تعتمد الشبكة على مساهمات أعضائها إذا لم تكن هناك مساهمات فلا يوجد شبكة.

(1). <http://www.info.unicaen.fr/bnum/jelec/solaris> 20/03/2021; 23:14

## المطلب 2: أهمية العمل الشبكي

يقتضي العمل الشبكي أو التشبيك العمل على إقامة العلاقات الوطيدة بين الأفراد والمنظمات وهذه العلاقات بدورها ستؤدي إلى نتائج مثمرة في النهاية.<sup>1</sup>

وتكمن أهمية العمل الشبكي في:

- \* الحد من التنافس بين أجزاء المجتمع أو الكيان الواحد وتطوير التعاون والعمل الجماعي.
- \* تعزيز مفاهيم واليات المشاركة في اتخاذ القرار في المنظمات على كافة الأصعدة.
- \* التعاون لمواجهة المخاطر والتحديات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية.
- \* تحديد الدور الفعال المؤثر للقطاع الأصلي من خلال الحوار النقابي الجماعي.
- \* تعزيز المواقع التفاوضية لصناع القرار وعلى المستويات كافة.
- \* تنظيم حملات ضغط و تأثير في السياسة الاقتصادية والاجتماعية.
- \* التكامل و المشاركة مع وجود الدولة عصرية.
- \* تنمية المهارات وبناء القدرات والتدريب.
- \* تساعد عملية التشبيك على اكتشاف قيادات جديدة و واعدة.
- \* تعزيز رأس المال الاجتماعي أي استثمار العلاقات الاجتماعية في تحقيق الأهداف التجارية والاقتصادية
- \* بناء قائمه اتصالات جديدة تسمح لرواد الأعمال بالحصول على إحالات جديدة ولقاء عملاء محتملين.

(1). عبدالله خليل حسن الحجار, واقع التشبيك و آثاره على جودة الخدمات المقدمة من المؤسسات, ذوي الإعاقة بمحافظة قطاع غزة, الماجستير, إدارة المال, كلية المال, كلية التجارة, الجامعة الإسلامية بغزة. 2016. ص17, 18.

- \* العثور على فرص للشركات ومشاريع جديدة وتوسيع الأعمال<sup>1</sup> .
- \* يساعد في ترويج والتسويق للأعمال حضورك لغذاء عمل وإحداث وفعاليات اقتصادية يرسخ شركتك في أدهان الآخرين.
- \* يساعد تشبيك في بناء سمعه جيده لشركتك واهتمامك بالفعاليات يعزز الثقة بشركتك وبمدى اهتمامك بالتطوير وبناء العلاقات الجادة.
- \* من خلال الاحتكاك بالخبراء وصناع القرار في مجال عملك تكتسب المزيد من الخبرات التي تساعدك في تنميه أعمالك.
- \* تبقى في اطلاع ومواكبا باستمرار لكل التطورات المتغيرات التي تحدث في سوق العمل.
- \* يمكن أن تستثمر الكثير من المال والوقت في مشروعك من خلال الاستفادة من التجارب الآخرين ووجهات النظر.
- \* على الصعيد الشخصي الاحتكاك برجال الأعمال في المؤتمرات و الفعاليات يساعدك في تنميه الذات وتعزيز ثقّتك بنفسك و يمنحك طاقة ايجابية كبيره لتواصل تطوير أعمالك.

### المطلب 3: مبادئ العمل الشبكي

تتيح الأدبيات النظرية والخبرات لعملية التشبيك أهمية توافر مجموعو من المبادئ لنجاح العملية بين الجمعيات ومن أهمها: <sup>1</sup>

1- الأهداف المشتركة: حيث يكون لكل شبكة مجموعة من الأهداف ومحور اهتمام لجميع أعضاء الشبكة ويتم توظيف الإمكانيات الموجودة لدى الجمعيات لتحقيق تلك الأهداف.

2- الاهتمامات المشتركة: يعني أن الأهداف المشتركة تخلق بالتبعية اهتمامات مشتركة لكافة أعضاء الشبكة ولكن هذا الأمر لا يعني أن الاهتمامات الوحيدة الجمعية هي اهتمامات الشبكة ولكن بجانب ذلك يكون للجمعية اهتماماتها الخاصة التي تحقق أهدافها الأخرى.

3- المساواة: حيث لا يجب أن يكون الجمعيات الأعضاء التي تتمتع بحجم وثقل كبيرين ووضع أفضل وميزة أكبر من الجمعيات الشريكة الأخرى لان ذلك يخل بمبدأ المساواة بين كل أعضاء الشبكة.

4- الثقة: بمعنى أن يثق كل الأطراف في بعضهم كنتيجة طبيعيه للمساواة والاهتمامات المشتركة والأهداف المشتركة ومن منطلق القيم و الالتزامات مع ملاحظه أن الثقة قيمه لا تفرض بقوه القانون ولكنها توجد نتيجة العمل المشترك للأعضاء.

5- الاحترام: المتبادل ويعني أن يحترم الأعضاء بعضهم البعض ويقدر جهد<sup>2</sup> وعمل كل عضو ولو كان بسيطاً ومن الاحترام لا يعني بالضرورة الاتفاق قد تختلف في وجهات النظر لكن المهم أن تحترم وجهات النظر المختلفة.

6- الملكية المشتركة: و تعني أن يكون لكل أعضاء الشبكة حق البلوغ ومسؤولية المحاسبية في كل معلومات التي تتداول في إطار الشبكة ونتائج القرارات التي تبني عليها.

(1) عبدالله خليل حسن الحجار, واقع التشبيك و آثاره على جودة الخدمات المقدمة من المؤسسات, ذوي الإعاقة بمحافظة قطاع غزة. ص 19, 20

(2) مرجع سابق، ص 20.

**المطلب 4: أهداف العمل الشبكي**

تختلف تجارب التشبيك من حيث الأهداف إذ يمكن أن يكون لتنسيق تقديم<sup>1</sup> الخدمات أو أعمال الإغاثة فتكون أهداف ميدانية كالتدريب أو التربية والتعليم أو الرعاية الصحية الأولية أو الصحة المدرسية كما يمكن أن يحدث التشبيك إلى التغيير الاجتماعي من خلال تنظيم أو إعادة نشاطات تعبوية يكون التشبيك نوعان وغالب ما ينجو التشبيك المحلي أو الوطني باتجاه النموذج الأول في حين تقتصر مهام التشبيك الإقليمي والدولي على نموذج الثاني.

**أ- تقوية وتمكين المجتمع المدني:** إن الهدف الرئيسي للتشبيك أو العمل الشبكي هو بناء مجتمع مدني قوي وقادر وفعال من خلال بناء قدراته وتمكينه وتحسينه كما تهدف الشبكات إلى تعزيز وتطوير وترسيخ دور المنظمات غير الحكومية في المجتمع والرقى بها للمساهمة في إرساء قواعد مجتمع مدني تنموي.

**ب- تعزيز التنسيق:** إلى تطوير وتعزيز وتنسيق العلاقات بين مختلف المنظمات غير الحكومية سواء الأعضاء داخل الشبكة أو خارجها في المجالات المختلفة كذلك إلى تنسيق العلاقة على الشبكات والهيئات الأخرى ومع منظمات الأمم المتحدة والوكالات الدولية الحكومية وغير الحكومية.

**ج- تبادل المعلومات والخبرات:** تهدف الشبكات إلى تعزيز تبادل المعلومات والخبرات وتطوير قدرات ومهارات<sup>2</sup> وإمكانيات ومصادر المنظمات الأعضاء في الشبكة على الصعيدين الإداري والمؤسساتي والبرامجي والمهني.

**د- التضامن والتعاون:** وتهدف الشبكات إلى تحقيق وتعزيز التضامن والتعاون مع المنظمات والأعضاء التي تعرض لآزمات وصعوبات ومشاكل ضرورية وتدخل في صلب أهداف التشبيك.

(1) الدكتور محمد أبو العلا: التشبيك الإلكتروني بين المنظمات الأهلية، الطبعة الأولى، مملكة البحرين 2014م، ص30،31

(2) المرجع السابق، ص31

### المبحث الثاني: مرافقة المؤسسات المصدرة

تعد المرافقة من أساسيات إنشاء المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها وهذا من اجل تغطية مختلف احتياجاتها المالية والإدارية للقيام بأنشطتها.

#### المطلب 1: تعريف مرافقة المؤسسات المصدرة.<sup>1</sup>

لقد تعددت تعاريف مرافقة المؤسسات المصدرة فهناك تعريف المختصين وكذلك تعاريف لممارسي مهنة المرافقة:

**أولاً: تعريف المختصين:** يعتبر التعريف الأكثر شمولاً لمهنة المرافقة هو الذي اقترح من طرف **أندري لوتوسكي** وهي عبارة عن محاولة لتجنيد الهياكل والاتصالات والوقت من اجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تواجهها المؤسسة ومحاولة تكييفها مع ثقافة وشخصية المنشئ.

- نلاحظ أن هذا التعريف قد ركز على عرض المرافقة من جانب المكونات الأساسية التي ينبغي أن تتوفر عليها والتي ينبغي أن توفرها للمنشئين حتى يتمكنوا من تجاوز المصاعب التي قد تصادفهم.

**ثانياً: تعريف ممارسي مهنة المرافقة:** فهي تهتم بعدة عناصر من بينها ما يلي:

- الاستقبال
- التوجيه
- هيكل المشروع قبل تقديمه لمجلس المرافقة
- الكفالة
- متابعة المؤسسة
- تكوين نادي للمنشئين

(1) هاك رمزي، آليات تمويل و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، شهادة ماستر، مالية تأمينات، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2017، ص56

ثالثاً: مرافقة المؤسسات المصدرة في عمليه ديناميكية لتنمية<sup>1</sup> وتطوير مشروعات الأعمال خاصة مشروعات أو منشآت المؤسسات التي تمر بمرحلة التأسيس أو الإنشاء وبداية النشاط حتى تتمكن من البقاء والنمو بصفة خاصة في مرحله بداية النشاط وذلك من خلال العديد من المساعدات المالية والفنية وغيرها من التسهيلات الأخرى اللازمة أو المساعدة.

رابعاً: ويقول **OLIVIER CALLRERE** إن نشاط هيئات الدعم والمرافقة يقوم على التقريب بين مجموع الفاعلين في عمليه إنشاء وتطوير المؤسسات من الهيئات القانونية المنظمات الاستثمارية الجماعات المحلية الوكالات الخاصة والعامّة، الجمعيات المهنية، المجالس المختلفة، البنوك، مؤسسات التأمين، الضرائب، مؤسسات رأس المال المخاطر... الخ.

خامساً: لقد اعتبرها **أندري لوتأوسكي**<sup>2</sup> وهو مسؤول عن الدراسات وكالة إنشاء المؤسسات بفرنسا (ELPA) وخبير في مجال المرافقة أنها محاولة لتجديد الهياكل والاتصالات والوقت من أجل مواجهه المشاكل المتعددة التي تواجه المؤسسات ومحاولة تكييفها مع ثقافة وشخصيه المنشئ.

سادساً: أما **لقايول** فهو يرى بأن المرافقة كممارسة لمساعدة الأفراد على إنشاء مؤسساتهم وتقوم على وجود علاقات اجتماعية بين صاحب المشروع والمرافق وذلك من خلال فترة محددة من أجل تحقيق مشروعه على أرض الواقع.

(1) بوخمم عبدالفتاح، مذكرة سايبى، دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، المؤتمر الثاني القضايا الملحة للاقتصاديات الناشئة في بيئة الأعمال، الجامعة الأردنية، عمان الأردن، 15.14 أبريل 2009، ص 30  
(2) : <http://forumpme.industrie.gov.tn> 10/05/2021; 22:05

\* مما سبق يمكننا أن نعطي تعريف إجرائي لعملية المرافقة تعتبر مكون أساسي تعتمد عليه المؤسسة حيث أنها تستطيع النمو بصفة خاصة في أي بداية النشاط في مراحلها الأولى حيث تقوم عملية المرافقة بإعطاء كل السبل للأفراد لمساعدتهم على إنشاء مؤسساتهم وذلك من خلال توفير التمويل الذي تعتمد عليه المؤسسة وكذلك الرعاية والتوجيه اللازم التي تستفيد منه وتوفير كل المعلومات حول سلوك المستهلك الذي يعطي المؤسسة كل المعلومات اللازمة حول المنتج وشمولية المرافقة كذلك تشمل دراسة تقاليد المنطقة الذي يقام عليها المشروع وكل الفرص والتهديدات التي تواجهها المؤسسة.

## المطلب 2: نشأة المرافقة وروادها.

ظهرت التدابير الأولى للمرافقة في الولايات المتحدة الأمريكية<sup>1</sup> نهاية الخمسينيات حيث أصدرت الحكومة سنة 1953 ماله في الدستور تنص على إلزام الحكومة بتقديم المساعدات والحماية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمصدرة من أجل تقوية المجتمع والاقتصاد الوطني.

- لقد كان الهدف الأساسي منه هو منح قروض تساعد على إنشاء المؤسسات أي كانت المرافقة مالياً في أولها هذه المرافقة كانت في العموم تحت دعاية مسؤولين محليين و كلاسيكيين.

- وبعد ذلك تطورت تدابير المرافقة في الولايات المتحدة الأمريكية حيث أصبحت تبحث في أسباب انخفاض معدل فشل إنشاء المؤسسة.

- وفيما بعد شوهدت ميلاد تدابير جديدة أكثر تطوراً كانت قد ركزت على تكوين حاملي المشاريع وكيفية اختيار المشروع وكذلك الصفات التي تتوفر في صاحب المشروع وكيفية إدارة المشروع..... الخ. وفي هذه الأثناء قامت الدولة بتمويل وكالات المرافقة والتكوين التي كانت تشجعها، في نفس الوقت ظهرت أول أشكال المشاتل في أوروبا.

وبعد عدت سنوات، كان التركيز منصبا على تطور الأشكال الجديدة للمرافقة، وذلك من أجل تلبية احتياجات المشاريع التكنولوجية المبتكرة، فقد تطورت المرافقة بسرعة في أمريكا حيث أنشئت مكاتب وهيئات خاصة لذلك.

- ومن بين رواد الذين قاموا بالدراسات في مجال المرافقة نجد:

\* الدراسة التي قام بها (رحيم حسين) فمنذ 1976 اعتمدت الحكومة الفرنسية برنامج أولي خاص تحت شعار "يا بطالون انشئوا مؤسستكم" ويستفيد منه الشباب الذي يتراوح عمره ما بين 16-23 سنة، وكذلك يستفيد من مساعدات ماله مسترجعه للشباب والمستفيدين من ذوي الطبقات المحرومة<sup>2</sup>.

(1) غيتي نسرين، مرافقة الشباب في إنشاء مؤسسة إنتاجية، شهادة ماجستير، علم الاجتماع، كلية العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية (قسنطينة)، سنة 2009/2008 ص 49.48

(2) رحيم حسين: نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات في الجزائر، مجلة الاقتصاد و المجتمع، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، العدد 3/2005، 39

- وفي إطار نفس المسعى وفي سنة 1997 تم تقديم 40 تدابير بخصوص دعم إنشاء ومرافقة المؤسسات كما تم في ديسمبر من نفس السنة وإعلان بيان مشترك للجمعيات والهيئات الداعمة لإنشاء المؤسسات تحت عنوان

" Synergies pour la création d'entreprise "

وفي جانفي 2000 قدمت هذه الشبكة 26 اقتراح في هذا الشأن متمثلة في 6 محاور رئيسيه هي:<sup>1</sup>

1- روح المقاولة والابتكار

2- قانون المنشئ

3- مرافقة المنشئ

4- التعاون الإقليمي التنمية المحلية والمؤسسة

5- تمويل الإنشاء وتعبئه الادخار

6- لنقاول معا

- إلى جانب مجهودات الهيئات العلمية والمهنية تولي الحكومة الفرنسية عناية خاصة لقطاع المؤسسات خاصة المؤسسات الجديدة أو ما يسمى بمؤسسات الاقتصاد الجديد.

وبالرغم من المجهودات التي قامت بها الحكومة الفرنسية إلى أنها لم تصل حسب المحللين الاقتصاديين النتائج المرجوة إذ تشير الإحصائيات التي قدمها نفس المحللين انه من بين 700,000 مشروع إنشاء مؤسسات سنويا لم يتم الإنشاء الفعلي سوى 200,000 مشروع فقط.

- كما أن أكثر من ثلثي المؤسسات الجديدة المنشأة لا تستمر لأكثر من خمس سنوات.<sup>2</sup>

(1) حسن رحيم : نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات في الجزائر, مجلة الاقتصاد و المجتمع, كلية العلوم الاقتصادية, جامعة منتوري قسنطينة, العدد 3/2005, ص 40

(2) مرجع سابق, ص 164

- إن أي منشئ ينبغي أن يتمتع بثلاث خصال:<sup>1</sup>

1- أن يكون صاحب مهنة.

2- أن يتوفر على روح المبادرة.

3- أن يتوفر على روح المخاطرة.

نستنتج من هذا أنه يجب استغلال الفرص أو خلقها في مجال مهنته حيث تتحول أفكار إلى حقيقة.

- ومن ناحية أخرى وحسب رأي (رحيم حسين) ترتبط عملية إنشاء مؤسسة<sup>2</sup> بالظروف المحيطة بمناخ الاستثمار حيث تعد المرافقة هي التي تشجع عملية الإنشاء وفي أجل قصيرة وتساعد المؤسسة على تحقيق الاستمرارية والنمو والتوسع.

<sup>(1)</sup>مرجع سابق, ص 167..

<sup>(2)</sup>مرجع سابق, ص 168.

\* كما اعتبر الدكتور جاسر عبد الرزاق النسور بان اليابان بنت نهضتها<sup>1</sup> الصناعية معتمده بالدرجة الأولى على المؤسسات حيث إن المشروعات الكبيرة مالياً إلا تجميع لإنتاج الصناعات الصغيرة التي تتكامل أفقياً وراسياً وأمامياً وخلفياً مكونه فيما بينها تلك المؤسسات العملاقة تقوم الحكومة اليابانية بموجيها بتشجيع المؤسسات وكذلك بتوفير الإمكانيات لرفع مستوى التكنولوجيا المستخدمة في هذه المشروعات وذلك من خلال وكالة المؤسسات الصغيرة التابعة لوزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة وهي الجهة المسؤولة عن المرافقة و تنمية المؤسسات الصغيرة في اليابان.

- حسب الدكتور جاسر عبد الرزاق أنه من المناسب تسليط الضوء على البرامج التي تقدمها الحكومة اليابانية لمرافقه مؤسساتها الصغيرة و تتمثل في:<sup>2</sup>

\* أنشئ نظام خاص بالدعم الفني للمؤسسات الصغيرة

\* برنامج التدريب الفني

- ومن أهم الخدمات التي يقوم بها المرافقين هو الرد على استفسارات أصحاب المؤسسات الصغيرة والتغلب على العقبات التي تواجهها بالإضافة إلى دراسة المواقع المناسبة لإنشاء المؤسسات الصغيرة وتقديم الإرشادات الخاصة بذلك.<sup>3</sup>

(1) جاسر عبدالرزاق النسور، المنشآت الصغيرة، الواقع و التجارب و معطيات الظروف الراهنة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة في الدول العربية في 17 و 18 أبريل 2006، مؤتمر العولمة، جامعة حسينية بن بوعلی بالشلف، الجزائر، ص04

(2) المرجع السابق ص05

(3) المرجع السابق ص05

**المطلب 3: أنماط أجهزه المرافقة<sup>1</sup>**

يمكن أن تأخذ المرافقة أشكال متعددة حسب مصدرها وطبيعتها ومستوى تدخلها و مدتها والقطاع الذي تهتم به ولهذا يمكن حصر أهم الفاعلين في مجال المرافقة في العديد من الهيئات.

**أولاً: الدولة والهيئات المحلية:**

نجد حالياً أن الدول المتطورة تشهد حركه واسعة للمساعدات المالية وتنظم المسابقات من اجل مساعده المنشئ إما في الدول النامية سيبقى هذا الموضوع تقريبا نظريا فقط وذلك نتيجة لتأخر تطبيق القرارات الوزارية غياب استراتيجية عامة تعنى بالمؤسسات الصغيرة والتي قد تظهر في شكل اضطرابات ناتجة عن عدم التكوين الجيد للأعوان المعنيين بالمرافقة.

**ثانياً: التنظيمات المالية:**

تلعب التنظيمات المالية دورا هاما فيما يتعلق بالدعم المالي والاستشاري فهي تساهم في انجاز الملفات المالية والدراسات اللازمة لحاملي المشاريع وأيضا في مجال منح القروض إضافة إلى ذلك توجد مؤسسات رأس المال المخاطر التي عدد ما تمنح أموال المؤسسات الجديدة التي تتميز بقدره عاليه عن النمو رغبه في الحصول على أرباح عالية مستقبلا.<sup>2</sup>

**ثالثاً: حاضنات المؤسسات:**

حسب المجلس الأوروبي فحاضنة المؤسسات هي عبارة عن مكان يلجأ إليه حاملي فكره إنشاء مؤسسه جديدة وهدفها هو رفع حظوظ النمو ومعدل بقاء هذه المؤسسات مما يسهم بشكل كبير في التنمية المحلية وخلق مناصب عمل ويأتي في درجه اقل جذب الاهتمام نحو التوجهات التكنولوجية.

(1) بوخمم عبد الفتاح, صندرة سايبى, دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة, مرجع سابق, ص 37

(2) مرجع سابق, ص38

#### رابعاً: مشئلة المؤسسات

تعتبر مشئلة المؤسسات احد أجهزه المرافقة المكمله للدور و مهام الحاضنات و تعرف على أنها الهيئة التي تهتم باستقبال و استضافة حاملي المشاريع في المراحل الأولى من حياه المؤسسة (عادة الأربع سنوات الأولى) أي بعد إنشائها و تتكفل بأداء ثلاث مهام أساسية:

- أول مهمة تمثل في مرافقة حامل المشروع.
- والثانية هي مهمة توفير الخدمات الاستشارية.
- أما الأخيرة تتمثل في استضافة المؤسسة الفتية.

وبذلك تختلف الحاضنة عن المشئلة في كون الأولى تتكفل باستقبال مرافقة حاملي مشاريع عند قيامهم بإنشاء مؤسساتهم و الثانية تتمثل يتمثل دورها في استضافة المؤسسات التي أنشأت حديثاً.

#### خامساً: نزل المؤسسات:<sup>1</sup>

قد تصل مهلة إنشاء المؤسسة واستقرارها الفعلي 15 سنة لهذا تقوم المشئلة باستعمال طريقه الإيجار المؤقت حتى تتجنب خطر بيع أو التصرف في المحلات من طرف المؤسسات التي تم استضافتها لهذا جاء نزل المؤسسات الذي يقوم بإمضاء عقد إيجار عادي (عادة فتره 48 شهرا ) مع المؤسسة التي تخرج من المشئلة مع متابعه مراقبتها.

كما يوجد نمط آخر من أجهزه المرافقة والتشبيك للمشائل يعرف بمراكز الأعمال التي تعبر عن مراكز لتوطين المؤسسات الجديدة وتمنح خدمات مختلفة مثل الهاتف و الفاكس....الخ إضافة إلى توفير أماكن جديدة لإقامة مؤسسات جديدة وتختلف هذه المراكز عن المشائل في كون هدفها الأساسي هو الريح وتتطلب بذلك تسديد إيجار معتبر من قبل المؤسسات الاستضافة يتناسب وهذه الأماكن.

(1)مرجع سابق, ص39

**سادسا: المنظمات غير الحكومية:**

تعرف المنظمات غير الحكومية على أنها منظمات تجمع بين فاعلين غير تابعين للحكومات وتهدف هذه المنظمات أساسا إلى تحقيق التنمية أما المنظمات الغير حكومية الخاصة بدعم المؤسسات الصغيرة فتعرف على أنها تنظيم مسجل رسميا ومعرف بوضوح يجمع فئة من الأفراد أو الجمعيات العمومية و التي:

- \* ليس لها عقد تأسيسي على أنها هيكل حكومي رسمي.
- \* هدف الربح المادي.<sup>1</sup>

\* تدفع بكل جهودها من اجل تنمية القطاع الخاص وروح المبادرة.

\* تسهم في تحويل التكنولوجيا والتجديد من الدول المتقدمة اقتصاديا إلى الدول التي هي في إطار الاقتصاد الانتقالي و إلى دول العالم الثالث.

**سابعا: الأفرق (ESSAIMAGE):**

يعتبر الأفرق احد أشكال الجديدة التي بدأت تأخذ موقعها في مجال مرافقة المؤسسات الصغيرة إذا يتمثل في قيام مؤسسة ما بدفع عمالها إلى إنشاء مؤسساتهم الخاصة ومنحهم مساعدات مالية ودعم إمدادي إضافة إلى متابعة المؤسسة الجديدة مع الحق في الرجوع إلى الوظيفة في حاله الفشل.

**ثامنا: الامتياز التجاري:**

يعبر الامتياز التجاري عن إمكانية قيام صاحب المشروع بإنشاء المؤسسة تنشط في قطاع ما من خلال الاستفادة من قوة المؤسسة القديمة حيث يستفيد أساسا من استغلال علامة تجارية جد معروفة لدى الزبائن وأبضا لدى البنوك ومن كل الآثار الايجابية الناتجة عن هذا النوع من العقود(الشهرة والسعر وأطر التعاقد والتجديد والمهارات المساعدة التقنية....) إضافة إلى الحصول على الحماية من المنافسة في منطقة تواجد المؤسسة الجديدة.

<sup>(1)</sup>مرجع سابق, ص39.40

**المطلب 4:** اثر العمل الشبكي لمرافقة المؤسسات المصدرة أو عملية التصدير.

- يعتبر العمل الشبكي وسيلة ناجحة للمؤسسات المصدرة من أجل الحصول على المعلومات الضرورية حول كل الاحتياجات والحلول والخبرات والمنافع حيث أن العمل الشبكي يشكل أداة لتقوية المؤسسات المصدرة ويعتبر وسيلة لمراجعة المخاطر والتحديات الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسة.

- تساعد الشبكة على إيجاد آلية واثر عمل المشتركة بين المؤسسات المصدرة من خلال وسائل الاتصال المختلفة وتبادل المعلومات وبرامج التدريب والتأهيل لأعضائها والتفاعل المستمر مع أعضاء الشبكة لكل من اجل نقل المعلومات اللازمة.<sup>1</sup>

- يمثل اثر المرافقة في الجوانب الايجابية التي تم تحقيقها من جراء الاستفادة منها وكذلك التكلفة الناتجة عن الاستفادة من الخدمات التي<sup>2</sup> تقدمها ويوجد فيها عنصرين هما:

**أولاً: تكلفه المرافقة:** تتكون تكلفه المرافقة من مجموع مصاريف الخدمات التي تقدمها مختلف انظمه وأجهزه المرافقة التي يتحملها المنشئ والمتمثلة في تكاليف الاستقبال وتوجيه أصحاب المشاريع والتكوين والمساعدة في تركيب المشروع و هيكله المالي و متابعة المخاطر وعادة ما تكون تكاليف التمويل تمثل الجزء الأكبر من تكلفه المرافقة وتختلف هذه التكلفة من تنظيم مرافق إلى آخر .

**ثانياً: قياس أثر المرافقة:** في كثير من الأحيان يصعب قياس اثر المرافقة بشكل مطلق ولهذا سيتم اختيار أوجه وجوانب مختلفة له للتمكن من قياسه.

**أ- قياس اثر المرافقة على عدد المؤسسات المنشأة:** في الواقع لا توجد أي دراسة موثوق منها تؤكد على أن توفير استقبال جيد يرفع من عدد حاملي مشاريع الوافدين إلى احد هياكل المرافقة حيث تشير معظم الإحصائيات إلى أن الرغبة في إنشاء مؤسسة تتوقف بالدرجة الأولى عن العوامل الثقافية والاجتماعية والنفسية.

(1) هاك رمزي, آلية تمويل و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, مرجع سابق ص60  
(2) بوخم عبد الفتاح, صندرة سايبى, مرجع سابق, ص 37 .

ب- قياس اثر المرافقة على معدل نجاح المنشئين: تعتبر هذه النقطة هي الأكثر حساسية والطريقة الأمثل لقياس هذا الأثر هو الرجوع إلى نتيجة الملاحظة التي قام بها المختصون حيث بين نشاط مهنة المرافقة أن هذه الأخيرة. - ضرورية لأغلبية حاملي مشاريع.

- ترفع من حدود نجاح أصحاب المشاريع وتجنبهم الكثير من الأخطاء.

- تظهر مزايا كبيرة في مجال إعداد التقديرات المالية.

ج- أثر المرافقة على مستوى التنمية المحلية: يمكن القول إن التنمية المحلية هي حركية تبنى على أساس فعاليتها العلاقات المادية والمعنوية بين مختلف الأفراد و الهيئات من أجل تجميع الثروات التي تمتلكها المنطقة و تهدف إلى تحقيق التوازن بين مختلف فئات المجتمع.<sup>1</sup>

\* يقوم العمل الشبكي بإعطاء المؤسسات المصدرة كافة المعلومات الخاصة بالمؤسسات المنافسة والمحيط

الخارجي ككل وكذلك تبادل كافة المعلومات والمهارات التي تحتاجها المؤسسة والإحاطة بكل ما هو جديد.

\* يوفر العمل الشبكي كافة المعلومات التي يحتاجها المصدر من الهيئات المرافقة حيث يقوم بدراسة التامين

وتغطيه كافة المصاريف.<sup>2</sup>

\* إعطاء المعلومات الخاصة بالهيئات الرسمية المساعدة و من بينها:

1- وزارة المؤسسات الاقتصادية: بادرت الجزائر بإنشاء وزارة مكلفه بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكافة

المؤسسات الاقتصادية سنة 1991 تضطلع هذه الوزارة بالمجموعة من المهام تتمثل في:

\* ترقية استثمارات الشراكة ضمن قطاع المؤسسات و الصناعات.

\* التعاون الدولي في مجال المؤسسات والصناعات.

\* تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات.

(1) مرجع سابق, ص38

(2) مرجع سابق, ص39

**2- صندوق ضمان القروض للمؤسسات:** تم إنشاء هذا الصندوق تطبيقاً للأمر الرئاسي المؤرخ في أول ابريل 2004 برأس مال قدره 30 مليار دينار جزائري كحد أقصى مسموح به ولكن الهدف الأساسي من وراء إنشاء هذا الصندوق هو ضمان تسديد القروض البنكية الممنوحة لقطاع المؤسسات ولقد مكن الصندوق ضمان القروض المؤسسات من الحصول على التمويل خاصة بالنسبة للقروض المخصصة لتوسيع النشاط بالنسبة 60 بالمائة ويرجع بنسبه 80 بالمائة بالنسبة للقروض المخصصة لإنشاء المؤسسات.<sup>1</sup>

**3- المشاتل وحاضنات الأعمال:** هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

تهدف إلى دعم وإنشاء المؤسسات ومن بين مهام مشاتل المؤسسات:

- استقبال واحتضان ومرافق المؤسسات

- تقديم الخدمات بكافه أنواعها

- تقديم إرشادات خاصة لأصحاب المشاريع

- تقديم إرشادات خاصة واستشارات في الميدان القانوني والمحاسبي والمالي والتجاري

**4- مراكز التسهيل:** فهي عبارة عن مؤسسات ذات طابع صناعي وتجاري تهدف إلى تسهيل وإنشاء المؤسسات حيث تقوم:

- بدراسة الملفات التي يقدمها حاملين المشاريع.

- مرافق أصحاب المشاريع.

- تقديم مساعدات في مجال الاستشارة.<sup>2</sup>

(1) هاك رمزي، مرجع سابق ص99

(2) مرجع سابق ص100

## المبحث الثالث: الدراسات السابقة

تعتبر الدراسات السابقة هي الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها الباحث للوصول إلى مشكلة البحث وعند البحث في الدراسات السابقة لم يستطيع الباحث الوصول إلى دراسات كافية باللغة العربية والانجليزية حول التشبيك وأهميته لمرافقه المؤسسات المصدرة فهناك دراسات محلية وأخرى أجنبية المتعلقة بمتغيرات الدراسة.

## المطلب (1): الدراسات الأجنبية

أولاً: دراسة LEVONON LENANON 2002 بعنوان التشبيك المجتمعي القائم على الروابط الاجتماعية في ضاحيتين في بريطانيا

## Community networking and locality based social ties in two suburban localities

حيث استهدفت الدراسة تغيير وتوضيح العلاقة بين المشاركة والروابط الاجتماعية فضلاً عن العلاقة القائمة بين التشبيك وزيادة العلاقات أو المنظمة وتنتمي الدراسة إلى النمط الوضعية التحليلية التي تعتمد على منهج المسح الاجتماعي فضلاً عن طريقة تحليل المضمون توصلت الدراسة على أن التشبيك يعمل على زيادة أواصر التعاون و الروابط و المشاركة.

ثانياً: دراسة EKRUB 2013 بعنوان الدور المتوقع من بناء شبكات المجتمع

## Building community networks for Americans youth national service

استهدفت الدراسة إقامة شبكات عمل بين المنظمات الحكومية وغير الحكومية بالولايات المتحدة الأمريكية من خلال قيام الإحصائيين الاجتماعيين بتوظيف قدرات وحماس الشباب وتوعيتهم بأهمية التشبيك ويتكون مجتمع الدراسة الشبكات المحلية واستخدم الباحث المقابلة و الاستبانات كأدوات للدراسة وقد أكدت النتائج عن أهمية التشبيك في مواجهة جوانب ضعف المؤسسة في تأدية أدوارها وأوصت الدراسة بتوصيات عدة أهمها:

- ضرورة الاستفادة من نقاط القوة التي توفرها عملية التشبيك بين المؤسسات.
- توفير الدعم والتدريب اللازم لممارسة العملية التشبيكية.
- بالإضافة إلى توفير مناخ مؤسسي يساعد على التشبيك بين المؤسسات.

## المطلب (2): الدراسات المحلية

أولاً: دراسة الخلف عثمان تحت عنوان دور و مكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر 1995.

- قامت هذه الدراسة في رسالة ماجستير جامعة الجزائر لهدف الوقوف على مكانه الصناعات الصغيرة المتوسطة وبيان دورها في التنمية الاجتماعية والاقتصادية في البلدان النامية وكيف أصبحت تمثل الخيار الثاني لإستراتيجية التنمية المتبعة حيث أن أصبحت الصناعات الكبيرة عاجزة في تحقيق الأهداف المسطرة وقد توصلت هذه الدراسة: - انه برغم التحول الذي عرفه الاقتصاد الجزائري منذ بداية الثمانيات إلا أن السياسة التي اتبعت آنذاك لم تقدر على تجنيد كل الطاقات المتاحة في البلاد حيث اصطدم ذلك بالعديد من القيود

ثانياً: دراسة قوبع نادية إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر 2001.

- قامت الدراسة وهي رسالة ماجستير في جامعة الجزائر بتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة المتوسطة مع إظهار أهم الخصائص التي تميزها عن غيرها وتجعلها قطاعا تركز عليه غالبية الدول المتقدمة منها أو النامية في عملية التنمية بالرغم من المشاكل التي يعرفها خاصة منها مشاكل التمويل حيث توصلت الباحثة في بحثها في البداية أن كون قيمه التمويل تعتبر أهم مشكلات تواجه مؤسسات القطاع. - الاهتمام بعملية التمويل احد أهم العوامل المساعدة على النهوض بهذا القطاع الحساس وحماية هذه المؤسسات من الضياع.

وكذلك المؤسسات الصغيرة المتوسطة تلعب دورا لا يستهان به للنمو بالاقتصاد الوطني وإنعاشه.

## المطلب (3): القيمة المختلفة للبحث.

تتميز دراستنا هذه عن الدراسات السابقة بطريقة معالجة هذا البحث حيث اتخذنا منهج الوصفي التحليلي. و من ناحية الموضوع كذلك والإشكالية المطروحة التالية:

" هل يساهم العامل الشبكي في مرافقه المؤسسات المصدرة؟ "

- يمكن إن تشكل هذه الدراسة إضافة للرصيد في المكتبة الجامعية وتشكل عون للطلبة في البحوث المستقبلية
- حيث قمنا بالجمع بين متغيرين هما العمل الشبكي ومرافقه المؤسسات المصدرة فمثل هذه الدراسة لم يتم التطرق إليها في الماضي ومن خلال الدراسات السابقة حيث جاء كموضوع مختلف وجديد ومن بين أهميته ما يلي:
- تقوم الشبكة بإعطاء كل المعلومات الضرورية للمؤسسة والإحاطة بكل ما تحتاجه المؤسسة من العالم الخارجي.
- كذلك تقوم ببناء قائمه اتصالات جديدة تسمح لرواد الأعمال بالحصول على حالات جديدة.
- مساعدة المؤسسات من الترويج بالمنتجات وكذلك دراسة أذواق المستهلكين والسوق الذي تريد العمل فيه.
- عدم التركيز على اقتصاد معين وهذا من بين أهداف هذا البحث هو تنويع الاقتصاد خارج قطاع المحروقات والعمل على إيجاد قطاعات أخرى تنمي الاقتصاد الوطني.
- حيث تسعه ALGEX كذلك إلى تقديم منتجات جودة عالية وأسعار تنافسية.
- فهذه الدراسة شاملة وجديدة في المجال الاقتصادي.

## خلاصة

- في هذا الفصل تم التطرق إلى أهم المفاهيم المتعلقة بمفهوم العمل الشبكي وعملية مرافقة المؤسسات المصدرة والتي من خلالها تم التعرض في أول خطوة على أهم عناصر ومبادئ ومفاهيم التشبيك وأهميته حيث يعد:
- العمل الشبكي من بين الوسائل المهمة في عمليات التصدير بالنسبة لكل المؤسسات الإنتاجية.
  - يعطي للمؤسسة كل المعلومات الضرورية في العملية التصديرية.
  - أما بالنسبة للخطوة الثانية تشمل عملية المرافقة و أهميتها بالنسبة للمؤسسات المصدرة و عملية التصدير بصفة عامة حيث تعد عملية المرافقة من أساسيات إنشاء وتوسيع المؤسسات , إذ تحتاج كل مؤسسه إلى عملية المرافقة لاستكمال مهامها وأهدافه.
- كما قمنا بالإشارة إلى اثر العمل الشبكي لمرافقة المؤسسات المصدرة أو العملية التصديرية.
- و اخدنا بعض من الدراسات السابقة التي قام بها بعض الباحثين سواء محلية او أجنبية، و استخلصنا القيمة المضافة التي تحصلنا عليها و التي تعتبر مختلفة عن سابقتها.

**الفصل الثاني :**

**دراسة حالة ALGEX**

**تمهيد:**

إن ترقية الصادرات وتشجيع المؤسسات الجزائرية على اقتحام الأسواق الدولية أصبحت ضرورة حتمية لتنمية الاقتصاد الوطني, ونظرا لكون الديوان الوطني لترقيه التجارة الخارجية PROMAX ذوي صلاحية ضيقة و غير شاملة, أنشأت مكانه الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX التي تم تزويدها بمهام ومهارات لمواكبه التغيرات التي تنشأ في عصرنا.

وعلى هذه الأساس ثم تقسيم الفصل الثاني إلى مبحثين نتطرق في المبحث الأول إلى التعرف بالوكالة ALGEX وهيكلها تنظيمي إما في المبحث الثاني ندرس تطبيقات العمل الشبكي والعلاقة بين المرافقة و ALGEX.

## المبحث الأول: الإطار النظري لمؤسسة ALGEX

تساعد ALGEX أو الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية أو الصادرات, من تحديد وتحليل الأوضاع والظروف المختلفة للأسواق العالمية وذلك من خلال توسيع الصادرات التي تهدف إليها هذه الوكالة.

## المطلب 1: نشأة ALGEX

في سنة 1996 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 327/96<sup>1</sup> وفي إطار التوجيهات المقررة من طرف السلطات العمومية تم تأسيس "الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMAX" وهي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلالية المالية, وتخضع لوصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية, بهدف إعطاء دفع جديد للتجارة الخارجية وجعل المنتج المحلي قادم على اقتحام الأسواق الخارجية وكذلك ترفيقه المبادلات الخارجية.

- وبغيت توسيع مجالات العمل وإتمام الدور الذي يقوم به الديوان, وكذلك التغلب على العراقيل وتجاوزها ثم تحويل الديوان إلى "الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX" استنادا إلى قرار وزير التجارة بأمر من المرسوم التنفيذي 174/04 المرافق ل 2004/06/12.<sup>2</sup>

- تعتبر هذه الوكالة امتدادا لنشاط الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية وهي بدورها مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلالية المالية, والشخصية المعنوية موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية وهدفها الرئيسي هو تحرير وإنعاش التجارة الخارجية, بالإضافة إلى تطوير المنتجات المحلية وتسويقها للخارج, كما بإمكانها في إطار تنفيذ مهامها إنشاء, مكاتب التمثيل والتوسيع التجاري في الخارج حيث تكفل الوكالة بـ<sup>3</sup>

- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات استراتجية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية والمعارض والعروض و الصالونات المختلفة و المختصة المنظمة بالخارج.

(1) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية, العدد 58, لسنة 1996, ص 10,9

(2) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية, العدد 39, لسنة 2004, ص 05,04

(3) <http://m.facebook.com/algexofficiel> 01/05/2021 16:30

## المطلب 2: تعريف ALGEX.

هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري مقرها الجزائر العاصمة، تتمتع<sup>1</sup> بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مثل سابقتها «PROMEX» وهي خاضعة لوصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، وتهدف أساسا إلى إنعاش وتحرير التجارة الخارجية، وكذا تطوير المنتج المحلي مع إمكانية إنشائها لمكاتب التمثيل والتوسع التجاري بالخارج كما تتوفر ALGEX على هياكل استقبال ذات جودة متكونة من:<sup>2</sup>

\* إطارات مؤهلة موضوعة تحت تصرفهم.

\* قاعة محاضرات تتسع ل 300 شخص مجهزه بوسائل السمعية البصرية.

\* بهو العرض.

\* قاعات الاجتماعات والتكوين.


\* العنوان الطريق الوطني رقم 05 الديار الخمس المحمدية الجزائر.

\* العنوان ص ب 191 حسن بديع الحراش - الجزائر -

\* الهاتف 0 21 52 20 82 - 0 21 52 12 10

\* الموقع الرسمي للمؤسسة: www.algex .dz

\* شعار المؤسسة: أيها المصدرون أفسحوا لي أنفسكم أفاق جديدة خدمتنا تنمي كفاءتكم.

\* رمز المؤسسة 

\* الكرة الأرضية: تتمثل في التعاملات التجارية التي تتم مع جميع الدول في مختلف القارات.

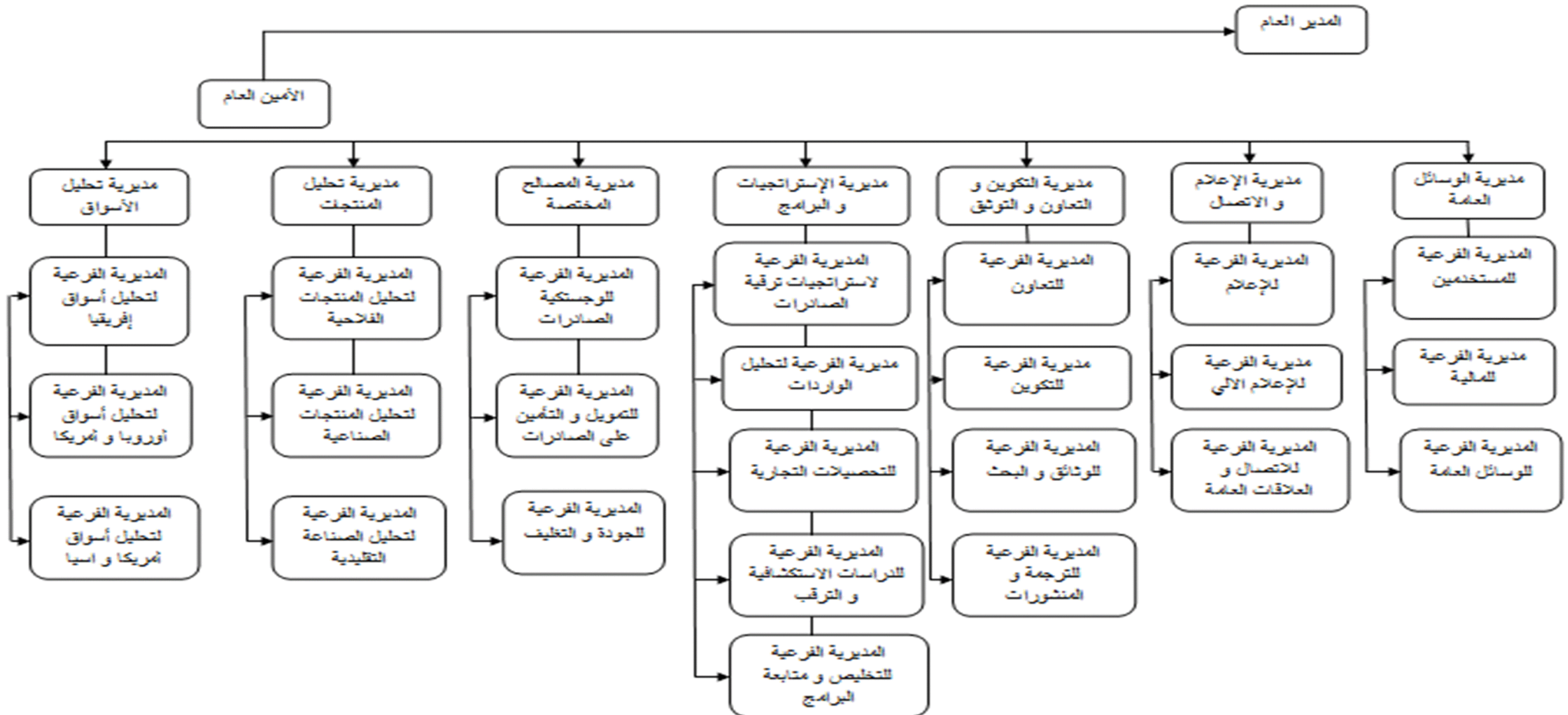
\* اللون الأزرق: يعبر عن الحركة.

\* الألوان الأخرى: تمثل في العالم الوطني.

(1) <http://www.dwtamanraset.dz.algex> 20/05/2021 .22:12

(2) المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 نوفمبر 2004 المادة 160

المطلب 3: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية الصادرات.  
الشكل رقم 1 مخطط الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقيه الصادرات



الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية الصادرات

- طبقا للمادة 20 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 نوفمبر 2004 يهدف هذا القرار إلى تحديد التنظيم ويشمل الهيكل ALGEX ما يلي:<sup>1</sup>

**(1) المدير العام:** يعتبر الأمر بالصرف في ميزانيه الوكالة والمسئول عن سيرها في المجال الإداري والمالي, وضمن هذا الإطار يمارس المهام التالية:

\* يعد مشروع النظام الداخلي للوكالة وميزانيتها ويعرضها على مجلس التوجيهي يمارس السلطة السلمية على جميع مستخدمين الوكالة.

\* يسهر على تحقيق الأهداف الموكلة للوكالة.

**(2) الأمين العام:** يتولى مساعدة المدير العام في تسيير نشاطات مصالح الوكالة كما يتكلف بكل مهمة يفوضها إليه

**(3) المجلس التوجيهي:** يتكون من:

- ممثل وزير الشؤون الخارجية.

- ممثل وزير الداخلية.

- ممثل وزير المالية.

- ممثل وزير النقل.

- ممثل وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.

- المدير العام للغرفة الوطنية الجزائرية للتجارة والصناعة.

- ممثل وزير المدير العام للجمارك.

- الرئيس العام للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.

**(4) مديرية تحليل الأسواق:** وتضم هذه المديرية بدورها المديريات الفرعية التالية:<sup>2</sup>

- المديرية الفرعية لتحرير أسواق إفريقيا والبلدان العربية.

- المديرية الفرعية لتحرير أسواق أوروبا وشمال أمريكا الشمالية.

- المديرية الفرعية لتحليل أسواق أمريكا واسيا وأمريكا اللاتينية.

(1) عبدي زكريا. آلية تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات, المدرسة العليا للتجارة, 2015, 2016, ص61

(2) المرجع السابق ص62

حيث تتولى المهام التالية:

- \* تحليل آليات التجارة والاقتصادية للبلدان الأخرى.
- \* إنشاء منظمة متعلقة بالأسواق الخارجية وخاصة المتعلقة بإبراز الفرص.
- \* إعلان و مساعدة المتعاملين حول كل الجوانب المتعلقة بتطوير الأسواق الخارجية.
- (5) مديرية تحليل المنتجات:** وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية وهي:

- المديرية الفرعية لتحليل المنتجات الزراعية.
  - المديرية الفرعية لتحليل المنتجات الصناعية.
  - المديرية الفرعية لتحليل الصناعة التقليدية والسياحية والخدمات.
- وتتولى المهام التالية:

- \* اختيار المنتجات القابلة للدمج ضمن سياسات ترقية منتجات التصدير.
- \* التعرف واقتناء المنتجات الصناعية و سلع التجهيز القابلة لإدماج سياسته ترقية الصادرات.
- \* اقتراح أشكال دعم المنتجات الصناعية التقليدية السياحية والخدمات القابلة للتصدير.
- \* التعرف بإمكانية التصدير وكذا المؤسسات القادرة على المساهمة في ترقية الصادرات وضمان ضبطها دوريا بصفة منتظمة.

**(6) مديره المصالح المختصة:** وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية وهي:<sup>1</sup>

- المديرية الفرعية للوجيستيك الصادرات.
- المديرية الفرعية لسياسة التمويل والتأمين عن الصادرات.
- المديرية الفرعية للنوعية والتغليف والمواصفات.

وتتولى المهام التالية.

- \* اقتراح كل التدابير الهادفة لتحسين شروط التمويل وتأمين المنتجات المصدرة.
- \* تنصيب شبكة الإخطار عن العوائق المعترضة للصادرات واقتراح التدابير الملائمة لذلك.
- \* السهر على تنصيب شبكة الإخطار عن العوائق المعترضة للصادرات تقييم انظمه التمويل الصادرات وتأمينها.
- \* اقتراح المبادرة للترقي النوعية داخل المؤسسة:

(1) المرجع السابق ص 63

**(7) مديرية الإستراتيجية و البرامج:** وتضم هذه المديرية خمس مديريات هي:

- المديرية الفرعية لاستراتيجية وترقية الصادرات.
- المديرية الفرعية لتحليل الواردات.
- المديرية الفرعية لاستراتيجية للتحسينات التجارية.
- المديرية الفرعية لاستراتيجية الدراسات الاستكشافية والترقية الاقتصادية.
- المديرية الفرعية لاستراتيجية التلخيص ومتابعة البرامج.

: وتتولى المهام التالية

- \* تحليل السياسات الاستراتيجية المتعلقة بمجال التجارة الدولية.
- \* تحليل الواردات على المستوى الكلي في مجموعه الدول.
- \* الشروع في تحليل الواردات وتقييم كل الاقتراحات بهدف ترشيدها.<sup>1</sup>
- \* مساعده المتعاملين في ميدان الحصينات التجارية.
- \* ضمان متابعة برامج ترقية الصادرات الوطنية.

**(8) مديرية التكوين التعاون والوثائق:** تضم هذه المديرية أربع مديريات هي:

- المديرية الفرعية للتعاون.
- المديرية الفرعية للتكوين.
- المديرية الفرعية للوثائق والبحث الوثائقي.
- المديرية الفرعية للترجمة والمنشورات.

وتتولى المهام التالية

- \* ترقية علاقات التعاون بمؤسسات الدولة.
- \* التكفل بكل طالب بحث وثائقي متعلق بالتجارة الخارجية.
- \* رابط تطوير العلاقات المتميزة مع الهيئات الخارجية.
- \* تحضير كل الوثائق اللازمة للقاءات الثنائية.

(1) المرجع السابق ص 64

**9) مديرية الإعلام والاتصال:** وتضم هذه المديرية ما يلي:

- المديرية الفرعية للإعلام.
  - المديرية الفضائية للإعلام الآلي.
  - مديرية الاتصال والعلاقات العامة.
- وتتولى المهام التالية

- \* إنشاء وتسيير ومراقبه النظام الإعلامي للوكالة وتشكيل قاعدة معلومات في ما يخص التجارة الخارجية.
- \* ترقية المشاريع والتعاون الثنائي في المجال الإعلامي والاتصال مع الهيئات الوطنية والخارجية.
- \* معالجة المعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية وضمان نشرها.<sup>1</sup>

**10) مديرية الإدارة والوسائل:** وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات هي:

- المديرية الفرعية للمالية:
- المديرية الفرعية للمستخدمين.
- المديرية الفرعية للوسائل العامة.

تتولى ما يلي:

- \* إعداد ميزانية التسيير والتجهيز ومتابعه تنفيذها.
- \* ضمان متابعة مصلحة التطبيقات والمصاريف.
- \* مسك المحاسبة المتعلقة بالالتزام بالنفقات الخاصة بمصاريف التسيير والتجهيز.
- \* مراقبة مدى المطابقة القانونية للأعمال والنشاطات الاجتماعية لمستخدمي الوكالة والمساهمة في ترقية النشاطات.
- \* ضمان ووضع الهيئات الاستشارية فيما يتعلق بتسيير الموظفين وضمان التنفيذ القرارات المتخذة.

(1) المرجع السابق ص 65

**المطلب 4: دور الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية.**

أنشئت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية لترقيه الصادرات عن طريق:

**أولاً: مساهمة الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية:**

استجابة لطلبات المتعاملين الاقتصاديين في تدعيم التجارة الخارجية وجب على الوكالة التمسك بالمبادئ التالية:

- إعلام كل المصدرين على العمل الذي تقوم به.

- الاستجابة بصفة عامة لاحتياجات المؤسسة.

زيادة عن خدمة المؤسسات الداخلية فان الوكالة تكون على استعداد تام لطلبات الدعم القادمة من الخارج وخاصة

الطلبات التي تقدم بها المؤسسات الإفريقية والمنظمات الاقتصادية.

**ثانياً: دعم المصدرين والقيام بالدراسة.**

**(1) دعم المصدرين:** إن من أهم الطلبات التي تتلقاها الوكالة تأتي أساساً من فروع النشاط الاقتصادي والمؤسسات

التي:

\* هي في وضعية غير ملائمة بالنسبة للمنافسة.

\* تسهر على توسيع نشاطها باقتحام الأسواق الأجنبية.

\* تشرع في عملية الانفتاح على الخارج.

حيث تقوم الوكالة بتقديم الشروحات اللازمة لهؤلاء المصدرين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية وكذلك كيفية الدخول

إليها مع تقديم الدعم اللازم لهم حتى تستطيع إيجاد مكانة لمنتجاتها في هذه الأسواق.

**(2) القيام بالدراسات: وذلك عن طريق:**

أ- **دراسة السوق:** التي تنجزها الوكالة هي عملية مستمرة ودائمة كما تكتسب هذه الدراسة الطابع الاقتصادي و

تشمل خاصة المسائل التالية:

\* دراسة التطورات الاقتصادية والسياسية الخالصة في الأسواق الأجنبية موضوع الدراسة.<sup>2</sup>

\* دراسة النظام القانون المعمول به في الأسواق الأجنبية.

\* دراسة العوامل المؤثرة على الطلب.

\* حجم السوق.

(1) عبدي زكريا. آلية تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات, ص 70

(2) مرجع سابق, ص 72.

ب- دراسة المنتج: و ذلك من خلال:

منتجات المماثلة. \*

\*أساليب تكيف المنتج بالنسبة إلى كل من تجار التجزئة والنقل.

ج- دراسة آلية السوق

\*من خلال تحديث قنوات التفرغ وسياسة الأسعار الخدمات المقدمة.

د- دراسة العرض والطلب

\* من اجل تحديد مكانة المنتجات المصدرة في الأسواق الأجنبي

**المبحث الثاني: تطبيقات العمل الشبكي لدى ALGEX.**

اتبعت الجزائر عدة إجراءات تقودها نحو التجارة الخارجية وتتميه الصادرات تمثلت في إنشاء العديد من الهيئات الترقية من بينها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية والتي تسعى إلى كسب مكانة في الأسواق الدولية محاولة الدخول في المنافسة.

**المطلب الأول: دليل المرافقة.<sup>1</sup>**

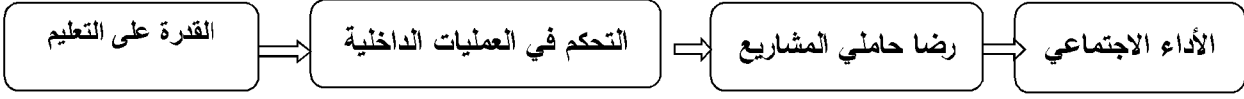
يوجد دليل لكل متعامل اقتصادي يرغب في ولوج عالم التصدير فهو يضع تحت تصرفه مجموعة من المعلومات الخاصة بقواعد سير التجارة الدولية بالإضافة إلى مختلف آليات الدعم والمرافقة التي تقدمها الدولة من جل تمكينه من تطوير إستراتيجيته الخاصة بالتصدير.

- حيث يشكل هذا الدليل أداة اضافية من شأنها مساعدته على تحقيق أفضل مقاربه ممكنه في ما يتعلق بإجراءات التصدير.
- مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المساعدة في الحصول على تمويلات.
- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تصميم المنتجات الجديدة بهدف اجتياح أسواق جديدة.
- حيث انه بالانضمام إلى الشبكات حيث من مهام العمل الشبكي يمكن ALGEX موافاة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بمجموعه من الخدمات المتخصصة التي تسمح للشركات بتنمية التامين من خلال تطوير إمكانياتها سواء تعلق الأمر بالتعاون التكنولوجي والابتكار أو بالشراكة التجارية والصناعية والخدماتية.
- يوفر العمل الشبكي المعلومات الضرورية للمصدرين والمستوردين حول حقوق الجمركة والضرائب والتشريع التقني ومعطيات السوق.

(1) www.algex.dz / 28/05/2021 14:10

- ويمكن أن نوضح الأداء الفعال لشبكات المرافقة في الشكل الموالي:

الشكل 2: إبعاد الأداء الفعال لشبكات المرافقة.<sup>1</sup>



- القدرة الجيدة للمرافقين على مختلف العمليات داخل المؤسسة يمكنهم من الحصول على نتائج اقتصادية إيجابية.

- العناصر المكونة لشبكة المرافقة تتكون من:

\* الخبراء التقنيون: مختصون في مختلف الأنظمة التقنية التي يكون المنافقة دور فيها.\*

\* اختصاصيون القطاعات: الذين لديهم خبره في مجال معين.

\* أطراف التمويل: سواء كانوا عامين أو خاصين.\*

\* الخبراء الاستشاريين: انه يوجد بعض المعايير التي يجب أن تحترمها المؤسسة عند اختيارها الاستشاري والمتمثلة فيما يلي:

- أن يكون خبير في مجال الاستشارة والمرافقة.

- أن تكون له علاقات مع أطراف صناعية.

- يجب أن تتجانس اهتماماته مع المؤسسة المرافقة.

- أن تكون لديه خبره على مستوى المؤسسة في كامل نموها.

(1) أمال بعيظ، برامج المرافقة في الجزائر لنيل شهادة الدكتوراه، علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة باتنة، 2016.2017، ص72

## المطلب 2: دليل التصدير.

يمكن هذا الدليل الشركاء الدوليين من اكتشاف تنوع قطاعات التصدير وفرص شراء المنتجات الجزائرية وهذا الدليل "دليل المصدرين الجزائريين" في إطار مساعي ترقية الشركات الجزائرية و منتجاتها من اجل ضمان رؤية أفضل لها على مستوى الأسواق الخارجية.

- حيث يحتوي دليل التصدير على دار المصدر حيث تعتبر فرع من فروع الوكالة وهي موقع متخصص

بالمعلومات التجارية ويعتبر همزة الوصل بين مختلف الجهات التي تعمل في التجارة الخارجية و من أهدافها:

\* توضيح المعلومات والقوانين والإجراءات الوطنية المتعلقة بالتصدير.

\* تريبط بين المصدرين ويضمن مواعدهم.

\* تضمن للمصدرين مدخل لقاعدة المعطيات ومواقع الانترنت للمنظمات الوطنية والأجنبية العاملة على تربيته

التجارة الخارجية.

\* توفير معلومات للمصدرين حول فرص الحصول على الصفقات في الأسواق الخارجية.

\* توجيه المصدرين أثناء قيامهم بعملية الإشهار.

\* إعطاء معلومات حول الصالونات المتخصصة التي تهتم المصدر.

\* مساعده العملاء الجزائريين في عمل علاقات أعمال مع شركاء أجانب.

\* ضمان الخدمات الخاصة بالتصدير<sup>1</sup>.

(1) www.algex.dz, 03/06/2021 , 21:30

**المطلب 3: دراسة الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.**

أولت الحكومة الجزائرية اهتمام كبيرا نحو تبني استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات على إثر انخفاض أسعار النفط في السوق العالمي:

أولا: وضعية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

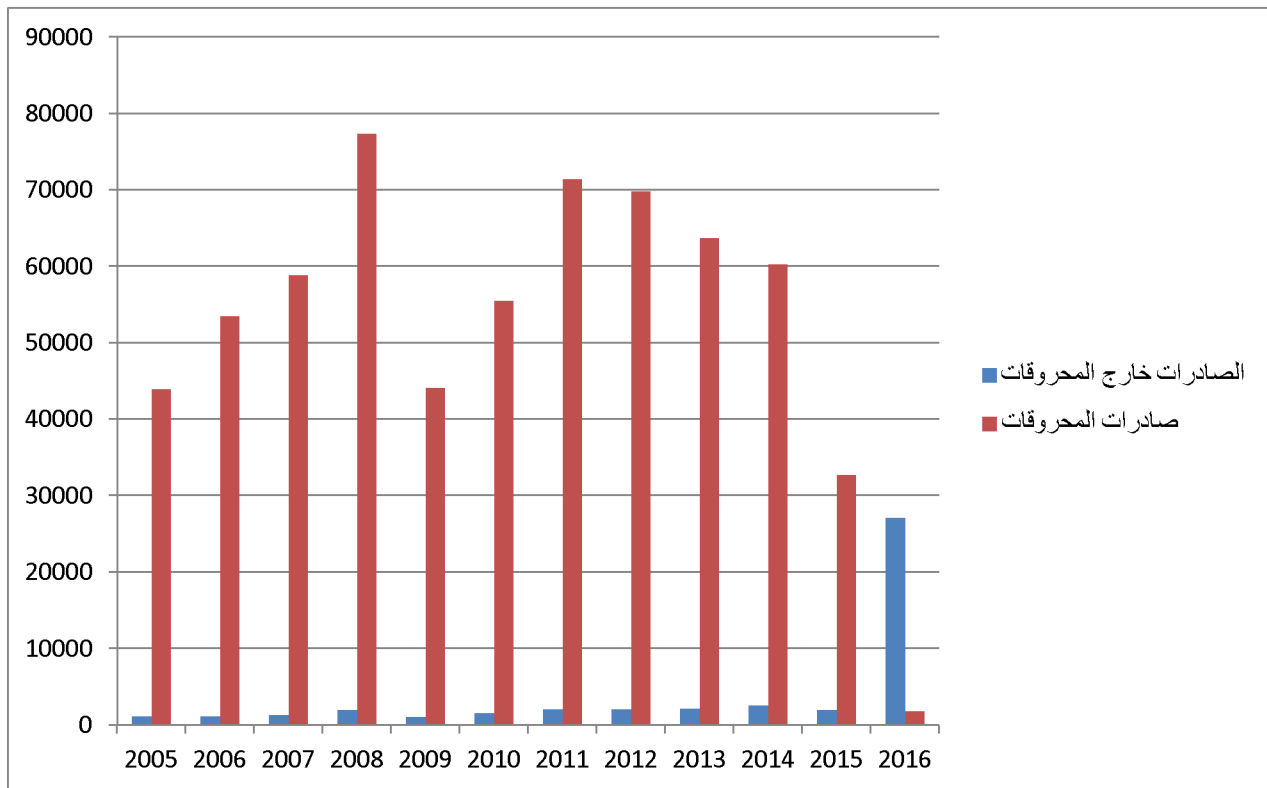
ولدراسة وضعيه الصادرات الجزائرية خارج المحروقات يجب التطرق إلى ما يلي:

**الجدول (1): يبين تطور الصادرات الجزائرية للفترة (2005-2016) القيمة: مليون دولار**

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	*2016
الصادرات خارج مجال المحروقات	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2168	2582	1969	27102
صادرات المحروقات	43937	53456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60304	32699	1781

المصدر: المركز الوطني للمعلومات الإحصائية و الجمركية (CNIR)

الشكل (3): رسم بياني يوضح تطور الصادرات الجزائرية للفترة 2005 - 2016



### المصدر من إعداد الطالبة استعانة بالمركز الوطني للمعلومات الإحصائية والجمركية

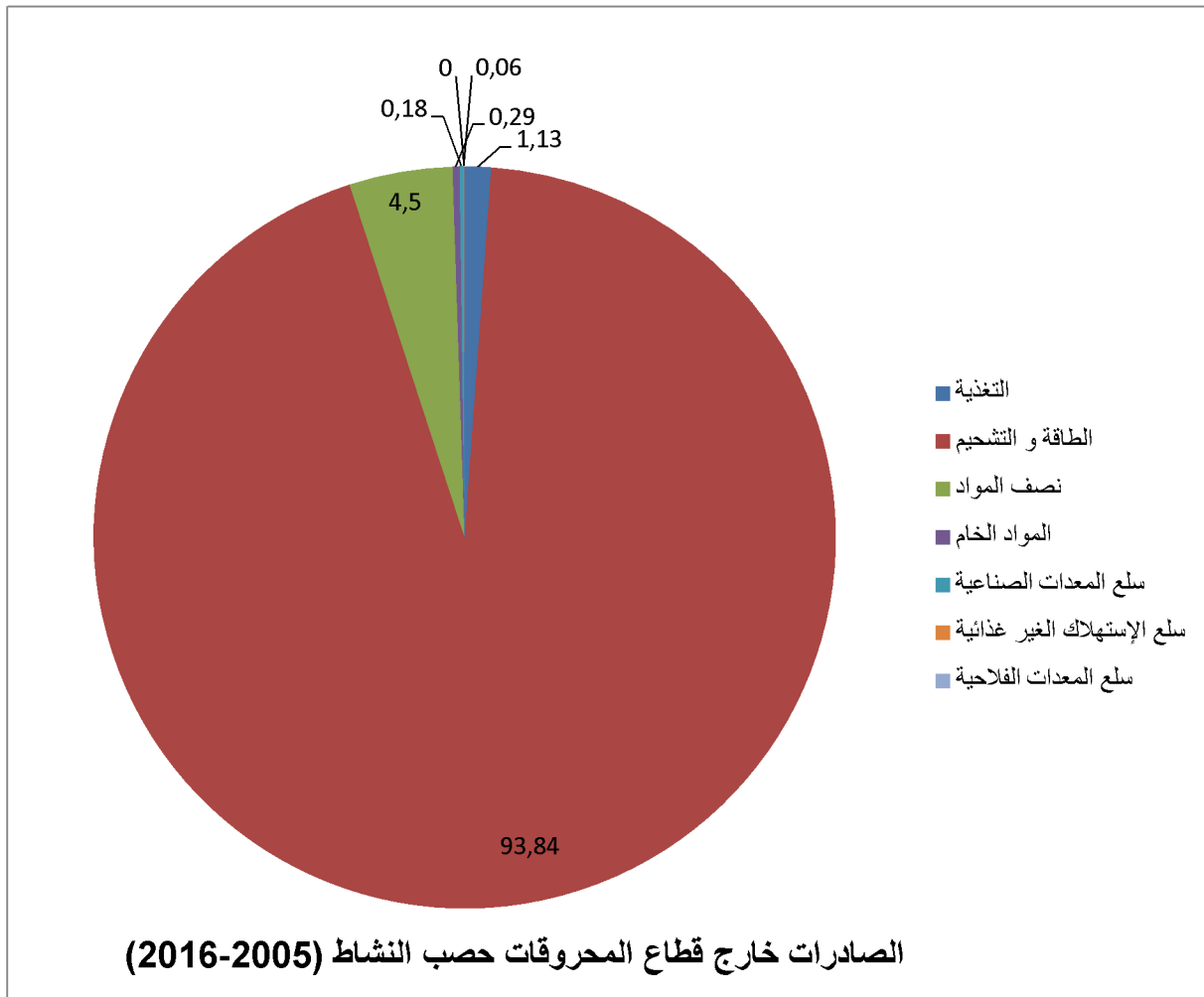
- نلاحظ من خلال هذا الجدول المعبر عنه برسم بياني: أن هناك ارتفاع متزايد من سنة 2005 حيث كانت نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات 1099 مليون دولار، لتصل سنة 2008 إلى 1937 مليون دولار، كما انخفضت سنة 2009 إلى 1066 مليون دولار، وهذا الانخفاض راجع إلى الأزمة الاقتصادية من ثم سرعان مارا جعت النسبة إلى الارتفاع المتواصل إلى سنة 2010، حيث بلغت نسبة الصادرات خارج القطاع المحروقات 1526 مليون دولار إلى غاية 2016 لتصل إلى 27102 مليون دولار.
- وهذا بخلاف صادرات المحروقات التي كانت سنة 2005 بقيمة 43937 مليون دولار شهدت ارتفاع إلى 2009 لتصل إلى 44128 مليون دولار، وهذا الانخفاض ناتج عن الأزمة العالمية أي مس قطاع الصادرات في الجزائر بصفة عامة لتنتعش من جديد سنة 2010 إلى 55527 مليون دولار، ومن ثم شهدت انخفاض مستمر إلى غاية 2016 لتصل إلى 1781 مليون دولار.
- سوف نتطرق إلى الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات حسب النشاط (2009-2016) الوحدة: مليون دولار.

## الجدول (2): الصادرات خارج قطاع المحروقات حسب النشاط (2009 - 2016)

التعيين	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	الحصة %
التغذية	113	315	355	315	402	323	235	327	1.13
الطاقة و التشحيم	44128	55527	71527	69804	62960	60304	32699	27102	93.84
المواد الخام	170	94	161	168	109	109	106	84	0.29
نصف المواد	692	1056	1496	1527	1458	2121	1693	1597	4.5
سلع المعدات الفلاحية	-	1	-	1	-	2	1	-	-
سلع المعدات الصناعية	42	30	35	32	28	16	19	53	0.18
سلع الاستهلاك غير الغذائية	49	30	15	19	17	11	11	18	0.06
مجموع الصادرات	45194	57053	73489	71866	64974	62886	34668	28883	100

المصدر: المركز الوطني للمعلومات الإحصائية والجمركية.

الشكل (4): دائرة نسبية توضح الصادرات خارج قطاع المحروقات حسب النشاط (2009-2016)



المصدر: من إعداد الطائبة استعانة بالمركز الوطني للمعلومات الإحصائية والجمركية (CNIS)

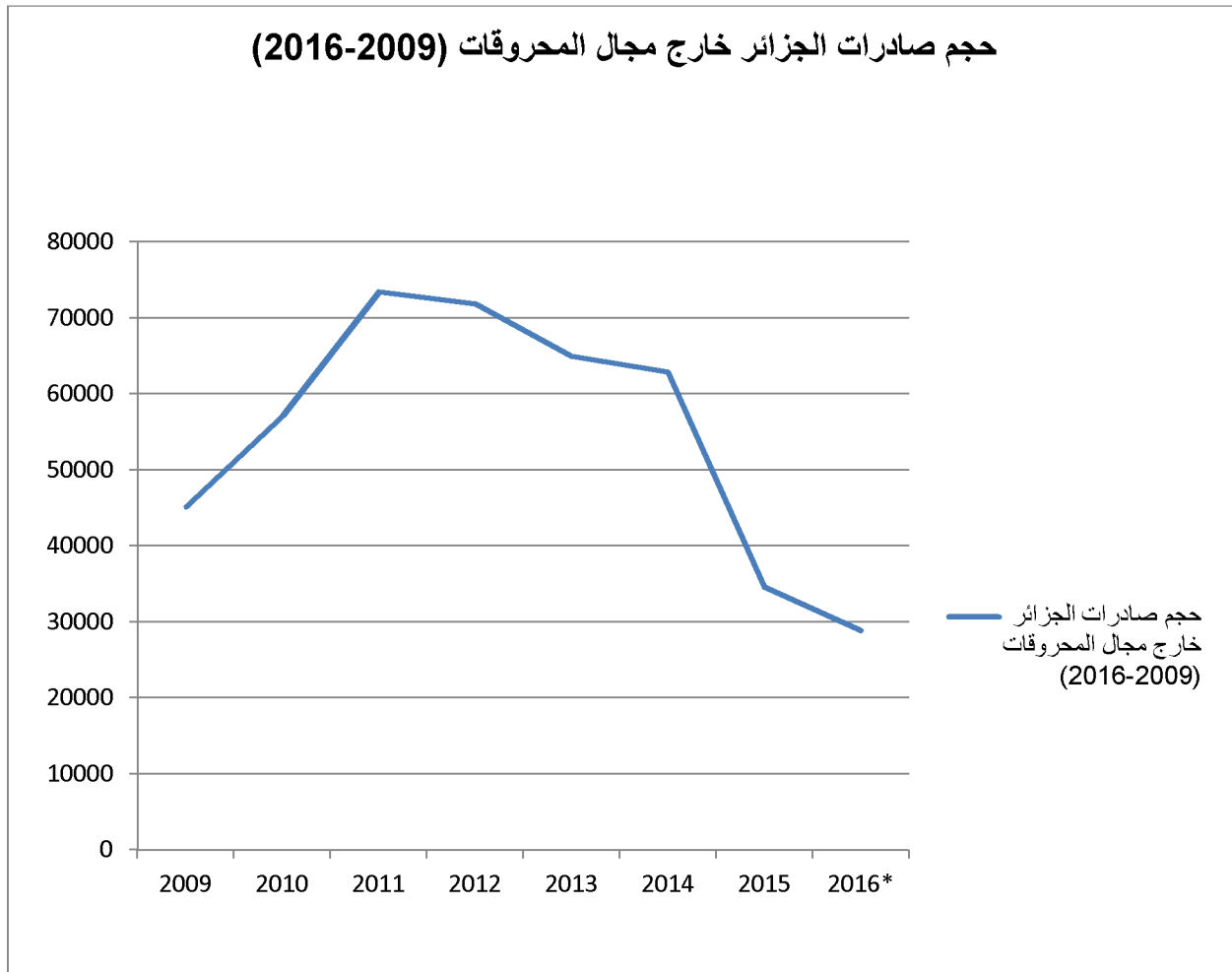
- نلاحظ من خلال هذا الجدول أن مجموعة السلع التي يتم تصدير خارج مجال المحروقات أساسا ما يلي:  
\* المنتجات نصف مصنعة التي تمثل حصة 4.5% من حجم الإجمالي للصادرات أين يعادل 1.3 مليار دولار أمريكي.

\* السلع الغذائية بحصة واحد فاصله 1.13 % أين يعادل 327 مليون دولار أمريكي.

\* المواد الخام بحصة 0.29 % بقيمه مطلقه تقدر ب 48 مليون دولار أمريكي.

\* سلع المعدات الصناعية والسلع الاستهلاكية الغير غذائية بحصص على التوالي 0.18% و 0.06%.

الشكل (5): يمثل الحجم صادرات الجزائر خارج مجال المحروقات للفترة (2009 - 2016)



المصدر: من إعداد الطالبة استعانة بالمركز الوطني للمعلومات الإحصائية والجمركية. (CNIS)

- نلاحظ من المنحنى البياني لمجموعة الصادرات خلال الفترة 2009 إلى 2016 تطور مستوى الصادرات حيث بلغ الذروة سنة 2011 عند 48973 مليون دولار, تليها انخفاض محسوس الصادرات خارج المحروقات لتصل إلى 34668 مليون دولار سنة 2015.

ثانيا: الصادرات الجزائرية حسب الزبائن و حسب السلع.

(1) الصادرات الجزائرية حسب الزبائن لسنة 2015.

الجدول (3): أهم شركاء الصادرات الجزائرية لسنة 2015.

الهيكل %	الحجم	بلد التصدير	
17.37%	6 565	اسبانيا	<p>اهم الشركاء في الصادرات</p> <p>اسبانيا: 6 565</p> <p>هولندا: 2 281</p> <p>تركيا: 2 071</p> <p>بريطانيا العظمى: 2 883</p>
22.15%	8 369	ايطاليا	
13.02%	4 921	فرنسا	
7.63%	2 883	بريطانيا العظمى	
6.04%	2 281	هولندا	
5.48%	2 071	تركيا	
5.23%	1 977	امريكا	
3.69%	1 393	البرازيل	
3.39%	1 282	بلجيكا	
5.77%	2 179	الصين	
2.67%	1 009	البرتغال	
2.27%	856	تونس	
1.98%	748	كندا	
1.78%	671	كوريا	
1.77%	667	المغرب	
1.59%	602	اليابان	
90,220%	34 093	المجموع الفرعي	
<b>100%</b>	<b>37 787</b>	<b>المجموع</b>	

## التحليل

يظهر من خلال جدول توزيع أهم الزبائن الأوائل الجزائر حيث الاتحاد الأوروبي احتفظ بهيمنته بامتصاص الصادرات الجزائرية، ويرجع هذا القرب الجغرافي من جهة واهتمام دول المجموعة الأوروبية بالمنتجات الجزائرية من جهة أخرى، إضافة إلى الاتفاقية المبرمة في إطار الشراكة بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي فعززت بذلك حصتها في امتصاص الصادرات الجزائرية من سنة لأخرى حيث بلغت قيمتها 90.22 من إجمالي السوق الجزائرية سنة 2015.

- وتبقى كل من اسبانيا وفرنسا واطاليا هم الزبائن الأوائل الجزائر في سنة 2015 وتترأسها ايطاليا بنسبه 22,15% واسبانيا ب 17,37% ثم تليها فرنسا بنسبة 13,02%

- وما يمكن استخلاصه أن الجزائر محدودة المتعاملين الاقتصاديين حيث يعتبر الاتحاد الأوروبي المتعامل الوحيد للجزائر دون أن ننسى تركيا الصين الولايات المتحدة الأمريكية أما فيما يخص البلدان العربية فهو ضئيل بالرغم من وجود سياسة عربية مشتركة لتدعيم المبادلات التجارية نأخذ على سبيل المثال كل من المغرب وتونس بالنسبة صادراتها 1.77% و 2.2% على التوالي فعلى الجزائر القيام بتنويع متعاملها والبحث عن أسواق جديدة لترويج منتجاتها.

## 2) الصادرات الجزائرية حسب السلع سنة 2012.

الشكل رقم (06): التركيب السلعي للصادرات الجزائرية سنة 2012



من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات البنك الدولي

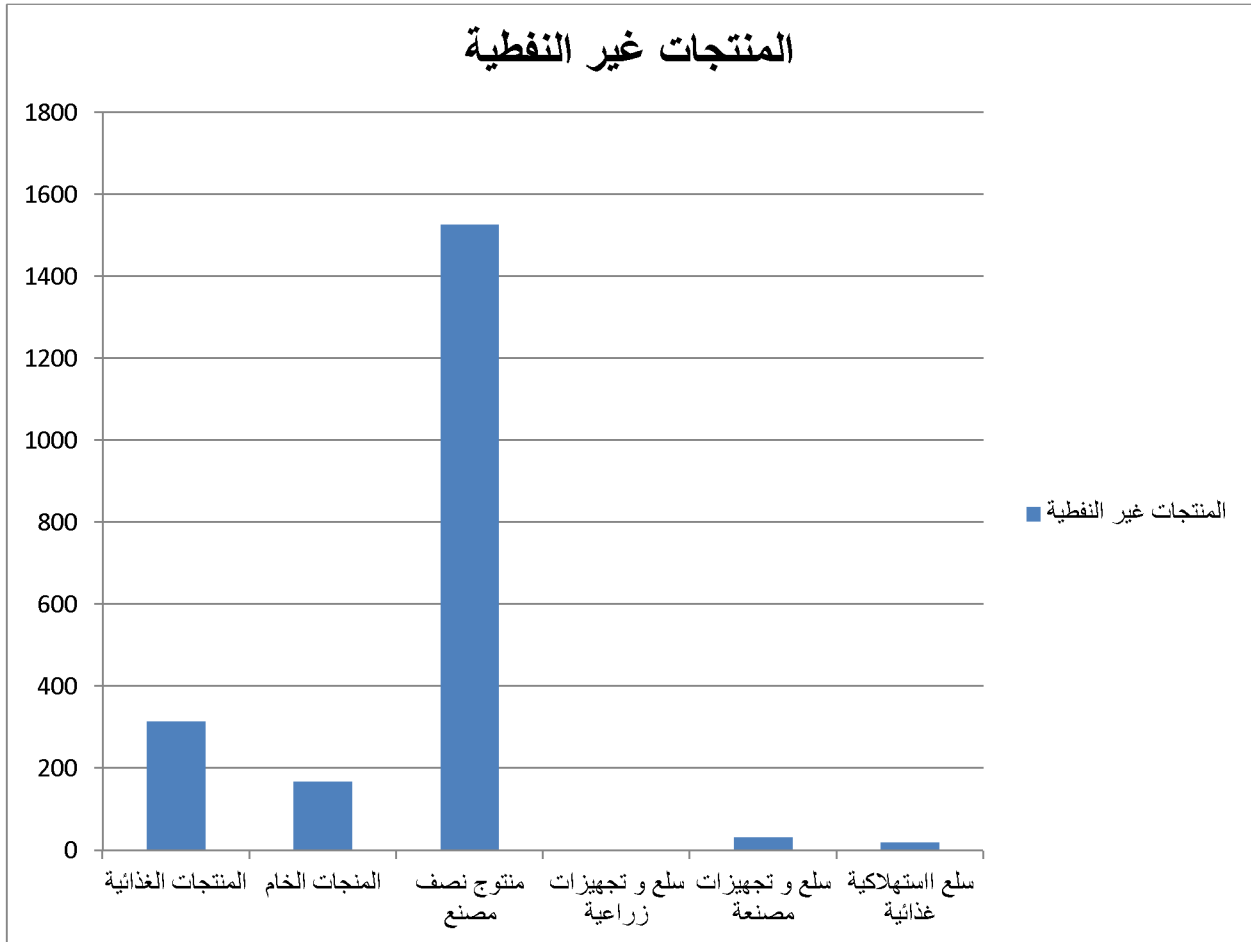
- يمكن تقييم الصادرات الجزائرية كما يلي:

\* صادرات نفطية و طاقة بقيمة 97% سنة 2012.

\* صادرات غير نفطية غير طاقة بنسبة 2% سنة 2012.

- وعليه فان السبب في نمو الصادرات التي شاهدها الفترة 2002 - 2012 كان بسبب ارتفاع سعر النفط ما أدى إلى الزيادة في المتحصلات من الصادرات والذي أدى بدوره إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري.

- حيث يمكننا أن نقسم المنتجات غير النفطية إلى مجموعتين كما يوضح الشكل المقابل  
الشكل (7): التركيب السلي للصادرات غير النفطية سنة 2012.



الوحدة: مليون دولار

#### من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات البنك الدولي

- مجموعة عرفت ارتفاع تمثلت في:

\* مجموعة منتجات نصف مصنعة قيمتها 1384 مليون دولار أمريكي.

\* متبوعة بالمنتجات الخام قيمتها 490 مليون دولار أمريكي.

\* يليها المنتجات الغذائية قيمتها 315 مليون دولار أمريكي.

- ويمكن توضيح أهم المنتجات الجزائرية المصدرة حسب الشكل الموالي الذي يتضمن المنتجات نصف مصنعة والمنتجات الخام وكذلك المنتجات الغذائية.

الشكل (8): أهم المنتجات الجزائرية المصدرة.<sup>1</sup>

المنتجات نصف المصنعة	زيوت ومواد أخرى ناتجة عن تقطير الزفت المنتجات المصفحة من الحديد الاسمنت المائي دواليب مطاطية علب وأكياس وتغليف من ورق الأسمدة المعدنية
المنتجات الخام	بقايا وفضلات الحديد فوسفات الكالسيوم نفايات و بقايا نحاس الزنك على شكله الهيدروجين الفحم غير الحلقية
المنتجات الغذائية بعض العجائن	الشمور الزيوت فواكه طازجة وجافه الأسماك الزيوت الدهنية المشروبات

- و يعود سبب في ارتفاع كنتاجية اهتمام السلطات الجزائرية بالقطاعات المنتجة لهذه السلع في إطار استراتيجية التنمية الصادرة غير النفطية.

- مجموعه عرفت انخفاض تتمثل في السلع والتجهيزات المصنعة حيث قيمتها 30 مليون دولار أمريكي, أما السلع والتجهيزات الزراعية قيمتها ضعيفة جدا بقيمة 1 مليون دولار أمريكي وسبب هذا الانخفاض هو ضعف القدرة الإنتاجية الجزائرية لهذه المنتجات.

- و عليه يمكن القول أنه: تبقى المحروقات تنصدر أهم مبيعات الجزائر نحو الخارج بنسبة 97%.

- لاتزال المنتجات غير النفطية تشكل نسبة ضئيلة من قائمة الصادرات الجزائرية بقيمة 3%.

(1) صهيب عبداوي, تمام عمارة الأزهر, بالضياف سفيان, بن عمر بوبكر الصديق, دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات, ماستر أكاديمي, مالية و تجارة دولية, كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير, 2017, 2018, ص 82.

## المطلب 4: العلاقة بين المرافقة وALGEX و دور العمل الشبكي في العملية التجارية

أولاً: العلاقة بين المرافقة وALGEX<sup>1</sup>

- لقد تطورت هيئات المرافقة منذ سنوات ثمانينات القرن الماضي, حيث برز بشكل كبير في الدول المتقدمة (الولايات المتحدة الأمريكية, كندا, بريطانيا, فرنسا, ألمانيا..... وغيرها), ارتكزت عمليات المرافقة للمؤسسات الاقتصادية الإنتاجية على ثلاث محاور أساسية:
- \* الدعم المالي: وذلك لمعالجة مشكله الدعم المؤسسات خاصة المصدرة.
- \* تطوير شبكات النصح والتكوين: في مجال إنشاء وتسيير كافة المؤسسات الإنتاجية خاصة المصدرة.
- \* توفير مقر لنشاط المؤسسات بمختلف أنواعها خلال فترات زمنية محددة وخدمات إدارية مختلفة و ذلك بشروط تحفيزية اقل تكلفة بالإضافة إلى تقديم بعض النصائح البسيطة أو معقدة حسب المشاريع وتقوم هذه العمليات من خلال افتتاح على جميع شبكات الأعمال الهيئات الحكومية المختلفة.
- و على العموم أظهرت الدراسات العلمية مجموعة من الخدمات التي يمكن أن تقدمها هيئة المرافقة لدعم الوكالة الوطنية ALGEX
- حيث تساهم عمليات المرافقة في جعل أسباب انخفاض فشل المؤسسة يكون ضئيل أو صغير<sup>2</sup>
- تقوم الدولة بتمويل المؤسسات المرافقة وذلك لجعل الوكالة الوطنية لدعم التجارة الخارجية تقوم بمهامها في أحسن صورة.
- لا بد من كل مؤسسة أو وكالة الاعتماد على عملية المرافقة لأنها بدورها تقوم بمراقبتها أما في ALGEX تقوم عمليات المرافقة بالإحاطة بكل المعلومات و مرافقه الوكالة في كل المراحل.

(1) غيتي نسرين, مرافقة إنشاء مؤسسات إنتاجية, الماجيستر, علم الاجتماع, كلية العلوم الإنسانية, و العلوم التجارية, قسنطينة,

2009.2008 ص111

(2) محمد قوجيل, المرافقة في إنشاء المشاريع الصغيرة, ماجيستر تجارة, كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير, جامعة قاصدي مرباح ورقلة, 2011 ص65

## ثانيا: دور العمل الشبكي في العملية التجارية خاصة التجارة الخارجية ALGEX

- إن دخول السلع الجزائرية إلى الأسواق الخارجية يستوجب معرفة واسعة للدخول<sup>1</sup> إليها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX تحتاج في هذا الإطار إلى مساعدة تقنية من أجل تحسين وعقلنة تسيير المعلومات التجارية توزيع المعلومات بين كافة المتعاملين في ميدان التجارة الخارجية واستجابة لهذا الطالب تم وضع مشروع تنفيذي ALG/99/001 محور من طرف المركز التجاري CNECED/CCI/OMC مع الوكالة الذي يهدف إلى تطوير مخطط الشبكة الوطنية للمعلومات التجارية.

- تشكيل وخلق مشروع الشبكة وكننتيجة سريعة لهذا المشروع كان هناك خلق وتكوين دراسة نقدية تضمنت أهم النقاط التالية:<sup>2</sup>

- \* أهم الحاجيات فيما يخص المعلومات التجارية.
- \* معلومات حول المحيط الاقتصادي والتجاري والوطني والدولي.
- \* معلومات حول المنتجات الجزائرية المعدة للتصدير.
- \* معلومات حول الأسواق الخارجية والشركاء التجاريين الأجانب وغيرها من المعلومات الأخرى.
- يحتوي العمل الشبكي أو الشبكة على عناصر مختلفة هي:
  - \* أهم الشركاء.
  - \* جمع المعلومات على المستوى الوطني والدولي.
  - \* مساعدة الوكالة الوطنية لترقيه التجارة الخارجية ALGEX من توفير المعلومات اللازمة حيث يقوم العمل الشبكي على دراسة كل ما تحتاجه الوكالة.
  - \* يكمن دور العمل الشبكي على توصيل كافة المعلومات للأعضاء وتؤثر على البنية التحتية.

(1) www.algex.dz, 07/06/2021 ,23:30

(2) خمسة عبد الحميد, دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات, لتليل شهادة الماجستير, علوم اقتصادية, كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير, جامعة محمد خيضر بسكرة, 2012.2013 ص70

\* توفير كافة المعلومات للمنافسين وعلى كل المعلومات الخاصة بعملية التصدير حيث تقوم بتوفير المعلومات حول المنتج ومواصفاته<sup>1</sup>.

- ويتم تنظيم ومعالجة المعلومات والدخول إلى الشبكة من خلال:

\* إنشاء مصالح لنشر المعلومات.

\* توزيع المعلومات داخل الشبكة وبينها وبين المتعاملين الاقتصاديين وكذلك بين الشركاء الأجانب الشبكة.

- تعمل الشبكة على الإحاطة بالصعوبات التي قد تواجه الوكالة الوطنية<sup>2</sup> لدعم التجارة الخارجية ALGEX خاصة في عملية التصدير.

- يساعد التشبيك أيضا على تجاوز العمل في تنفيذ المشروعات وتوفير الخدمات التي تحتاجها ALGEX.

- يحدد التشبيك الأهداف الواضحة ALGEX.

- تسهل عملية التشبيك الوكالة الوطنية لترقيته التجارة الخارجية ALGEX كل الإجراءات اللازمة في عملية التصدير.

- يمكن العمل الشبكي للوكالة معرفه المنافسين من تعزيز العلاقات الخارجية.

- توضيح الاتجاهات التي يجب على الوكالة إتباعها أو سلكها لتحقيق الأهداف المسطرة.

حيث يمكننا أن نقسم المنتجات الغير نفطية إلى مجموعتين كما يوضحه الشكل المقابل.

(1) ليندة بلحارث, الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات, الملتقى الوطني حول "ترقية الصادرات" يومي 11 و 12 مارس 2014, جامعة ألكلي أمحمد, البويرة, ص05

(2) <http://www.albankaldawli.org>, 01/06/2021 .21:43

## خلاصة

في هذا الفصل ثم التطرق إلى معرفة الإطار النظري لوكالة الجيكس وتطبيقات العمل الشبكي لدى ALGEX وكل ما يخص عملية المرافقة وعملية التصدير

تعرضنا في الخطوة الأولى إلى التعريف ALGEX التي تعتبر مؤسسه عموميه ذات طابع إداري من كذلك نشأتها وهيكلها التنظيمي ودور الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية حيث تقوم بزيادة من خدمه المؤسسات الداخلية وتقوم الوكالة بعملية الانفتاح على العالم الخارجي.

أما في الخطوة الثانية فشملت تطبيقات العمل الشبكي لدى ALGEX فدرسنا دليل المرافقة و دليل تصدير كذلك تعرفنا على الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات التي تشمل الصادرات الجزائرية حسب الزبائن وكذلك الصادرات الجزائرية حسب السلع و عبرنا عنها بمخططات وأشكال وجداول توضح النسب للصادرات.

أما في الأخير تطرقنا إلى العلاقة بين المرافقة وALGEX ودور العمل الشبكي في العملية التجارية أو عملية التصدير حيث تقوم الشبكة بمساعدة ALGEX من توفير المعلومات اللازمة التي تحتاجها ALGEX, فكل مؤسسة أو وكالة تحتاج إلى مرافقه وكذلك إلى عملية التشبيك لمساعدتها على الإحاطة بكل المعلومات اللازمة.

الخاتمة

خاتمة عامة :

إنّ الهدف من هذه الدراسة هو إبراز أهمية العمل الشبكي التي تلعبه في عملية مرافقة المؤسسات المصدرة و مدى تأثيرها على مرافقة الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX . كما أكد العديد من الاقتصاديين أنّ الصادرات تعتبر من أهم محركات النمو الاقتصادي، فقد عالجتنا هذا الموضوع وفق فصلين.

حيث تناولنا في الفصل الاول كلّ المفاهيم النظرية المتعلقة بالتشبيك و عملية المرافقة لما فيهم من مزايا للمؤسسة المصدرة، حيث يقوم العمل الشبكي بجمع كلّ المعلومات الضرورية التي تحتاجها المؤسسات و كذلك عملية التصدير و كلّ الأهداف المسطرة الذي يسعى إليها العمل الشبكي و من بينها تقديم الخدمات اللازمة لكلّ مؤسسة و يهدف أيضا إلى التقييم الاجتماعي، و تعزيز العلاقات، أمّا بالنسبة إلى عملية المرافقة يقوم بالتقرب إلى المؤسسة المصدرة ومرافقتنا في العملية التصديرية، و تعتبر كلّ من المرافقة و العمل الشبكي، لها أثر في العملية التصديرية، حيث يعدّان كلّ من العمل الشبكي و المرافقة وسيلة ناجحة للمؤسسات المصدرة من أجل الإحاطة بكلّ ما يخص العملية التصديرية.

كما تناولنا في الفصل الثاني: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

ALGEX ، تعتبر مؤسسة عمومية، و هدفها الأساسي هو انعاش و تحرير التجارة الخارجية و العمل على تطوير المنتج الاقتصادي و رفع مستوى التصدير .

في ظل ما قمنا به في دراستنا توصلنا إلى بعض النتائج التي نعرضها على الشكل التالي :

أولا : نتائج الدراسة : على ضوء ما عرض في هذه الدراسة، تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات و التي نوردتها على النحو التالي :

أن العمل الشبكي أو التشبيك لا بد منه في المؤسسات بصفة عامة و المؤسسات المصدرة بصفة خاصة.

تقدّم المرافقة تدابير محفزة في مختلف الميادين و المجالات.

الدور التي تلعبه الوكالة التجارية الخارجية ALGEX خارج قطاع المحروقات.

سجل قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات لنتائج ضعيفة على الصعيد المبادلات التجارية الخارجية. اعتماد الجزائر على تصدير النفط بقيمة كبيرة 97% من الصادرات، و ذلك لأن المحيط لا يشجع على الإطلاق المتعاملين الاقت صادبين الجزائريين على خوض تجربة التصدير.

#### ثانيا : اختيار فرضيات البحث :

بعد معالجتنا و تحليلنا لمختلف جوانب الموضوع في فصوله الإثنيين توصلنا إلى نتائج خاصة بالحكم على الفرضيات التالية :

أن التشبيك و المرافقة يدعمان المؤسسات ال مصدرة: (الفرضية الأولى صحيحة)، حيث ان العمل الشبكي و المرافقة اصبحا ضرورة اقتصادية، إذ اثبتت ان لها دور كبير في مساعدة المؤسسات المصدرة و عملية التصدير. ممارسة ALGEX لأعمال التشبيك لدعم المؤسسات المصدرة (الفرضية الثانية صحيحة)، حيث تقوم بالحصول على المعلومات اللازمة عن طريق عملية التشبيك.

#### ثالثا: توصيات البحث:

من خلال هذه الدراسة و بناءا عن النتائج العامة المتحصل عليها يمكننا تقديم بعض التوصيات التي نراها تتماشى مع ما تمّ التوصل إليه على النحو التالي :

العمل على توسيع الشبكات لتقديم كلّ المعلومات الضرورية

تكثيف الجهود الإعلامية و تقديم الإرشادات و النصائح للراغبين في خلق مشاري ع و مؤسسات انتاجية.

منح الأولوية و الامتيازات الاضافية للمشاري ع التي تحقق قيمة مضافة خاصة قطاعات أخرى (كالضامن الفلاحية).

تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة و مرافقتها للتطوير في منتجاتهم و الوصول إلى عملية التصدير و البحث عن الأسواق الخارجية.

الترويج للمنتجات خاصة عمليات الاشهار، لأنها تساعد في تقديم المعلومات اللازمة للمنتج و ذلك عن طريق العملية الشبكية.

رابعاً آفاق البحث :

وفي الاخير لا نزع أننا قد أحطنا بكلّ جوانب الموضوع اننا الممنا بكلّ تفاصيله، إمّا بسبب عجزنا و ضعفنا الذي يخلو به أيّ جهد بشري أو بسبب صعوبات الحصول على المعلومات اللازمة، و رغم ذلك تعتبر هذه الدراسة محاولة نرجو ان تكون ثمرة جهد خاصة للطلبة من خلال الاستفادة منها في بحوثهم و مذكراتهم المستقبلية. و لهذا يبقى موضوع هذه الدراسة إشكالية يمكن معالجتها بطرق أخرى في الدراسات التي يقوم بها الطالب و الباحثون مستقبلاً.

# قائمة المراجع

الكتب

الدكتور محمد أبو العلا: التشبيك الإلكتروني بين المنظمات الأهلية، الطبعة الأولى، مملكة البحرين 2014م

الأطروحات

1. أمال بعبط، برامج المرافقة في الجزائر لنيل شهادة الدكتوراه، علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة باتنة، 2016.2017
2. خمسة عبدالحميد، دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات، لتيل شهادة الماجستير، علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012.2013
3. صهيب عبداوي، تمام عمارة الأزهر، بالضياف سفيان، بن عمر بوبكر الصديق، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، ماستر أكاديمي، مالية و تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2017، 2018 .
4. عدي زكريا. آلية تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، المدرسة العليا للتجارة، ، 2015/2016.
5. عبدالله خليل حسن الحجار، واقع التشبيك و آثاره على جودة الخدمات المقدمة من المؤسسات، ذوي الإعاقة بمحافظات قطاع غزة، الماجستير، إدارة المال، كلية المال، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة. 2016.
6. غيتي نسرين، مرافقة الشباب في إنشاء مؤسسة إنتاجية، شهادة ماجستير، علم الاجتماع، كلية العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية (قسنطينة)، سنة 2008/2009
7. غيتي نسرين، مرافقة إنشاء مؤسسات إنتاجية، الماجستير، علم الاجتماع، كلية العلوم الإنسانية، و العلوم التجارية، قسنطينة، 2009.2008
8. ليندة بلحارث، الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، الملتقى الوطني حول "ترقية الصادرات" يومي 11 و 12 مارس 2014، جامعة ألكلي أمحمد، البويرة.
9. محمد قوجيل، المرافقة في إنشاء المشاريع الصغيرة، ماجستير تجارة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2011.
10. هاك رمزي، آليات تمويل و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، شهادة ماستر، مالية تأمينات، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2017.

المجلات

1. رحيم حسين: نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات في الجزائر, مجلة الاقتصاد و المجتمع, كلية العلوم الاقتصادية, جامعة منتوري قسنطينة, العدد 2005.

المؤتمرات

1. بوخمم عبدالفتاح, صندرة سايبى, دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة, المؤتمر الثاني القضايا الملحة للاقتصاديات الناشئة في بيئة الأعمال, الجامعة الأردنية, عمان الأردن, 14.15 أبريل 2009.
2. جاسر عبدالرزاق النصور, المنشآت الصغيرة, الواقع و التجارب و معطيات الظروف الراهنة, متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة في الدول العربية في 17 و 18 أبريل 2006, مخبر العولمة, جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف, الجزائر.

الجرائد و المراسيم :

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية, العدد 58, لسنة 1996
2. المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 نوفمبر 2004 المادة 160.

المواقع الإلكترونية :

1. [www.algex.dz](http://www.algex.dz) / 28/05/2021 14:10
2. <http://www.albankaldawli.org>
3. <http://www.dcwtamanraset.dz.algex>
4. <http://forumpme.industrie.gov.tn> 10/05/2021; 22:05
5. <http://m.facebook.com.algexofficiel> 01/05/2021 .16:30
6. [www.algex.dz](http://www.algex.dz), 03/06/2021 , 21:30
7. <http://www.researchgate.net/publication/220423285> 05/02/2021; 21:34
8. <http://www.info.unicaen.fr/bnum/jelec/solaris> 20/03/2021; 23:14
9. <http://icomtec.univ.poitiers.fr> 18/03/2021, 14:30