جامـــــــــعة وهـــران 2

كلية العلـوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير

مدرسة الدكتورالية إقتصاد و تسيير

مذكـــــــرة

للحصول على شهـــــادة ماجستير في العلوم الإقتصادية

تخصص: إقتصاد دولي

سياسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
– دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق النمو الإقتصادي–

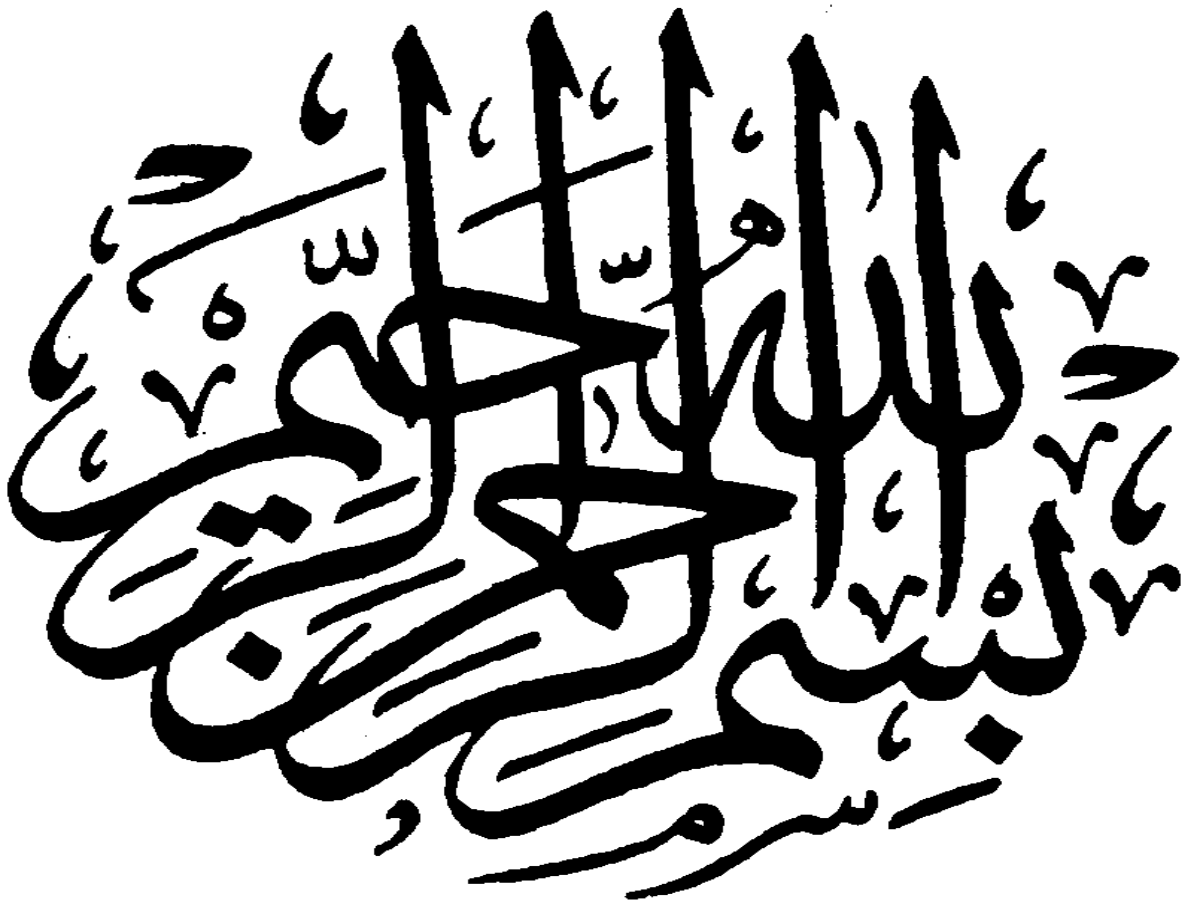
مقدمة ومناقشة علنا من طرف

السيد(ة): بن ترعة نجاة

أمام لجنـــــــة المناقشـــــــة

اللقب والاسم	الرتبـــــة	المؤسسة الأصلـــية	الصـــــفة
كيحل محمد	أستاذ محاضر – أ–	جامعة وهـــران 2	رئيـــــسا
مباركي ناصر	أستـــــاذ	جامعة وهـــران 2	مقـــــررا
حاكمي بوحفص	أستاذ محاضر – أ–	جامعة وهـــران 2	منـــاقشا
مولاي علي	أستاذ محاضر – أ–	جامعة وهـــران 2	منـــاقشا

السـنة الجامعية: 2016 – 2017


بسم الله الرحمن الرحيم

كلمة شكر

الحمد و الشكر لله عز و جل الذي وفقنا و أعاننا و منحنا القدرة على إتمام هذه المذكرة

و أتقدم بجزيل الشكر للأستاذ المؤطر مباركي ناصر لقبوله الإشراف على هذه المذكرة

و على ما بذله من جهد لمتابعة سيرها و على كل نصائحه و توجيهاته القيمة.

و أتقدم أيضا بالشكر إلى كافة أعضاء اللجنة لقبولهم مناقشة هذه المذكرة.

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى والداي الكريمين أطال الله في عمرهما، و إلى إخوتي و أخواتي و أخص

بالذكر أخي الصغير مداني، و إلى كل الأقارب و الأحباب

فهرس المحتويات:

العنوان	الصفحة
كلمة شكر	أ
الإهداء	ب
فهرس المحتويات	ت - ج
قائمة الجداول	ح - خ
قائمة الأشكال	د
المقدمة العامة	08 - 01
الفصل الأول: تحليل النمو الإقتصادي و النظريات المفسرة له و علاقته بالصادرات	91 - 09
مقدمة الفصل	09
المبحث الأول: مفاهيم و نظريات النمو الإقتصادي	56 - 10
المطلب الأول: مفاهيم حول النمو الإقتصادي	20 - 10
المطلب الثاني: النظريات و النماذج الكلاسيكية و النيوكلاسيكية و الكينزية المفسرة للنمو الاقتصادي، و نظريات النمو المتوازن و الغير متوازن، و نظرية شومبيتر و روستو	39 – 21
المطلب الثالث: نظريات و نماذج النمو الإقتصادي النيوكلاسيكية الحديثة و النظريات الجديدة	56 - 39
المبحث الثاني: الإطار النظري للصادرات	76 – 57
المطلب الأول: مفاهيم حول الصادرات	65 – 57
المطلب الثاني: الصادرات في إطار الفكر الإقتصادي	76 - 65
المبحث الثالث: التجارة الخارجية و النمو الإقتصادي	90 - 77
المطلب الأول: التجارة و التنمية الإقتصادية	78 - 77
المطلب الثاني: السياسات التجارية التنموية للبلدان النامية	85 - 78
المطلب الثالث: التصدير و النمو الإقتصادي	90 - 85
خلاصة الفصل	91
الفصل الثاني: سياسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر	187 - 92
مقدمة	92
المبحث الأول: سياسات ترقية الصادرات و أهم التجارب الدولية الناجحة في هذا المجال	109 - 93
المطلب الأول: سياسات تنمية الصادرات	98 - 93

المطلب الثاني: بعض التجارب الدولية الناجحة في تنمية صادراتها	109 - 99
المبحث الثاني: سياسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر	140 - 110
المطلب الأول: التسهيلات و التحفيزات الممنوحة للمصدرين	121 - 110
المطلب الثاني: الإطار المؤسساتي لترقية الصادرات خارج المحروقات	127 - 121
المطلب الثالث: إندماج الجزائر في الإقتصاد العالمي	140 - 127
المبحث الثالث: الإستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات	159 - 141
المطلب الأول: إستراتيجية الإستثمار الأجنبي المباشر	151 - 141
المطلب الثاني: إستراتيجية التوجه نحو الطاقات المتجددة	155 - 151
المطلب الثالث: إستراتيجية الخوصصة و تفعيل القطاع الخاص	159 - 155
المبحث الرابع: التحليل الإحصائي لأداء الصادرات الجزائرية	186 -160
المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية الجزائرية	163 - 160
المطلب الثاني: تطور هيكل الصادرات الجزائرية	171 - 163
المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية	177 - 171
المطلب الرابع: الصادرات خارج المحروقات و النمو الإقتصادي	183 - 177
المطلب الخامس: معوقات ترقية الصادرات خارج المحروقات	186 - 184
خلاصة الفصل	187
الفصل الثالث: دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و دورها في تحقيق النمو الاقتصادي و ترقية الصادرات خارج المحروقات	262 - 188
مقدمة	188
المبحث الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	203 – 189
المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	194 - 189
المطلب الثاني: مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	196 - 194
المطلب الثالث: دور المشروعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الإقتصادي	198 - 196
المطلب الرابع:الصعوبات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	203 - 198
المبحث الثاني: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الجزائري	232 - 204
المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	209 - 204
المطلب الثاني: آليات السلطات العمومية الجزائرية لدعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	232 - 209
المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق النمو الإقتصادي و ترقية الصادرات خارج المحروقات	261 - 233
المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و توزيعها و مساهمتها في التشغيل	241 - 233

المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية المحلية	245 - 241
المطلب الثالث: المساهمة في جذب و تنمية الإستثمارات	252 - 245
المطلب الرابع: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النمو الإقتصادي	258 - 252
المطلب الخامس: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التجارة الخارجية	261 - 258
خلاصة الفصل	262
الخاتمة العامة	267- 263
قائمة المراجع	280 - 268

قائمة الجداول:

الرقم	العنوان	الصفحة
01	تطور أداء الصادرات الكورية خلال الفترة(2001- 2013)	102
02	تطور الصادرات الماليزية خلال الفترة(2001- 2013)	105
03	تطور الصادرات التايلاندية خلال الفترة(2001- 2013)	107
04	بعض مؤشرات التجارة البينية للدول العربية خلال الفترة (2012-2008)	139
05	تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة (2013-1998)	150
06	تطور التجارة الخارجية الجزائرية للفترة ما بين(2013-1990)	160
07	هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة(2013-1990)	164
08	التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (1999-1990)	165
09	التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة(2013-2000)	168
10	أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة (2005- 2013)	170
11	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000- 2013)	171
12	أبرز البلدان العشر الأولى المتعاملة مع الجزائر	174
13	أهم البلدان العشرين المتعاملة مع الجزائر خارج قطاع المحروقات	176
14	تطور معدلات النمو الإقتصادي في الجزائر خلال الفترة:(1990- 2013)	177
15	التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة(2013-2000)	179
16	أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة (2005- 2013)	180
17	التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج المحلي الخام خلال الفترة (2009- 2013)	182
18	معايير تعريف المؤسسات الصغيرة في دول جنوب شرق آسيا	183
19	معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	194
20	حوصلة نشاط صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات خلال الفترة (من 2004 إلى نهاية جوان 2013)	212
21	الحصيلة الإجمالية لنشاط صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2010- السداسي الأول من سنة 2013)	213
22	حصيلة المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب خلال الفترة(2011- السداسي الأول من سنة 2013) حسب قطاع النشاط	217
23	القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط للوكالة الوطنية للقرض المصغر خلال الفترة (2011- السداسي الأول من 2013)	218
24	المؤسسسات الصغيرة و المتوسطة في إطار برامج الإنعاش الإقتصادي	231
25	تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2010- السداسي الأول من سنة 2013)	233

26	تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب الفئات في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2009- جوان 2013)	234
27	توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013)	236
28	توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2009- السداسي الأول من 2013)	237
29	التوزيع العددي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كل من القطاعات التالية (المحروقات و الطاقة، الصناعة التحويلية،الخدمات) خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013)	238
30	حركية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب فئة الأجراء خلال الفترة (2010- 30 جوان 2013)	239
31	تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب الولايات خلال الفترة (2009- الفصل الأول من سنة 2013)	241
32	حركية إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب المناطق خلال الفترة (2009- السداسي الأول لسنة 2013)	243
33	الإثني عشر ولاية الأولى من حيث تمركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013)	244
34	تطور مشاريع الإستثمار حسب القطاع القانوني خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)	246
35	توزيع حصيلة الإستثمارات خلال الفترة (2010- السداسي الأول من سنة 2013)	247
36	توزيع الإستثمارات حسب طبيعتها خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)	249
37	توزيع المشاريع المصرح بها حسب نوعية الإستثمار خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)	250
38	توزيع مشاريع الإستثمار حسب فئة العمال خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)	251
39	مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2000- 2013)	253
40	تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في الناتج المحلي الخام خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2005- 2013)	254
41	مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة (2000- 2013)	255
42	مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة خارج المحروقات خلال الفترة (2000- 2013)	255
43	تطور القيمة المضافة حسب الطابع القانوني و قطاع النشاط خلال الفترة (2007- 2013)	256
44	تطور هيكل الواردات الجزائرية للفترة (2005- 2013)	260

قائمة الأشكال:

الرقم	البيان	الصفحة
01	الإستثمار و الإهتلاك عند مستويات مختلفة من مخزون رأس المال k و الحالة المستقرة في نموذج سولو	42
02	النمو الديمغرافي في إطار نموذج سولو	42
03	التقدم التكنولوجي في إطار نموذج سولو	45
04	تطور التجارة الخارجية الجزائرية للفترة الممتدة ما بين(1990- 2013)	161
05	التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1990- 1999)	166
06	التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2000- 2013)	168
07	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000- 2013)	173
08	تطور معدلات النمو الإقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990- 2013)	178
09	تطور معدلات النمو الإقتصادي خارج المحروقات خلال الفترة (2000- 2013)	179
10	توزيع الناتج المحلي الخام الجزائري بالأسعار الجارية خلال الفترة (2001- 2013)	181
11	التمثيل البياني لنمو كل من قطاع المحروقات، الفلاحة، الصناعة خارج المحروقات و قطاع البناء و ألأشغال العمومية + خدمات المحروقات،خلال الفترة (2009- 2013)	183
12	تطور نمو قطاع خدمات خارج الإدارات العمومية، و خدمات الإدارات العمومية، و قطاع الحقوق و الرسوم على الواردات	183
13	معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	189
14	هيكل الواردات الجزائرية خلال الفترة (2005 – 2013)	261

المقدمة العامة

يعد النمو الإقتصادي من أبرز أهداف مختلف الدول، و التي تسعى لإدراكه فتبحث عن آليات و ميكانيزمات إستمراره و إسستقراه من أجل تحسين المستوى المعيشي لأفراد المجتمع و رفع مستوى متوسط دخلهم، و تعتبر التجارة الخارجية أحد آليات النمو الإقتصادي و التنمية لمقدرتها على زيادة الإستهلاك المحلي و الأجنبي، و هي وسيلة لتوسيع سوق الصادرات أو إيجاد أسواق جديدة لها، كما و تساهم في تحقق التوازن الداخلي و الخارجي من خلال ضمان الأسعار التوازنية لعناصر الإنتاج، كما و تساهم في زيادة الدخل الحقيقي و الإستخدام الأمثل للموارد الإقتصادية، و كذا زيادة التخصص مما يسمح بتحقيق إقتصاديات الحجم، و كذا إنتقال التكنولوجيا و المعرفة و طرق و أساليب الإنتاج الحديثة من خلال تدفق السلع الرأسمالية، و تشكل الصادرات دفعا قويا للنمو الإقتصادي لتحفيزها للطلب، و تشجيعها للإدخارات و تكوين رأس المال، كما أن التوسع في الصادرات يؤدي إلى زيادة التخصص في إنتاج سلع الصادرات، و رفع المستوى العام للمهارات الإنتاجية في قطاع الصادرات، و إعادة تخصيص الموارد من القطاعات الغير تجارية ذات الكفاءة المتدنية إلى قطاعات تصديرية تتمتع بكفاءة إنتاجية عالية، و بالتالي رفع كفاءة الصناعة الوطنية و قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية، و كما تسمح بتمويل الواردات و الإستنفادة من فرص الإستثمار في القطاعات الإقتصادية الأكثر إنتاجية، و التوسع في إنتاج الإقتصاد الوطني و من ثم التوجه نحو التسويق.

و قد أفضت المبادلات بين الدول المتقدمة و الدول المتخلفة إلى ترجيح الكفة لصالح الدول المتقدمة التي حصلت على أغلبية المنافع إذ تخصصت في إنتاج و تصدير السلع الصناعية، بينما حصدت الدول النامية القليل حيث تخصصت في تصدير مادة أولية واحدة أو عدد قليل منها متجهة نحو عدد محدود من الأقطار ما خلق قطاع تصديري أحادي منعزل عن بقية القطاعات الإ قتصادية الأخرى، و تتسم صادرات الدول النامية بتذبذب أسعارها في الأسواق الدولية وفقا لظروف العرض و الطلب عليها، و معدلات النمو الإقتصادية العالمية و منافسة الصناعات البديلة، مما يؤدي إلى عدم إستقرار إيرادات صادراتها و إنخفاض معدل نموها الناجم عن إنخفاض معدل مرونة الطلب و المرونة الدخلية للمواد الأولية، و عدم القدرة على إحداث التغييرات الهيكلية للإقتصاد و إنخفاض معدل العائد على الإستثمار و عدم الرغبة فيه بسبب بيئة الأعمال الغير مواتية.

و عليه تفطنت الدول النامية إلى ضرورة ترقية و تنويع صادراتها و أسواق ولوجها للحصول على المنافع من المساهمة في التجارة الدولية، و فرص من التقسيم الدولي للعمل و العملية الإنتاجية، و التحول من الأنشطة التقليدية القائمة على تصدير المواد الإولية إلى أنشطة مصدرة للسلع الصناعية.

و الجزائر على غرار الدول النامية بعد تعثر و فشل جهود التنمية التي إنتجهتها بعد الإستقلال التي كانت قائمة على سياسة التصنيع الصناعات الثقيلة (كصناعة الحديد و الصلب و المحروقات)، و المؤسسات الكبرى و إحلال الواردات لإشباع حاجات السوق المحلي و القائمة على إستيراد السلع الرأسمالية، و قد تم تمويل هذه التنمية بإستخدام الإيرادات النفطية و الإقتراضات الخارجية، و عقب الأزمة النفطية لسنة 1986 و ما خلفتها من آثار على الإقتصاد الجزائري لإرتباطه الشديد بقطاع المحروقات الناضب و الغير متجدد، إرتأت السلطات العمومية الجزائرية إلى إتخاذ عدة سياسات (تسهيلات تجارية و جبائية و جمركية و إستحداث إطار مؤسساتي، و الإندماج في الإقتصاد العالمي و تبني إستراتيجية وطنية) بغية خلق ثروة خارج قطاع المحروقات و ترقية الصادرات خارج المحروقات، و تحقيق معدلات نمو إقتصادية مستمرة بإشراك جميع القطاعات الإقتصادية، و من بين السياسات المعتمد عليها إستراتيجية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بعدما كان دور هذه الأخيرة ثانويا مقتصر على تلبية إحتياجات الصناعات الكبيرة، أضحت من أحد الخيارات المراهن و المعول عليها لإنعاش الإقتصاد الجزائري و الصادرات الصناعية و دفع عجلة التنمية الإقتصادية و الإجتماعية، لذا تم تخصيصها بعدة آليات بغية تنميتها و تطويرها و تأهيلها و رفع قدرتها التنافسية.

و بناءا على ما سبق يمكننا طرح **الإشكالية** التالية:

ما مدى مساهمة تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق النمو الإقتصادي ضمن السياسات المعتمدة من طرف السلطات العمومية الجزائرية لترقية الصادرات خارج المحروقات؟

التساؤلات الفرعية:

- ✓ ما هية النمو الإقتصادي و الصادرات و ما مكانتهما في إطار الفكر الإقتصادي؟
- ✓ ما طبيعة العلاقة بين النمو الإقتصادي بالتجارة الخارجية بصفة عامة و الصادرات بصفة خاصة ؟

- ✓ ما هي أبرز و آليات و سياسات تنمية الصادرات بصفة عامة و المنتهجة من قبل السلطات العمومية الجزائرية بصفة خاصة؟
- ✓ ما طبيعة هيكلة و تطور الصادرات الجزائرية و الصادرات خارج المحروقات ؟
- ✓ ما مدى مساهمة سياسات ترقية الصادرات خارج المحروقات في رفع معدل النمو الإقتصادي و معدل النمو الإقتصادي خارج المحروقات ؟
- ✓ ما هية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ما دورها في الإقتصاد الجزائري، و في تحقيق النمو الإقتصادي، و في ترقية الصادرات خارج المحروقات ؟

فرضيات البحث:

للإجابة عن هذه الأسئلة نطرح الفرضيات التالية:

- ✓ تعد التجارة الخارجية محركا للنمو الإقتصادي بصفة عامة و الصادرات بصفة خاصة.
- ✓ السياسات المنتهجة من طرف السلطات العمومية الجزائرية بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات كانت فعالة و كان لها دور في رفع أداء معدلات النمو الإقتصادي.
- ✓ تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا مهما في ترقية الصادرات خارج المحروقات و خاصة الصادرات الصناعية، و في رفع معدلات النمو الإقتصادي.

أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث للضرورة الملحة لترقية الصادرات خارج المحروقات الجزارية بغية تنويع مصادر الدخل الوطني، و توفير عملات أجنبية، و بالتالي تنويع مصادر إيرادات الخزينة العمومية و كذا مصادر تمويل التنمية الإقتصادية، مما يسمح بالتالي تحقيق معدلات نمو مرتفعة و مستقرة و تعزيز قدرة الإقتصاد الوطني على مواجهة الصدمات الخارجية، و تزداد أهمية البحث من خلال تسليط الضوء على إمكانية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من رفع أداء الإقتصاد الجزائري.

أهداف البحث:

و التي يمكن حصرها و تحديدها في الآتي:

- ✓ التعرف إلى عناصر النمو الإقتصادي و محدداته و أسباب تفاوته بين الدول في إطار النظرية الإقتصادية،
- ✓ محاولة إبراز أهم الحوافز و الآليات الجهود و السياسات التي إعتمدتها الجزائر بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات،
- ✓ محاولة إبراز دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق النمو الإقتصادي و ترقية الصادرات خارج المحروقات.

أسباب إختيار الموضوع:

يقف وراء إختيارنا لهذا الموضوع الأسباب التالية:

- ✓ هامشية الصادرات خارج المحروقات الجزائرية بالنسبة لإجمالي الصادرات و هيمنة صادرات المحروقات، و ما يشكل هذا من خطورة على الإقتصاد الجزائري، إذ جعله إقتصاد أحادي التصدير و هش، متأثر بالأزمات و الصدمات الخارجية التي تخلف آثار على أسعار النفط بدفعها نحو الإنخفاض.
- ✓ تزايد إهتمام مختلف الدول سواء متقدمة أو متخلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة لدورها التنموي، و الجزائر كغيرها من الدول هي الأخرى توجهت نحو دعم هذا القطاع بإعتباره أحد روافد التنمية و النمو الإقتصادي.

المنهج المستخدم في البحث:

للإلمام بنقاط و حيثيات الموضوع، و الإجابة على الإشكالية و الأسئلة الفرعية المرتبطة بها، سنعتمد على المنهج الوصفي التحليلي، حيث سنستخدم المنهج الوصفي لطرح بعض المفاهيم المتعلقة بالنمو اللإقتصادي و الصادرات و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أما المنهج الوصفي التحليلي فسنستخدمه من خلال إدراج الأرقام و الإحصائيات المتعلقة بتطور التجارة الخارجية و هيكل الصادرات الجزائرية، و تطور معدلات النمو الإقتصادي، و معدلات النمو الإقتصادي خارج المحروقات، تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مساهمتها في التشغيل و في تحقيق النمو الاقتصادي، صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خارج المحروقات، و من ثم التعقيب و تحليل هذه الإحصائيات.

أدوات الدراسة:

تشمل الأدوات المستخدمة لإنجاز الدراسة ما يلي:

- ✓ المراجع المتكونة من: الكتب، الدوريات و المجلات و المقالات، مذكرات ماجستر و أطروحات دكتوراه، تقارير، ملتقيات وطنية و دولية، القوانين و المراسيم التنفيذية و الأنظمة، و قوانين المالية.
- ✓ المواقع الإلكترونية لهيئات رسمية سواء محلية (الديوان الوطني للإحصاء، المديرية العامة للجمارك، وزارة التجارة، الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية.....)، أو دولية (منظمة التجارة الدولية، صندوق النقد العربي، المعهد العربي للتخطيط بالكويت.....) .

الدراسات السابقة:

من بين الدراسات التي تناولت مسألة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر و التي لها صلة بالموضوع ما يلي:

- ✓ مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية **لبلقة إبرهيم** بعنوان **آليات تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثرها على النمو الإقتصادي – دراسة حالة الجزائر–**، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، السنة الجامعية 2008-2009، و توصل من خلال إجرائه للدراسة القياسية إلى وجود علاقة سببية بإتجاه واحد بين معدل الناتج المحلي الإجمالي و الصادرات الإجمالية، في حين أنه لا توجد علاقة بين نمو الصادرات خارج المحروقات و نمو الناتج المحلي الإجمالي و كذا معدل نمو متوسط الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.
- ✓ مذكرة ماجيستر في العلوم التجارية **لبن يوسف حسينة** بعنوان **ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000– 2010)**، جامعة الجزائر 03، السنة الجامعية (2011- 2012)، حيث تناولت الباحثة في دراستها تطور الصناعة في الإقتصاد الوطني، و بنية الصادرات الصناعية خارج المحروقات (2000- 2010)، و تعرضت للمشاكل التي تواجه التصدير عامة و التي تواجه ترقية الصادرات الصناعية خاصة، و أوضحت أنه لتجاوز هذه المشاكل لابد من إنتهاج إستراتيجية واضحة المعالم لفترة ما بعد النفط تسمح بترقية و تطوير الصادرات خارج المحروقات، و ذلك بالتسيير و التنظيم و الإستخدام الأمثل للمواد الأولية و نصف المصنعة المستوردة، و توفير الهياكل

الضرورية من طرق و موانىء و مطارات، و إقامة ندوات و ملتقات للتعريف بالفرص المتاحة للتصدير إلى الخارج، و جمع المصدرين في نفس المجال لفتح أبواب التعاون فيما بينهم بتبادل المعارف، و إختيار الفروع التي يجب إعادة هيكلتها في القطاع الصناعي، و وضع خطط للمنتجات الجديدة لتغطية السوق المحلية و إقتحام الأسواق الأجنبية، و ضرورة إنعاش الصناعة من خلال تطوير المناطق الصناعية و التقنية و التقييس و القياسة و العنصر البشري، و التوجه نحو التسويق الصناعي و ترقية الإسستثمار، و تحسين نوعية المنتجات، و تخفيض تكاليف الإنتاج.

- ✓ مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية لقاسمي الأخضر بعنوان **أثر الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في الجزائر– دراسة مستقبلية حول تنويع الإقتصاد الجزائري–**، جامعة الحاج لخضر بباتنة، السنة الجامعية 2013-2014، حيث تعرض الباحث من خلال دراسته للإستراتيجيات الإنمائية بالجزائر، و الإجراءات المحفزة لترقية الصادرات غير النفطية، و علاقة الصادرات بالنمو الإقتصادي بإستخدام منهجية الإرتباط و المنهجية السببية، و أوضحت دراسته القياسية لأثر الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1970-2010، وجود علاقة سببية تسير في إتجاه واحد من معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى معدل نمو الصادرات غير النفطية، بينما لا توجد علاقة بين معدل نمو الصادرات غير النفطية و معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، و من ثم توجه نحو تحليل العقبات التي تواجه الصادرات غير النفطية سواء من جانب الطلب الخارجي، من قيود حمائية و تحديات المنافسة الخارجية من جانب السعر و الجودة الناجمة عن تحرير التجارة، و إلغاء و تخفيض الرسوم الجمركية، أما العقبات المتعلقة بجانب عرض الصادرات خارج المحروقات فتمثلت في إرتفاع تكاليف الإنتاج الصناعي، و التبعية التكنولوجية، و إنخفاض مستويات الجودة بالإضافة إلى مشاكل التسويق الدولي، و في الأخير قام بوضع تصور لإستراتيجية مستقبلية لترقية الصادرات خارج المحروقات بالتركيز على تذليل العقبات التي تعترضها، و إستخلاص الدروس المفيدة من تجارب الدول الناجحة في تنمية صادراتها، كما و تعتمد هذه الإستراتيجية على عدة محاور رئيسية تتمثل في إعتماد إدارة وطنية تشرف على النشاط التصديري، و تقديم المساعدة في الأنشطة التسويقية و تفعيل دور قطاع النقل لما له من أهمية في تخفيض تكاليف التصدير.
- ✓ مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية لبن جلول خالد بعنوان أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الإقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر، 1970- 2006، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، السنة الدراسية

(2008- 2009)، حيث توصل الباحث من خلال دراسته القياسية بواسطة المربعات الصغرى إلى وجود علاقة طردية بين كل من الصادرات و الإستثمار مع الناتج المحلي الخام، و أن الزيادة في كل من الصادرات خارج المحروقات و الإستثمار بمليون دج تؤدي إلى زيادة الناتج المحلي الخام بـ 15,89 مليون دج، و 8,83 مليون دج على التوالي، و أن الزيادة في قيمة الصادرات خارج المحروقات بقيمة مليون دج تؤدي إلى زيادة الناتج المحلي خارج المحروقات 0,341 مليون دج، و بالنسبة للإستثمارات فإن زيادتها بـ مليون دج تؤدي إلى زيادة في الناتج المحلي الخام بـ 0,81 مليون دج.

خطة البحث:

للإحاطة بجوانب الدراسة إرتأينا إلى تقسيم خطة البحث إلى ثلاثة فصول كما يلي:

- ✓ الفصل الأول: و الذي سنحاول من خلاله تسليط الضوء على مختلف المفاهيم المتعلقة بالنمو الإقتصادي من تعريف و عناصر و طرق قياس، و الفرق بينه و بين التنمية الإقتصادية و النظريات المفسرة له، كما سنتطرق إلى مختلف المفاهيم المتعلقة بالصادرات و مكانتها في الفكر الإقتصادي، و من ثم أهمية التجارة الخارجية في تحقيق التنمية الإقتصادية و النمو الإقتصادي، و أبرز السياسات التنموية التجارية للبلدان النامية، و طبيعة العلاقة بين الصادرات و النمو الإقتصادي.
- ✓ الفصل الثاني: و الذي سنخصصه لإستعراض أبرز السياسات الستخدمة لترقية الصادرات، و كذا بعض أهم التجارب الدولية في هذا المجال، كما سنتطرق إلى الجهود الجزائرية المبذولة بهدف ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، و من ثم تحليل تطور أداء التجارة الخارجية الجزائرية و الصادرات بصفة عامة و الصادرات خارج قطاع المحروقات بصفة خاصة بالإعتماد على الإحصائيات الصادرة عن مختلف الهيئات الوطنية.
- ✓ الفصل الثالث: حيث سنتناول فيه إستراتيجية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التطرق إلى المفاهيم المتعلقة بهذه الأخيرة و أهميتها، و دورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات و في تحقيق النمو الإقتصادي.

صعوبات الدراسة:

من أهم الصعوبات التي واجهتنا في بحثنا جمع البيانات و المعطيات الإحصائية المتعلقة بالموضوع و ذلك لتضاربها و إختلافها فيما بين الجهات الرسمية المقدمة لها.

حدود الدراسة:

سنتطرق من خلال دراستنا إلى السياسات التي إعتمدها الجزائر بداية من التسعينات لترقية صادراتها خارج المحروقات و تنويع مصادر الدخل، و ما مدى نجاح هذه السياسات في تحقيق الأهداف المرجوة.

الفصل الأول:

الإطار النظري للنمو الاقتصادي و الصادرات و العلاقة بينهما

مقدمة الفصل:

يعد النمو الإقتصادي من أبرز أهداف السياسة الإقتصادية لأي دولة سواء كانت متقدمة أو متخلفة، إذ يعد مؤشرا لقياس رفاهية أفراد المجتمع و تحسن مستوى معيشتهم و قدرتهم على تلبية حاجاتهم، فهو يسمح بقياس متوسط الدخل للفرد، فبعد الحرب العالمية الثانية إستطاعت الدول المتقدمة الصناعية أن تحقق معدلات نمو مرتفعة لإنتهاجها سياسات التصنيع و إتجهت للبحث عن الآليات التي تمكنها من المحافظة على إستدامة نموها الإقتصادي. كما و أنه خلال الخمسينات إستطاعت عدة دول نامية الحصول على إستقلالها، و عليه تبنت خطط تنمية وطنية بهدف تحقيق النمو الإقتصادي، و التخلص من البطالة و سوء التغذية وتقليل التفاوت في توزيع الدخل، فإنتهجت سياسة التصنيع عن طريق إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات، و تخلت عن هذه السياسة مع مطلع السبعينات لتنتهج سياسة النمو الذي يقوده تصدير السلع الصناعية، و خلال عقد الثمانينات و عقب أزمة المديونية التي عصفت بالدول النامية، فكجزء من الإصلاحات التي باشرتها قامت بتحرير تجارتها الخارجية، لما لهذه الأخيرة من أهمية في تحقيق النمو الإقتصادي و خاصة من خلال الصادرت. و قد جذب النمو الإقتصادي إهتمام العديد من الإقتصاديين الذين حاولوا من خلال نظرياتهم و دراساتهم تحديد أهم محدداته و أسباب حدوثه و تفاوته بين الدول المتقدمة و المتخلفة، و دراسة طبيعة العلاقة بينه و بين الصادرات، و عليه سنقسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

- ✓ المبحث الأول: مفاهيم و نظريات النمو الإقتصادي.
- ✓ المبحث الثاني: الإطار النظري للصادرات
- ✓ المبحث الثالث: التجارة الخارجية و النمو الإقتصادي.

المبحث الأول: مفاهيم و نظريات النمو الإقتصادي

حيث سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى تعريف كل من النمو الإقتصادي و تعريف التنمية الإقتصادية و إلى الفرق بينهما، و إلى عوامل النمو الإقتصادي، و أخيرا إلى النظريات و النماذج المفسرة للنمو الإقتصادي.

المطلب الأول: مفاهيم حول النمو الإقتصادي:

1) تعريف النمو الإقتصادي:

لقد وردت عدة تعاريف متعلقة بالنمو الإقتصادي، و من بينها:

يعرف النمو الإقتصادي بوصفه الزيادة في قيمة السلع و الخدمات المنتجة من قبل الإقتصاد الوطني، و يقاس بوصفه النسبة المئوية للزيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي[1].

و يعرف النمو الإقتصادي أيضا بأنه الزيادة في القدرات الإنتاجية في البلد نتيجة لزيادة أو تحسن في إستخدام الموارد الإقتصادية أو تطور التقنية المستخدمة في الإنتاج[2].

يعرف النمو الاقتصادي أيضا على أنه الزيادة الصافية في كمية السلع و الخدمات المنتجة و المحققة من طرف بلد أو إقليم ما في فترة زمنية طويلة[3].

يقصد به أيضا حدوث زيادة في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي أو إجمالي الدخل الوطني، بما يحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي، بحيث:

-أن النمو الإقتصادي لا يعني فقط حدوث زيادة في إجمالي الناتج المحلي، بل لابد أن يترتب عليه زيادة في دخل الفرد الحقيقي، بمعنى أن معدل النمو لابد أن يفوق معدل النمو السكاني.

و عليه فإن: معدل النمو الإقتصادي = معدل نمو الدخل القومي – معدل النمو السكاني

[1] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، إثراء للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى 2010، ص 71.

[2] كمال علاوي كاظم الفتلاوي، مبادىء علم الإقتصاد، دار صفاء للنشر و التوزيع، 2008، ص281 .

[3] Alain Massiera, De La Croissance économique Au Développement Durable,l'Harmattan , Série cours principaux collection l'esprit économique, p 19 .

– أن الـزيادة الـتي تتحقـق في دخـل الفـرد ليسـت زيادة نقديـة فحسـب بـل يتعـين أن تكـون زيادة حقيقيـة، أي لابـد مـن إستبعاد معدل التضخم،

و عليه فإن :معدل النمو الإقتصادي الحقيقي = معدل الزيادة في دخل الفرد النقدي – معدل التضخم

– أن الزيادة التي تتحقق في الدخل، لابد و أن تكون على المدى الطويل، و ليست مؤقتة تزول بزوال أسبابها[1].

و عليـه و بنـاءا التعـاريف السـابقة، فـإن النمـو الإقتصـادي يعـني الـزيادة المسـتمرة في النـاتج المحلـي الإجمـالي الحقيقـي لبلـد مـا، و بنسبة أكبر من النمو السكاني و لفترة طويلة، مما يؤدي إلى الزيادة في متوسط دخل الفرد.

2) مفهوم التنمية الإقتصادية:

تعددت التعاريف المتعلقة بالتنمية الإقتصادية، و من بينها:

تعـرف التنميـة الإقتصـادية علـى أنهـا عمليـة تحـول كاملـة لكافـة مكـونات إقتصـاد مـا مـن خـلال إحـداث تغيـير واضـح في أحجـام أو قـيم هـذه المكـونات، و علاقاتهـا الهيكليـة البينيـة و الضـمنية. فتمتـد هـذه العمليـة إلى أحجـام أو قـيم و نسـب كـل مـن عناصـر الإنتـاج (العمـل و الأرض و رأس المـال و الإدارة) قطاعـات الإنتـاج (الزراعيـة و الصـناعية و الخدميـة)، و وحـدات الإنتـاج (الصـغيرة و الكبـيرة) و (الإسـتهلاكية و الإنتاجيـة)، و متوسـط نصـيب الفـرد مـن الـدخل القـومي، و كيفيـة توزيـع الـدخل فيمـا بـين الإسـتهلاك و الإدخـار و الإسـتثمار، و فيمـا بـين الأجـور و الفوائـد و الإيجـارات و الأرباح، و كـذلك القطـاعين العـام و الخـاص، و مـن ثم المنـاطق شـبه الحضـرية و الريفيـة و المراكـز الحضـرية و الإقليميـة، و القطـاعين المحلي و الخارجي من خلال حركات السلع و الخدمات و دخول رؤوس الأموال و القوى العاملة[2].

و تعـرف علـى أنهـا تقـدم المجتمـع عـن طريـق إسـتنباط أسـاليب إنتاجيـة جديـدة أفضـل، و رفـع مسـتويات الإنتـاج مـن خـلال إنمـاء المهـارات البشـرية و خلـق تنظيمـات أفضـل، هـذا فضـلا عـن زيادة رأس المـال المـتراكم في المجتمـع علـى مـر الـزمن، فالتنميـة لا تعـد تغـيرا في الظـواهر الإقتصـادية فقـط، و إنمـا تتعـدى لتشـمل جميـع المجـالات الإجتماعيـة و الهيكليـة و التنظيميـة و

[1] محمد عبد العزيز عجمية و إيمان عطية ناصف، التنمية الإقتصادية (دراسات نظرية و تطبيقية، جامعة الإسكندرية (2000)، ص 51.

[2] هوشيار معروف، دراسات في التنمية الإقتصادية (إستراتيجيات التصنيع و التحول الهيكلي) طروحات فكرية و حالات دراسية، دار صفاء للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2005، ص 11 و 12 .

الفكرية و الاقتصادية و السياسية يتحقق بموجبها للأغلبية الساحقة من أفراد المجتمع مستوى من الحياة الكريمة التي تقل في ظلها ظاهرة عدم المساواة، و تتوسع فيها الحقوق بمنح الفرد مقومات الحياة الأساسية و إحترام النفس و الحرية [1].

و تعرف أيضا بأنها العملية التي يتم بمقتضاها دخول الإقتصاد الوطني مرحلة الإنطلاق نحو النمو الذاتي، من خلال تغييرات في كل من هيكل الإنتاج و نوعية السلع و الخدمات المنتجة[2].

3) الفرق بين النمو الإقتصادي والتنمية الإقتصادية:

بعد تعريف كل من النمو الإقتصادي و التنمية الإقتصادية تبرز أهم الفروقات بين المفهومين فيما يلي:

– مفهوم النمو الإقتصادي ينطبق على الدول المتقدمة التي إستطاعت أن تحقق إستغلالا تاما أو شبه تام لمواردها، بينما مصطح التنمية ملائم أكثر للبلدان النامية التي تمتلك إمكانيات التقدم و لكنها لم تقم بعد بإستغلال مواردها.

– إن النمو الإقتصادي يركز فقط على الزيادة الكمية الحاصلة في كمية السلع الخدمات دون الإهتمام إلى نوعيتها أو مصدرها، بينما تهتم التنمية الإقتصادية بنوعية السلع و الخدمات المنتجة و كذا مصدر نموها.

– النمو الإقتصادي لا يهتم بالتوزيع العادل للدخل الوطني، حيث يمكن أن تحصل فئة أقلية على منافع النمو، بينما تعمل التنمية على التوزيع العادل للدخل الوطني على مختلف طبقات المجتمع و تحسين دخلهم المتوسط.

– إن النمو الإقتصادي يتحقق دون تدخل من السلطات الحكومية لإحداث تغيرات هيكلية، بينما تتطلب التنمية الإقتصادية حكومة ذات إرادة و قادرة على توجيه دعم رئيسي للنمو الإقتصادي، و أفراد يستطيعون العمل بفعالية لتحقيق أهداف خطط التنمية.

– يشير النمو الإقتصادي إلى الزيادة المستمرة في الناتج المحلي الإجمالي لفترة طويلة من الزمن دون حدوث تغيرات مهمة بينما تعني التنمية الإقتصادية إضافة إلى نمو الناتج القومي الإجمالي حصول تغيرات هيكلية مهمة و واسعة في المجالات

[1] محمد عبد العزيز عجمية، و محمد علي الليثي، التنمية الإقتصادية: مفهومها، نظرياتها، سياساتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 20.
[2] محمد عبد العزيز عجمية و عبد الرحمن يسرى أحمد، التنمية الإقتصادية و الإجتماعية و مشكلاتها، الدار الجامعية، 1999، ص 50 و 51.

الإقتصادية و الإجتماعية و السياسية و الديمغرافية و في التشريعات و الأنظمة، و عليه فإن التنمية هي أشمل و أعم من النمو فهي تعني النمو زائد التغيير.

4) عناصر النمو الإقتصادي:

تتمثل عناصر النمو الإقتصادي أساسا فيما يلي[1]:

4- 1- رأس المال: و يمكن تعريف رأس المال بأنه ثروة تستخدم في إنتاج المزيد من الثروة، و يعتبر أحد أهم عناصر الإنتاج و النمو إلى جانب عنصر العمل، و يمكن التمييز بين نوعين من رأس المال:

- رأس المال المالي: يمثل الأموال السائلة الموجهة لشراء الأسهم و السندات أو تقرض للبنوك لتوجه للأعمال.

- رأس المال الحقيقي أو المادي: و الذي يتكون من المصانع و المكائن و المعدات و المستودعات و المباني المستخدمة في الإنتاج الصناعي، بالإضافة إلى المواد الخام و الوقود و السلع قيد الإنتاج و السلع النهائية، و الأصول الجارية، و إستثمارات البنى التحتية مثل خدمات النقل و الإتصالات و توليد الطاقة، ونفقات إجتماعية: مثل الإستثمار في الصحة و التعليم و التي توفر منافع مباشرة و تجعل الأفراد و المجتمع أكثر إنتاجية، و النوع الآخر هو الإنفاق على البحوث و التطوير الذي يساهم في تحسين كل من إنتاجية العمال و طرق الإنتاج.

فتراكم رأس المال يلعب دورا مهما في تحقيق التقدم التكنولوجي و المعرفة التي تعتبر محددا رئيسيا لنمو الإنتاجية، و بالتالي تحقيق معدلات عالية من النمو الإقتصادي، و يتم تحقيق هذ التراكم من خلال عملية الإستثمار التي تستلزم توفير حجم مناسب من المدخرات الحقيقية يتم من خلالها توفير الموارد للإستثمار بدلا من توجيهها نحو الإستهلاك.

4- 2- الموارد البشرية: تعني الموارد البشرية القدرات و المواهب و المهارات و المعرفة لدى الأفراد، و التي تدخل كمستلزم في العملية الإنتاجية، و تتوزع الموارد البشرية بين مجموعتين:

- ✓ مجموعة عرض العمل: و التي تتضمن أعداد العاملين، و يطلق عليها العمل المادي.

[1] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية : نظريات و سياسات و موضوعات، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى 2007، ص من 134 إلى 143 .

- ✓ مجموعة أخرى تعمل على تنظيم تشغيل العمل، و هم المدراء و المنظمون، و يطلق عليها القدرات الإدارية.

فلزيادة أعداد العاملين و القدرات الإدارية و التنظيمة أهمية كبيرة في المساهمة في النمو ، و تزداد مساهمتهم مع تحسن المستوى الصحي و التغذية و التكوين و التدريب.

4- 3- الموارد الطبيعية: و تعرف بأنها العناصر الأصلية التي تمثل هبات الأرض الطبيعية، و عرفتها الأمم المتحدة بأنها أي شيء يجده الإنسان في بيئته الطبيعية و يتمكن من أن ينتفع به، و توفر قاعدة للتنمية الصناعية بطريقتين:

- ✓ تمكن البلد من توسيع نشاطه الصناعي بإنتاج المواد الخام، كما هو الحال في إستخراج المعادن و تصديرها.
- ✓ تمكن البلد من أن ينتج مواد خام و يصنعها و يحولها إلى سلع نهائية.

تعتبر الموارد الطبيعية من أهم العناصر الأساسية للنمو الإقتصادي و خاصة خلال مراحله الأولى، فكلما ازدادت الموارد الطبيعية في البلد، و تم إستغلالها بشكل جيد كلما كان ذلك حافزا و عاملا مساعدا على النمو و التطور.

4- 4- التكنولوجيا و التقدم التقني: إن التكنولوجيا تمثل المعرفة الفنية للقيام بالإنتاج، و التي تستند على المعرفة العلمية التي ترفع من قدرة المجتمع على تطوير أساليب الإنتاج، و تتضمن التكنولوجيا العناصر التالية: المعرفة التكنولوجية المتجسدة في أشياء مادية و المتمثلة في السلع الرأسمالية كالمكائن و المعدات، المهارات المحسنة بالنسبة للعمل و الإدارة، براءات الإختراع و العلامات التجارية.

فالتقدم التكنولوجي يعني تغيرا في المعرفة الخاصة بالإنتاج و في المنتج بتحسن المنتج القديم أو ظهور منتج جديد، و يلعب التقدم التكنولوجي دورا مهما في تحقيق النمو من خلال الزيادة المستمرة في مقدار السلع و الخدمات المنتجة، و توسيع تشغيل الطاقات الإنتاجية، و رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية بتحسين الإنتاج أو خفض التكاليف.

5) قياس النمو الإقتصادي:

حيث سنتطرق إلى كل من معدل النمو البسيط و معدل النمو المركب و معادلة سنجر

5- 1) النمو الإقتصادي البسيط:

5 – 1- 1 – حساب معدل النمو الإقتصادي:

بما أن النمو الإقتصادي يعبر عن الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي فيمكن توضيحه من خلال المعادلة التالية و ذلك تبعا للعام (t) : $(Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1}$ حيث أن :

Y_t : الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للعام t

Y_{t-1} : الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للعام t−1

و إذا ضربنا الناتج بـ100 نحصل على المعدل المئوي السنوي لنمو الناتج المحلي الإجمالي[1]، و بقسمة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على إجمالي عدد السكان نحصل على متوسط الناتج الوطني الإجمالي الفردي الذي يقيس قيمة السلع و الخدمات المنتجة التي يحصل عليها الفرد في المدى المتوسط[2].

5- 1- 2- الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي و الناتج المحلي الإسمي:

✓ **الناتج المحلي الإجمالي الإسمي**: هو قيمة كل السلع و الخدمات النهائية المنتجة في الإقتصاد خلال السنة الجارية، و يحسب الناتج المحلي الإجمالي الإسمي بإستعمال الأسعار الجارية لسنة الإنتاج[3].

و بالتالي فإن : $\text{PIB} = \sum_{i=1}^{n} P_i Q_i$

(P_i): أسعار السلع و الخدمات المحددة في السوق، (Q_i): كميات السلع و الخدمات، (PIB) :الناتج المحلي الإجمالي و الذي لا يمكن الحصول عليه إلا بواسطة السوق الذي تعرض فيه هذه السلع و الخدمات[1].

---

[1] روبرت بارو، الإقتصاد الكلي، ترجمة : أحمد عساف و علاء الدين صادق، دار الفكر ناشرون و موزعون، الأردن، الطبعة الأولى، 2013، ص 49.

[2] عثمان أبو حرب، الإقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر و التوزيع الأردن، الطبعة الأولى 2008، ص34 و 35.

[3] Paul Krougman, Macroéconomie, Traduction de la 2éme édition américaine par Laurent Baechler, de boeck, 2009, p 334.

✓ **الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي**: إن الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يقيس الكمية المنتجة من السلع و الخدمات مقومة بسعرها في سنة الأساس.

$$\text{déflateur du PIB} = \frac{BIBnominal}{PIB\ r\acute{e}el} \quad \text{و بالتالي فإن:} \quad \text{PIB réel} = \frac{PIB\ nominal}{d\acute{e}flateur\ du\ PIB}$$

حيث أن: déflateur du PIB : هو مستوى السعر الضمني و الذي يعبر عن نسبة الناتج المحلي الإجمالي الإسمي إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لإستخلاص التضخم[2].

يبين الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي كيفية تغير المعيار الإقتصادي للمعيشة مع مرور الوقت، و يتيح المجال لمقارنة مستويات المعيشة في مختلف البلدان، و فهم التقلبات الإقتصادية على المدى القصير، إلا أنه ليس مثاليا لقياس الرفاهية بسبب أوجه القصور فيه، كمثلا: مجموع الناتج المحلي الحقيقي لا يأخذ بعين الإعتبار التغيرات في توزيع الدخل، و يستبعد معظم السلع غير السوقية، و المعاملات في إقتصاد الظل، فضلا عن الخدمات التي يؤديها الناس في منازلهم، كما أنه لا يأخذ بالحسبان الأضرار البيئية، و لا يحسب مشتريات السلع التي أنتجت في سنة مالية معينة سابقة كالسيارات و المنازل المستعملة[3].

5-2- 2- قياس الناتج المحلي الإجمالي:

يمكن قياس الناتج المحلي الإجمالي بثلاثة طرق مختلفة: عن طريق الإنفاق، و عن طريق الدخل المكتسب محليا من إنتاج السلع و الخدمات، و أخيرا عن طريق القيمة المضافة.

أ- قياس الناتج المحلي بطريقة الإنفاق:

تقوم الحسابات القومية بتقسيم الناتج المحلي الإجمالي، بالإعتماد على من أو ما يشترى من السلع و الخدمات، من طرف القطاعات الأربعة التالية : القطاع العائلي، قطاع الأعمال، القطاع الحكومي، و باقي العالم، كما يلي[4]:

---

[1] بريبش السعيد، الإقتصاد الكلي: نظريات و نماذج و تمارين محلولة، دار العلوم للنشر، عنابة، 2007، ص 41.

[2] Gregory N. Mankiw, Macroéconomie, Traduction de la 5éme édition américaine par Jean Houard,3éme édition, de boeck 2003, p 28 et 29 .

[3] روبرت بارو، الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، ص 49.

[4] روبرت بارو، الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، ص 53.

$$PIB = C + I + G + (X - M)$$

PIB: الناتج المحلي الخام.

C: الإنفاق الإستهلاكي و يمثل مشتريات السلع و الخدمات من جانب القطاع العائلي للإستهلاك الشخصي.

I: إجمالي الإستثمار المحلي الخاص و الذي هو مجموع الإستثمارات الثابتة (مشتريات قطاع الأعمال من السلع الرأسمالية الجديدة مثل المصانع و الآلات)، و صافي التغير في مخزون السلع الرأسمالية أي قيمة الإهتلاكات في السنة .

G: الإنفاق الحكومي و الذي يمثل المشتريات الحكومية من السلع و الخدمات.

(X-M): صافي الصادرات من التعامل مع العالم الخارجي من شراء و بيع السلع و الخدمات.

و يجب أن لا يشمل الإنفاق القومي على:

- الإنفاق على سلع تم إنتاجها خلال فترات سابقة لفترة تولد الناتج القومي كالإنفاق على شراء سلع مستخدمة.

- الإنفاق على أشياء لا تعتبر سلعا أو خدمات كشراء الأسهم و السندات لأنها لا تعكس أي إنتاج سواء جاري أو إنتاج خلال فترات سابقة، فهو لا يمثل أكثر من إنفاق على نقل ملكية بعض الأوراق من فرد إلى آخر.

- الإنفاق الحكومي التحويلي: و هو إنفاق لا يصاحبه حصول الحكومة على إنتاج من سلع و خدمات مقابل هذه الأموال كالإنفاق على أصحاب المعاشات، و إعانات البطالة، الدعم السلعي، و المدفوعات إلى العجزة و المعوقين.

- السلع الوسيطية: لابد من إستبعاد الإنفاق على السلع الوسيطية عند قياس الناتج المحلي الإجمالي لتفادي الوقوع في إزدواجية حساب الإنفاق، فكمثلا إذا أردنا إحتساب قيمة الخبز المنتج خلال سنة واحدة، فيجب عندها إستبعاد قيمة القمح الذي تم إستخدامه في صنع الخبز كونه قد أحتسب كناتج نهائي عند إحتساب القمح[1].

[1] حمدى أحمد العناني، مقدمة في الإقتصاد الكلي، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى 1995، ص 42 و 43.

ب- قياس الناتج المحلي الإجمالي بطريقة الدخل المكتسب (الموزع) :

يقاس الناتج المحلي الإجمالي حسب هـذه الطريقة من خلال جمع الدخول المكتسبة أو الموزعة أو المدفوعة لمختلف عوامل الإنتاج خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة بالإضافة إلى دخول المهن الحرة، و في حالة إقتصاد مغلق يكون فيه الفرق بين دخل المقيمين و غير المقيمين معدوما، فتكون معادلة الناتج المحلي الإجمالي على الشكل التالي:

$PIB = W+R + I + \pi + Rm$.[1]

W: تمثل الأجور و الرواتب وهي جميع الدخول التي تستحق للعاملين مقابل خدماتهم في العملية الإنتاجية.

R: الريع أو الإيجارات التي يحصل عليها أصحاب الأراضي و العقارات، و أيضا الدخل الناتج عن بيع حقوق التأليف و براءات الإختراع[2].

I: الفوائد الصافية: أي الفرق بين الفائدة التي تدفع من قبل قطاع الأعمال (عام و خاص)، و الفوائد التي يستلمها هذا القطاع من القطاعات الأخرى، أي الفرق بين الفوائد المدفوعة و المقبوضة.

π: و تشمل مجموع أرباح الشركات (صناعية، تجارية....) بعد إستبعاد جميع تكاليف الإنتاج.

Rm: دخول المهن الحرة[3].

تعد هذه الطريقة من أبسط طرق تقدير الدخل القومي لأنها تتطلب الأخذ بعين الإعتبار عدم تكرار إحتساب أي من الدخول أكثر من مرة، إلا أن هناك بعض الصعوبات التي تكتنفها إذ تعتمد على إحصاءات ضرائب الدخل و الضمان الإجتماعي بسبب إرتفاع نسب التهرب الضريبي[4].

---

[1] بريبش سعيد، الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، ص 50.

[2] حمدى أحمد العناني، مقدمة في الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، أنظر ص 51 و 53 .

[3] بريبش سعيد، الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، ص 50 و 51 .

[4] كمال علاوي كاظم، مبادىء علم الإقتصاد ، مرجع سابق، 198.

ج- قياس الناتج المحلي الإجمالي بطريقة القيمة المضافة:

يمكن حساب الناتج المحلي وفقا لقطاعات الإنتاج المولدة للدخل كالزراعة و الصيد و الشركات المحلية، و البناء و التشييد، و الصناعات التحويلية و التجارة[1]، حيث يتم تقدير الزيادات التي يضيفها كل قطاع مكون للإقتصاد خلال العملية الإنتاجية على قيمة المدخلات التي يستلمها من القطاعات الأخرى[2]، و بإعتبار أن الإقتصاد يتكون من n قطاع تحسب القيمة المضافة كما يلي:

$$VAB = VPT - CI$$

حيث أن: CI يرمز لإستهلاك الوسيط و VPT ترمز لقيمة الإنتاج الإجمالي و VAB هي القيمة المضافة لقطاع واحد. و بالتالي فإن القيمة المضافة الإجمالية يتم الحصول عليها بجمع القيم المضافة، كما يلي:

$$\sum_{i=1}^{n} VAB = VAB_1 + VAB_2 + \dots VAB_n$$

حيث أن: $PIB = \sum_{i=1}^{n} VAB = \sum_{i=1}^{n} VPT - \sum_{i=1}^{n} CI$

كما أنه في هذه الطريقة ليس من الضروري طرح قيمة الواردات من الناتج المحلي الإجمالي، لأنها عبارة عن منتجات وسيطية تم خصمها من قيمة إنتاج الصناعات التي إستخدمتها، بينما تدخل الصادرات ضمن المبيعات الإجمالية عند كل مرحلة من مراحل الإنتاج حتى تلك المرحلة التي تخرج فيها من الحدود الجغرافية[3].

5- 2- معدل النمو المركب[4] :

يقيس معدل النمو البسيط الزيادة في متوسط الدخل للفردي الحقيقي بين فترتين زمنيتين متتاليتين، و لقياس الزيادة لفترة زمنية متوسطة و طويلة يستخدم معدل النمو المركب، و يمكن حساب هذا الأخير بالطريقة التالية:

---

[1] روبرت بارو، الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، ص 58.

[2] بريبش سعيد، الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، ص47.

[3] بريبش سعيد، الإقتصاد الكلي، مرجع سابق، ص 48 و 49.

[4] محمد عبد العزيز عجمية و عبد الرحمن يسرى أحمد، التنمية الإقتصادية و الإجتماعية و مشكلاتها، مرجع سابق، ص 59.

$$L_n = L_0(1 + M_s)^n$$

و عليه: $(1 + M_s)^n = \frac{Ln}{L0}$

أي: $(1 + M_s) = \sqrt[n]{\frac{Ln}{L0}}$ و عليه: $M_s = \sqrt[n]{\frac{Ln}{L0}} - 1$

بحيث: L_n: متوسط الدخل الفردي الحقيقي في الفترة n، L_0 : متوسط دخل الفرد الحقيقي في بداية الفترة، n : طول الفترة الزمنية، M_s : معدل النمو الإقتصادي المركب.

5- 3- معادلة " Singer": لقد وضع " Singer" سنجر سنة 1952 معادلة النمو الإقتصادي التالية:

$$D = SP - R$$

حيث أن D : معدل النمو السنوي لدخل الفرد،

S : معدل الإدخار الصافي،

P : إنتاجية رأس المال (إنتاجية الإستثمارات الجديدة)، R : معدل نمو السكان.

فلقد قام سنجر بإفتراض أن S= 6 ٪ من الدخل الوطني و P= 0,2 و R= 1,25 ٪ ،و بالتالي فإن معدل نمو الدخل السنوي للفرد هو (D = - 0,05 ٪)، و هو ما يوضح أن دخل الفرد في البلدان النامية لا يتحسن بل يتدهور، رغم أن إفتراضات " Singer"كانت صادقة في عهده، و لكنها ليست كذلك في الوقت الحالي لكون أن زيادة المتغيرات التفسيرية لبعض من هذه الدول أكبر مما تم وضعه و سيحقق لها معدلات نمو موجبة، فمثلا بإمكان بعض الدول إدخار نسبة أكبر من 6 ٪ و إنتاجية رأس المال يمكن أن تكون أكبر من 0,2 ٪ و معدل النمو السكاني يفوق 1,25 ٪.[1]

[1] كبداني سيدي أحمد، أثر النمو الإقتصادي على عدالة توزيع الدخل في الجزائر مقارنة بالدول العربية: دراسة تحليلية و قياسية، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد، جامعة أبي بكر بلقايد – تلمسان- ، السنة الجامعية 2012- 2013 ، ص 23 .

المطلب الثاني: النظريات و النماذج الكلاسيكية و النيوكلاسيكية و الكينزية المفسرة للنمو الاقتصادي، و نظريات النمو المتوازن و الغير متوازن، و نظرية شومبيتر و روستو

يحظى النمو الإقتصادي بأهمية كبيرة في الفكر الإقتصادي، فقد سعت النظريات الإقتصادية لتحديد محدداته و كيفية القضاء على التخلف و الركود و الفقر في الدول.

1) النظرية الكلاسيكية في النمو الإقتصادي:

يعد الإقتصاديون الكلاسيكيون أول من كتب عن النمو الإقتصادي، حيث ربطوا أسبابه بنتائجه في أي إقتصاد في العالم، وذلك في نهاية القرن الثامن عشر و بداية القرن التاسع عشر تزامنا مع نمو الثورة الصناعية. و قد إستند التحليل الكلاسيكي على فرضيات عديدة أهمها: الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج و المنافسة التامة و سيادة حالة الإستخدام التام للموارد، و الحرية الفردية في ممارسة النشاط، وثبات الفن الإنتاجي، و تشابه أذواق المستهلكين، وجود دولتين و سلعتين، و سنتطرق إلى أفكار كل من: آدم سميث و دافيد ريكاردو و مالتس.

أ- نظرية آدم سميث:

تطرق آدم سميث من خلال إصدار كتابه ثروة الأمم عام 1776 للمبادئ التي تحكم الثروة و الدخل إلى تحليل النمو الإقتصادي، و تمثلت العناصر الأساسية في نظرية النمو لديه: إنتاجية العمل، تراكم رأس المال، النمو السكاني[1]. فسميث إعتبر أن العمل مصدر لثروة الأمة فتقسيمه يؤدي إلى زيادة الإنتاجية الناجمة عن التخصص و زيادة مهارة العاملين و زيادة الإبتكارات، و يؤدي أيضا لتناقص وقت العمل اللازم لإتمام العمليات الإنتاجية و التحول من نوع من العمل إلى آخر، و يولد وفورات و تحسن في مستوى التكنولوجيا، و بالتالي إنخفاض تكاليف الإنتاج و زيادة الطاقة الإنتاجية[2]. و أضاف سميث أن زيادة الإنتاجية تتنامى مع إتساع السوق المستهدف ما يسمح بتقسيم المهام بطريقة أدق و رفع إنتاجية العامل، كما دعى إلى أن تكون الأسواق و التجارة حرة في توجيه الموارد، و في تحديد أرباح المنتجين الذين

[1] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مقدمة في إقتصاد التنمية، مديرية دار الكتب للطباعة و النشر، 1988، ص 58.

[2] مدحت القريشي، علم إقتصاد التنمية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 56.

يسعون من خلال بحثهم عن منفعتهم الخاصة إلى إرضاء رغبات المستهلكين[1]. و رأى سميث أن نمو الإنتاج و مستويات المعيشة يعتمدان على الإستثمار و تراكم رأس المال، و الإستثمار بدوره يعتمد على الإدخار الذي ينجم عن الأرباح المتولدة من النشاط الصناعي و الزراعي، و من تخصص العمل، فإذا إنخفض معدل الربح ينخفض الإستثمار، و إفترض سميث أن كل إدخار يتم إستثماره[2].

ب – نموذج مالتس:

أوضح مالتس أن نمو السكان ليس كافيا للوصول إلى النمو و التقدم الإقتصادي، فقد رأى أن نمو السكان يشجع النمو الإقتصادي فقط عندما يصاحب ذلك النمو في السكان زيادة في الطلب الفعال، و رأى أن الإدخارات هي عبارة عن طلب على السلع الرأسمالية، و إن الإدخار بمعنى الإدخار المخطط أو المسبق يعني عدم الإستهلاك مما يؤدي إلى تخفيض الطلب الفعال و الأرباح و الإستثمار.

فمالتس لا ينكر الحاجة إلى الإدخار و الإستثمار من أجل النمو الإقتصادي، و لكن إقترح فكرة الميل الأمثل للإدخار، أي الإدخار إلى نقطة معينة مطلوبة لتمويل الإستثمار الذي تتوفر له الفرص المربحة، وبعد تلك النقطة سيؤدي الإدخار إلى تقليل الإنفاق الإستهلاكي، مما سيحول دون تطور الإستثمار أو تشجيعه، لذلك فإن المعدلات العالية من النمو الإقتصادي لا يمكن الوصول إليها إلا مع مستويات عالية من الإدخارات المسبقة، و إعتقد مالتس أن الزيادات السكانية الحاصلة ستؤدي إلى زيادة عرض العمل، و **هذه** الزيادة في عرض العمل تعد سببا في خفض الأجور حتى تصل إلى مستوى الكفاف، و المستوى الأخير من الأجور سيزيد من معدلات النمو الإقتصادي[3].

و بخصوص نظرية مالتوس في السكان ذكر أن هناك إتجاها لزيادة معدل نمو عدد السكان بمتتالية هندسية بمعدل يفوق معدل نمو الغذاء الذي ينمو بمتوالية عددية، ما يؤدي لزيادة السكان بما يتجاوز معدل زيادة الغذاء فتنتج مجاعات، فنمو السكان حسب مالتوس يحبط مساعي النمو الإقتصادي[4].

---

[1] فريدريك شرر تعريب علي أبو عشمة، نظرة جديدة إلى النمو الإقتصادي و تأثره بالإبتكار التكنولوجي، مكتبة العبيكان، الطبعة الأولى 2002، ص 18 و 19.

[2] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 56 و 57 و 58.

[3] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، ص 62.

[4] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية : نظريات و سياسات و موضعات، مرجع سابق، ص 60.

ج- نظرية دافيد ريكاردو:

أولى ريكاردو أهمية كبيرة للزراعة و إعتبرها أهم القطاعات الإقتصادية، نظرا لمساهمتها في توفير الغذاء للسكان، و هي تخضع لقانون تناقص الغلة، على عكس آدم سميث الذي إعتبر أن زيادة عوائد الإنتاج تسود معظم النشاطات الصناعية، بينما إنخفاض العوائد يخص النشاطات المعتمدة على الأراضي، مثل الزراعة و المناجم لأن الأرض عامل ثابت من عوامل الإنتاج، و يعتبر ريكاردو توزيع الدخل العامل الحاسم المحدد لطبيعة النمو[1].

فقد ركز ريكادو في تحليله لعملية النمو بتقسيم النظام الإقتصادي إلى ثلاث طبقات هي: الرأسماليون و أصحاب الأراضي و العمال الزراعيون، وضمن هذا النظام يقوم الرأسماليين بالدور الرئيسي في النمو الإقتصادي، فهم يوفرون رأس المال اللازم للإنتاج و مستلزمات العمل، و يدفعون أجور العمال، و يقومون بالبحث عن أسواق أوسع و زيادة الأرباح عن طريق تكوين رأس المال و التوسع فيه ما يضمن تحقيق النمو، أما أصحاب الأراضي فهم الذين يحكمون السيطرة على الأراضي، و يحصلون على دخولهم عن طريق الريع نتيجة البيع أو التأجير لملكيتهم للأرض، أما العمال الزراعيون فيمثلون الأغلبية في السكان و يعتمدون على الأجور، و قد عرف ريكاردو الأجر الطبيعي على أنه الحد الأدنى الضروري للإبقاء على العمال في حالة عمل منتج أي إنه أجر حد الكفاف، و يطالب العمال بزيادة أجورهم نتيجة لزيادة المستثمرين الرأسماليين من إستثماراتهم خاصة في القطاع الزراعي، إذا ما توفرت فرص لتعظيم الأرباح و معدلات التراكم الرأسمالي، و بالتالي يزيد الإنتاج و الريع و الطلب على العمل، فترتفع الأجور فوق الكفاف و يزداد النمو السكاني، مما يؤدي دخول الأراضي الرذيئة إلى الإنتاج و يبدأ تناقص الإيرادات و إرتفاع أسعار المنتجات الغذائية[2]. و رأى أن زيادة حصة الأجور و الريع في الدخل، يعني إنخفاض حصة الأرباح في المقابل فيقل الحافز على الإستثمار، و بالتالي إنخفاض التراكم الرأسمالي، و بالتالي إنخفاض معدل النمو الإقتصادي[3].

و في الأخير و من خلال التطرق لمختلف الآراء الكلاسيكية المتعلقة بالنمو الإقتصادي، و التي بالرغم من التباين فيها، إلا أنها إتفقت حول أن الإنتاج هو دالة لعدد من العوامل و هي العمل و رأس المال و الموارد الإقتصادية، و ينمو

---

[1] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية : نظريات و سياسات و موضعات ،مرجع سابق، ص 57 و 58 .

[2] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق ص 64 و 66 بتصرف.

[3] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات،مرجع سابق، ص 59.

الإنتاج عندما يحصل تغير في أحد هذه العوامل أو جميعها و تقدم في الفن الإنتاجي الذي ينتج عن تراكم رأس المال، و هذا الأخير يعتمد على الأرباح، و أكدوا أيضا على ضرورة توفر نظام نظام إنتاج كفؤ.

ج – نقد النظرية الكلاسيكية للنمو:

لقد تم توجيه عدة إنتقادات للنظرية الكلاسيكية أهمها[1]:

– اعتبر الإقتصاديون الكلاسيك بأن الأرباح هي مصدر للإدخار، إلا أنه هناك مصادر أخرى غيرها للإدخار و منها إدخار الحكومة و القطاع العام و إدخار الطبقة الوسطى.

– الإفتراض الخاص بتوجه كل الإدخارات للإستثمارات ليس صحيحا، حيث يمكن للإستثمار أن يزيد على الإدخار من خلال الإئتمان المصرفي.

– النظرة التشاؤمية التي تؤكد بأن نهاية التطور الرأسمالي هي الركود، مستندة على قانون تناقص الغلة للأرض و نظرية مالتوس في السكان، و قللوا من أهمية و إمكانات التطور التكنولوجي في الحد من أثر تناقص الغلة، كما أن السكان لم ينمو بالمعدلات السريعة التي إفترضوها، و كانت معدلات نمو الإنتاجية في الزراعة أسرع من معدلات نمو السكان.

– ضعف سياسة التجارة الحرة، فمؤسسات المنافسة التامة أخذت تنمو و تتحول إلى إحتكارات، كما و إفترضت النظرية أن المعرفة الفنية معطاة و ثابتة عبر الزمن،

– إهمال النظرية لأهمية الدور الذي يلعبه القطاع العام في تعجيل التراكم الرأسمالي و خاصة في البلدان النامية.

– كانت تصورات النظرية الكلاسيكية عن الأجور و الأرباح خاطئة، حيث أن الأجور لم تبق عند مستوى الكفاف بل كانت هناك زيادة مستمرة في الأجور و دون حصول إنخفاض في معدلات الأرباح (حيث رأى آدم سميث أن الأجور تنخفض عندما تشتد المنافسة بين الرأسماليين).

[1] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق،ص 64 و 65.

2) نظرية ماركس:

ركز ماركس في تحليله للنمو الإقتصادي على نظرية القيمة للعمل، و تمثل الأرباح فائض القيمة و هي الفرق بين قيمة السلعة المنتجة و المباعة و بين أجر حد الكفاف المدفوع للعامل، و يرى ماركس أنه لابد من التناقص الحتمي لمعدل الأرباح على رأس المال أثناء حصول عملية النمو الإقتصادي، لأن المنافسة بين الرأسماليين تجعل كبار الرأسماليين يبتلعون الرأسماليين الصغار الذين ينضمون إلى طبقة العمال[1]. و حسب ماركس يستطيع الرأسمالي أن يكثر أرباحه بإدخال إختراعات و آلات و تحسينات تكنولوجية و طرق إنتاجية جديدة، تؤدي إلى خفض نفقات الإنتاج، ومع التقدم التكنولوجي المدخر للعمل، تنتشر البطالة التكنولوجية بمعدلات مرتفعة تطرد العمال، و يظهر و يتزايد الجيش الصناعي الإحتياطي، و تتناقص مستويات أجور العمال الذين بقوا في العمل، نتيجة لرغبة الرأسماليين في تعظيم الأرباح و تخفيض تكاليف الإنتاج[2]. فينتج عن كل هذا تعاقب أزمات دورية، يترتب عنها إنخفاض أكثر لأرباح الرأسماليين، فتصبح قدرة العمال على إستهلاك جميع السلع المنتجة محدودة، و بالتالي فإن فشل الطلب الفعال يدفع الرأسمالية إلى الإنهيار لتناقضاتها الداخلية، و تنتقل السلطة إلى الطبقة العاملة عن طريق الثورة العمالية، لأن أعدادا أقل فأقل من الناس ينتفعون من الرأسمالية و أعدادا أكبر و أكبر من العمال يزرحون تحت نير الفقر و البطالة، فيستولي العمال على وسائل الإنتاج و التوزيع والمبادلة و السلطة، و تحل الإشتراكية محل الرأسمالية[3].

إلا أن التحليل الماركسي يحتوي على الكثير من النقائص و التناقضات، فتنبؤاته بخصوص إنهيار النظام الرأسمالي لم تتحقق و ذلك لسببين: الأول أن مستويات الأجور في الدول المتقدمة أعلى بكثير من مستوى أجر الكفاف الذي تحدث عنه ماركس، و الثاني أنه قلل من أهمية التكنولوجيا، فالبطالة التكنولوجية لم تمثل إلا مشاكل مؤقتة، فالتقدم التكنولوجي لا يعني أنه هناك تعارضا بين الأجور الحقيقية و بين معدل الربح فكلاهما يمكن أن يرتفع[4].

---

[1] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 67.

[2] محمد عبد العزيز عجمية محمد علي الليثي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 61.

[3] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية، مرجع سابق، ص 61.

[4] محمد عبد العزيز و عجمية محمد علي الليثي،التنمية الإقتصادية: مفهومها، نظرياتها، سياساتها، مرجع سابق، ص 88.

3) النظرية النيوكلاسيكية في النمو الإقتصادي:

ظهرت المدرسة النيوكلاسيكية و التي كانت تدعى بالمدرسة الحدية في أواخر القرن التاسع عشر الذي تميز بإرتفاع معدلات النمو الإقتصادي نتيجة للثورة الصناعية و تقدم الفن الإنتاجي، مما أدى إلى إرتفاع الأجور فوق الكفاف، و إرتفاع معدلات الأرباح و إنخفاض حصة الريع من الدخل الوطني عكس توقعات المدرسة الكلاسيكية، و ركز النيوكلاسيك على دور الطلب المستند إلى المنفعة الحدية في تحديد قيمة السلع، بدلا من دور العرض المستند على نفقة الإنتاج كما زعم الإقتصاديون الكلاسيك، و من أبرز مفكري النظرية النيوكلاسيكية: ألفريد مارشال Alfred Marshall، و كوستاف كاسلCassel Gustav، و وليام ستانلي Stanly William، و كارل مينجر Carl Menger، و جون باتيس كلارك Jhon Bates Clark .

3- 1- فرضيات النظرية النيوكلاسيكية:

قامت الأفكار النيوكلاسيكية على أساس الفرضيات التالية:

- التركيز على مشكلات الأجل القصير على عكس النظرية الكلاسيكية التي تركز على الأجل الطويل.

- إمكانية الإحلال بين رأس المال و العمل، و عناصر الإنتاج يدفع لها إستنادا إلى قيمة الناتج الحدي لكل منها.

- حجم السكان و رأس المال و مستوى الفن التكنولوجي، فهذه العوامل التي تؤثر على معدل النمو، تتحدد بواسطة قوى ينظر لها على أنها خارج مجال علم الإقتصاد، و إعتبرت النظرية التغيرات السكانية معطية من المعطيات و لم تفسرها كجزء من عملية التنمية، و التقدم التكنولوجي يأخذ مكانه تلقائيا و يرفع مستوى تكوين رأس المال.

- حجم السكان لا يتغير مع التغير في الدخل الفردي[1].

- بالنسبة للنيوكلاسيك ليس من الضروري أن يكون المدخر هو المستثمر، فمن ناحية يستطيع رجال الأعمال الحصول على السلع الإنتاجية و ذلك بإستخدام أرصدة مقترضة، و أفراد المجتمع يمكنهم الإدخار بشراء السندات.

- هناك مرونة تامة في الأجور و الأسعار و معدلات سعر الفائدة.

[1] مدحت القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 67.

– إن كمية المدخرات تعتمد على معدل الفائدة، كما تؤثر التغيرات في مستوى الدخول على كمية المدخرات، فكلما إرتفع مستوى دخل الفرد تزداد رغبته في الإدخار عند كل مستوى من مستويات الفائدة.

– يلعب معدل الفائدة دورا أساسيا كذلك في تحديد الإستثمار، فيقوم رجال الأعمال بالمقارنة بين معدل العائد المتوقع من أي مشروع إستثماري، و معدل الفائدة الذي يمكن إقتراض الأرصدة على أساسه، فإذا فاق معدل العائد المتوقع معدل الفائدة يكون الإستثمار مربحا.

– يحدد تقاطع منحنى عرض الأرصدة الإستثمارية في مجتمع ما و منحنى الطلب عليها المعدل الفعلي للفائدة في السوق، و كذلك حجم الإدخار و الإستثمار، و ينتج عن زيادة حجم رأس المال في المجتمع الناجم عما تضيفه المشروعات الرأسمالية، رفع إنتاجية العمل في هذا المجتمع، و من ثم زيادة الدخل القومي.

– رفض معظم الكتاب النيوكلاسيك قبول فكرة سيادة حالة السكون أو الركود، وأسسوا تفاؤلهم هذا على عاملين، يتعلق الأول بالتقدم التكنولوجي و الذي يتعلق بمرونة الطلب على الأرصدة الإستثمارية، فحدوث التقدم التكنولوجي بإستمرار، يؤدي إلى بروز مشروعات إستثمارية ذات عوائد مرتفعة ما يساهم في القضاء على أية ضغوط ركودية، قد تفرضها ندرة الموارد الطبيعية، أما بالنسبة للعامل الثاني فإن أي إنخفاض ضئيل في معدل الفائدة، يؤدي إلى جعل عدد كبير جدا من الفرص الإستثمارية مربحة، و تفترض وجهة النظر هذه توفر الرغبة في الإدخار من جانب السكان[1].

– إفتراض تناقص الناتج الحدي لرأس المال، ما يضمن أن الإقتصاد الوطني يتحرك على نحو تدريجي إلى نقطة توفر فيها الإدخارات كمية كافية فقط للإستثمار، و إفتراض سيادة المنافسة التامة و العمالة الكاملة.

– إفتراض أن دالة الإنتاج تخضع لثبات عوائد الحجم، و كذلك معدل رأس المال إلى الإنتاج مرنا و ليس ثابتا[2].

3– 2– أفكار النظرية النيوكلاسيكية المتعلقة بالنمو الإقتصادي:

تتمثل أهم أفكار النظرية النيوكلاسيكية المتعلقة بالنمو الإقتصادي فيما يلي:

– إن النمو ذا طبيعة تدريجية متسقة، و أن كل المجموعات في المجتمع تقطف ثمار النمو. و قد يترتب عن التقدم التكنولوجي بطالة تكنولوجية مؤقتة، غير أن الأثر الصافي لهذا التقدم يتضمن زيادة الطلب الإجمالي على العمل.

[1] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي،التنمية الإقتصادية: مفهومها، نظرياتها، سياساتها، مرجع سابق، ص 78 و 79 و 80 و 81.

[2] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 84 و 85.

– إهتم النيوكلاسيك بدراسة العلاقات المتشابكة بين الوحدات الصغيرة، ففي نظرهم كل نمو في مشروع أو صناعة ما، يترتب عنه سلسلة من ردود الأفعال التي تؤثر بدورها على العديد من المشروعات و الصناعات، مما يؤدي إلى حدوث نمو في الإقتصاد القومي، و بالتالي نمو مختلف فئات الدخل من أجور و أرباح.

– قدم ألفريد مارشال فكرة الوفورات الخارجية لكي تصور التداخلات بين الصناعات، و الوفورات في نظر مارشال هي تلك الزيادات في إحتمالات الربح لصناعة معينة، و المترتبطة بنشاط إقتصادي خارج نطاق الصناعة ذاتها، و كذلك إستخدم فكرة التوازن في حالتي المنافسة التامة و الإحتكار، و فكرة توزيع الدخل القومي بين الأجور و الريع و الأرباح و الفائدة، إضافة إلى عنصر الزمن في التحليل الاقتصادي[1].

– إن النمو الإقتصادي يتطلب التركيز على التخصص و تقسيم العمل على النطاق الدولي.

– تنظر النظرية إلى النمو الإقتصادي على أنه يعتمد على تراكم رأس المال بشقيه البشري و المادي، و على التقدم التكنولوجي الذي يساهم في تطوير منتوجات جديدة تدخل في إستهلاك الجمهور من السلع و الخدمات.

– أن النمو الإقتصادي في المدى الطويل مستقلا عن معدل الإدخار و معدل الإستثمار. و لكن الإقتصاد الوطني قد يمر بحالة تحول في النمو، أو تراجع في مخزون رأس المال، و هذا التحول يمكن أن يستمر لمدة من الزمن، و يعود ذلك إلى التقلبات في الإستثمار المتولدة عن الإدخارات التي تكون أكثر أو أقل من الإستثمار المطلوب[2].

3- 3 – نقد النظرية النيوكلاسيكية:

تتمثل أهم الإنتقادات الموجهة إليها فيما يلي:

– قيام النظرية على إفتراض أن الإقتصاد الوطني مغلق لجعل الإدخار يساوي الإستثمار، و تجاوز فوائض التجارة و عجوزاتها و الضرائب و الإنفاق الحكومي لأغراض التحليل الإقتصادي، و من أجل التركيز على سلوك الإدخارات الخاصة، إلا أن هذا كله يؤدي إلى عدم قدرة الباحثين و الدارسين أن يأخذوا في الحساب تدفقات رأس المال الأجنبي إلى جانب الإستثمار المحلي، كما أن فتح الأسواق الدولية يعد أمرا حاسما للنمو الإقتصادي، و القول بأن التنمية تتم تدريجيا

[1] مدحت القريشي، علم إقتصاد التنمة، مرجع سابق، ص 66.

[2] محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق، ص 83 و 84 و 85.

بخلاف ما هو متفق علية في الكتابات الإقتصادية حول أهمية وجود دفعة قوية لحدوث عملية التنمية، التركيز على النواحي الإقتصادية في تحقيق التنمية و النمو، متجاهلة النواحي الإجتماعية و الثقافية التي لا تقل أهمية[1] .

4) نظرية شومبيتر في النمو الإقتصادي:

حاول شومبيتر سد الفجوة بين آراء ماركس و آراء النبوكلاسيك المتعلقة بالتنمية الإقتصادبة، و قد ظهرت أفكاره عن النمو في كتابه نظرية التنمية الإقتصادية عام 1911، وكملها في كتاب له عن الدورات الإقتصادية عام 1939.

4- 1- أهم أفكار شومبيتر المتعلقة بالنمو:

- أن التنمية الإقتصادية هي تغير تلقائي و غير مستمر في قنوات التدفق الدائري أي تمر بفترات إزدهار يعقبها فترات كساد تغير من حالة التوازن التي كانت سائدة، فالإزدهار يحدث بسبب الإبتكارات التي يحدثها المنظمون، و التي من شأنها زيادة الإنتاج و دفع عجلة النمو الإقتصادي، أما الكساد فيحدث لأن إتجاه النمو ليس مستمرا، و يصل إلى حدوده بسرعة عندما لا تكون بيئة الإستثمار غير مواتية بسبب التوسع في الإئتمان و التوسع في الإنتاج مما يحدث فائض في السوق، فتخفض الأسعار و الدخول النقدية، و لكن لفترة وجيزة لتعود الأمور إلى التحسن[2].

- إعطاء المنظم أهمية خاصة و وصفه بأنه محرك عجلة التنمية، فالمنظم عنده هو المبتكر و المجدد و لا يكون بالضرورة مخترعا أو رأسماليا، و إنما يتلخص جوهر دوره في إنتاج منتجات جديدة للسوق و إدخال الإبتكارات التي تأخذ عدة صور مثل: تقديم طرق مزج جديدة للعوامل الإنتاجية، إدخال سلع جديدة، إستحداث أساليب إنتاج جديدة، القيام بفتح أسواق جديدة أو إعادة تنظيم بعض الصناعات، تنمية موارد جديدة للإمداد بالمواد الخام[3]. و لكي يقوم المنظم بوظائفه لابد من توفر شيئين: الأول وجود المعرفة الفنية لديه و توفر البيئة الإجتماعية الملائمة لظهوره، و الثاني القدرة على التصرف بشأن عوامل الإنتاج بواسطة الإئتمان المصرفي الذي يقدم له إمكانيات للحصول على الأرباح[4] .

---

[1] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 84 و 85.

[2] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: مفهومها و نظرياتها و سياساتها، مرجع سابق، ص 69.

[3] محمد عبد العزير عجمية و محمد علي الليثي، التنمية الإقتصادية: مفهومها، نظرياتها و سياساتها، مرجع سابق، ص 93.

[4] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 70.

- ميز شومبيتر بين نوعين من الاستثمار : الإستثمار التلقائي و الإستثمار المحفز، فالأول يتحدد بعوامل مستقلة عن النشاط الإقتصادي و يتوقف على إكتشاف موارد جديدة و تقدم تكنولوجي، أما الثاني يعتبر دالة لحجم النشاط الإقتصادي، و يتم نتيجة زيادة الدخل و يتوقف على الأرباح و سعر الفائدة و التراكم الرأسمالي.

- أما بخصوص آراء شومبيتر حول نهاية الرأسمالية فإنها قد تحدث نتيجة أحد أو كل الأسباب التالية: إنهيار الوظيفة التنظيمية، أو تحطم الإطار المؤسساتي للمجتمع الرأسمالي مما يسبب قيام الاحتكارات[1]، أو تناقص مقدرة رجال الأعمال و الصناعيين على الإمساك بالقيادة في الحكومات الرأسمالية، مما يضعف من قدرتهم على المحافظة على ولاء العمال، و من ثم يفسح المجال لظهور الإشتراكية، فالإبتكارات تحولت من كونها نشاطا شخصيا لتصبح نشاطا روتينيا غير شخصي يجري داخل بيروقراطية المشروعات الكبيرة[2].

4– 2 – نقد نظرية شومبيتر: من أهم الإنتقادات الموجة إلى نظريته هي[3]:

– إعطاء أهمية مبالغ فيها للمنظم في حين أن وظيفة الإبتكار، في الوقت الحاضر هي من مهام الصناعات ذاتها، و تقوم **هذه** الأخيرة الآن بالإنفاق على البحوث و التطوير.

– التنمية الإقتصادية هي نتيجة لعملية دورية، ولكن أشار Nurkse أن التنمية تعود إلى التغيرات المستمرة.

– إعطاء أهمية كبيرة للإئتمان المصرفي، و التقليل من دور الإدخارات و الإستثمارات الحقيقية من أسهم و سندات.

– إن نظرية شومبيتر تتلاءم مع نظام إقتصادي و إجتماعي معين كان سائدا حينها في أوربا الغربية و أمريكا، أما في البلدان النامية فإن النظام الإقتصادي يختلف تماما، و أن متطلبات التنمية من البنى التحتية الإقتصادية و الإجتماعية غير متوفرة، و لا توجد الأعداد المطلوبة من المنظمين، كما و إهتم شومبيتر بالمشكلات الإقتصادية في المدى القصير.

5– النظرية الكينزية:

و التي سنتطرق من خلالها إلى آراء كينز حول النمو الإقتصادي، و إلى نموذج هارود– دومار.

---

[1] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 70 و 71.

[2] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، التنمية الإقتصادية: مفهومها، نظرياتها و سياساتها،مرجع سابق، ص 96.

[3] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 71 و 72 .

5- 1- آراء كينز حول النمو الإقتصادي:

وضع كينز نظريته في العمالة و النقود و سعر الفائدة سنة 1936 لمعالجة أزمة العالم الرأسمالي التي أدت إلى الركود الإقتصادي خلال السنوات (1933-1929)، و رأى أن المشكلات التي يمر بها الرأسمالي تكمن في جانب قصور الطلب الفعلي و تصريف تلك السلع و الخدمات[1]، و إعتبر أن الإستثمار هو دالة لسعر الفائدة و أن الإدخار هو دالة للدخل، و دالة الإنتاج تعتمد على حجم العمل المستخدم، بإعتبار أن الإقتصاد يحتوي على طاقات إنتاجية غير مستغلة، يؤشر كينز إحتمال حصول توازن إقتصادي عند مستوى أقل من مستوى الإستخدام الكامل، و يتوازن الدخل و الإنتاج في إقتصاد مغلق عندما يتساوى الإستثمار المخطط مع الإدخار المخطط[2].

و إهتم كينز بالإقتصاد القومي و الشروط اللازمة لنموه، و عد الطلب الفعال المحور الأساسي للتنمية الإقتصادية و عرفه بأنه الجزء الذي ينفق من الدخل القومي على الإستهلاك و التراكم، و أوجد علاقة بين الإستثمارات و نمو الدخل القومي أطلق عليها مصطلح المضاعف الذي يبين أثر الإستثمار، فالزيادة في الإنفاق على الإستثمار ستؤدي إلى زيادة في الدخل القومي بكميات مضاعفة، و يمكن التعرف على الزيادة الحاصلة في الدخل القومي المتأتية من زيادة معينة في الإستثمار بمعرفة الميل الحدي للإستهلاك، وذلك من خلال المعادلة الآتية : $M=1/1-MPC = 1/MPS$

حيث أن: M : المضاعف ، MPC : الميل الحدي للإستهلاك ، MPS : الميل الحدي للإدخار

و يرى كينز أن الدخل القومي يتكون من مجموع الدخول الفردية، و أن الإستثمار يتحول في غمار عملية التنمية إلى دخول فردية، و هذه الدخول يتم إدخار جزء منها و الجزء الآخر يتم إنفاقه على الإستثمار الذي يتحول إلى دخول جديدة تنفق هي أيضا، و من ثم تتحول إلى دخول أخرى، و هكذا فإن الزيادة في الدخل القومي تكون أكبر من الزيادة من الإستثمارات التي تم البدء بها، و مقدار المضاعف يتوقف على الجزء المنفق من الدخل فكلما إرتفع الميل الحدي للإستهلاك إرتفعت قيمة المضاعف[3].

---

[1] سالم توفيق النجفي، و محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق، ص 69.

[2] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: مفهومها، نظرياتها و سياساتها، مرجع سابق، ص 73.

[3] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 70 و 82.

5- 2- نموذج هارود- دومار:

طورت أبسط دوال الإنتاج و الأكثر انتشارا و المستعملة في تحليل النمو الإقتصادي خلال عقد الأربعينات من القرن العشرين، من قبل الإقتصادي البريطاني روي هارود Roy Harod و الأمريكي إيفسي دومار Domar Evsey، لتوضيح العلاقة بين النمو و البطالة في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة، و لكن نموذج هارود- دومار استعمل على نحو واسع في البلدان النامية لإحتوائه طريقة بسيطة للنظر إلى العلاقة بين النمو و متطلبات رأس المال[1].

يقوم النموذج على مجموعة من الفرضيات تتمثل في:

- الإستخدام الكامل لعناصر الإنتاج، الإقتصاد مغلق، الميل المتوسط للإدخار يساوي الميل الحدي للإدخار، ثبات كل من: الميل الحدي للإدخار و معامل رأس المال و المستوى العام للأسعار[2]، إن الإنتاج Y لأي وحدة إقتصادية سواء شركة أو صناعة أو الإقتصاد الوطني برمته يعتمد على كمية رأس المال K المستثمر في تلك الوحدة، و تعرف هذه العلاقة لنسبة رأس المال إلى الناتج بمعامل رأس المال و نرمز له بالرمز k، و عليه فإن : $k= K / Y$ [3].

- إن معدل النمو في الناتج $\Delta Y/Y$ يعتمد على الميل الحدي للإدخار، و بإفتراض أن الميل الحدي للإدخار يساوي الميل المتوسط للإدخار، فإنه يساوي الإدخار مقسوم على الدخل القومي S/Y ،و يمثل الإدخار نسبة معينة من الدخل القومي: $S= s*Y$ ....(1) حيث أن s: الميل الحدي للإخار، و S: الإدخارات[4].

- الإستثمار عبارة عن التغير في رصيد رأس المال: $I=\Delta K$....(2)

وطالما أن رصيد رأس المال يرتبط بالناتج القومي و بمعامل رأس المال فإن:

$\Delta K = k*\Delta Y$ . ....(3) ، و الرمز Δ يعبر عن الزيادات في الإنتاج و رأس المال .

في حالة التوازن الإدخار لابد وأن يتساوى مع الإستثمار: $S=I$.....(4)[5]

---

[1] محمد صالح تركي القريشي، علم أقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 91.

[2] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات،مرجع سابق، ص 74.

[3] محمد صالح تركي القريشي، علم أقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 92.

[4] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات،مرجع سابق، ص 75.

[5] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، علم أقتصاد التنمية ، مرجع سابق، ص 79.

ومن المعادلات (2) و (3) يتبين أن: $I=AK=k^*\Delta Y$.....(5)

و بتعويض المعادلتين (5) و (1) في العادلة (4) يصبح لدينا:

$s^*Y=k^*\Delta Y$....(6)

و بقسمة طرفي المعادلة رقم (6) على Y نحصل على: $\boxed{g= \Delta Y/Y=s/k}$

و تمثل المعادلة الأخيرة العلاقة الأساسية لنموذج هارود- دومار، بحيث يمثل g معدل نمو الناتج القومي الذي يساوي المعدل الحدي للإدخار قسمة معامل رأس المال الحدي، و هذه المعادلة تتضمن رؤية أن رأس المال الذي يخلقه الإستثمار في المصانع و المعدات هو المحدد الرئسي للنمو، و هو يعتمد على مدخرات الأفراد و الشركات التي تجعل الإستثمارات ممكنة و بالتالي الزيادة في الدخل القومي، أما معامل رأس المال فهو مقياس لإنتاجية الإستثمار أو رأس المال[1]. و يزداد النمو الاقتصادي إما بتوسيع نسبة الإدخارات في الدخل القومي أو بتخفيض معامل رأس المال (أي زيادة كفاءة إنتاجية رأس المال). و بالتالي فإن نموذج هارود- دومار يبين الطريقة الأولية لفحص الخطط التنموية من حيث إنسجام و إتساق الإستثمار و الإدخارات و معدلات النمو الإقتصادي، فهذا النموذج يمكن تطبيقه على الإقتصاد الوطني أو على كل قطاع أو صناعة، فعندما يقرر المخططون حجم الإستثمار الذي سيوزع لكل قطاع، تقوم معادلات نموذج هارود- دومار بتقرير معدلات النمو في كل قطاع[2].

و لقد تعرض نموذج هارود- دومار لعدة إنتقادات أهمها:

- إن النموذج يفترض تساوي معامل رأس المال الناتج k/y و المعدل الحدي لرأس المال الناتج، و هذا لا ينطبق مع الواقع الفعلي، حيث إذا دخل رأس المال مرحلة تناقص الفوائد فإن معدل معامل رأس المال و المعدل الحدي لرأس المال سيكونان مختلفين، كما أن النموذج لم يهتم بإحتمال تغير مستوى الأسعار أو أسعار الفائدة، و إفترض ثبات كل من الميل الحدي للإدخار و معامل رأس المال، إلا أن هذا الإفتراض غير واقعي، حيث أنهما يمكن أن يتغيرا في الأمد الطويل،

[1] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 93.

[2] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق ص 79 و 80.

- إفترض ثبات نسب إستخدام كل من رأس المال و العمل إلا أنه يمكن أن يحدث تغيير في رأس المال نتيجة لتغير عرضه و سعر الفائدة الحاصلة من التغيير في تفضيل السيولة النقدية، أو من خلال زيادة عرض النقد أو تقليصه، أما التغيير في نسبة العمل تحصل نتيجة التغيير النسبي في عرض العمل الحاصل نتيجة للتغيير في معدلات الأجور التي تحصل من التغييرات في حجم السكان، الذين يفضلون الحصول على الدخل على التمتع بوقت الفراغ، كما أن التقدم التقني يمكن أن يؤثر على عرض العمل و إمكانية الإحلال بين العمل و رأس المال[1].

- يعتبر هذا النموذج غير ملائم للدول النامية، لإتصافه بإرتفاع معدل الإدخار و معدل رأس المال الناتج ، و إفتراضه عدم تدخل الحكومة في النشاط الإقتصادي و إقتصادا مغلقا بينما تكون الإقتصاديات النامية عادة متفتحة[2].

6) نظرية النمو المتوازن:

و أهم مؤيدوا نظرية النمو المتوازن نركسيه (Nurkse) و آرثر لويس(Lewis Arthur) و بول روسنستين رودان Paul (Roseinstein Rodan)، و الذين أكدوا على أن النقص في الأسواق يعد عائقا بوجه التقدم بإتجاه التصنيع، فإقترحوا إستراتيجية للنمو المتوازن في صناعات يدعم بعضها البعض لتخلق سوقا لكل منتوج من منتوجاتها.

صاغ Rodan فكرة الدفعة القوية سنة 1955، و التي تركز على دفع معدلات النمو للأعلى في قطاعات رئيسية منتقاة، بتنفيذ برامج إستثمارية ضخمة تغطي نطاقا واسعا من مجالات و فروع الإنتاج. و تقوم فكرته على أمرين أساسيين، يتمثل الأول في ضرورة أن يكون الطلب على العديد من المنتجات كبيرا لدرجة تحقيق أدنى تكاليف ممكنة للإنتاج و جني وفورات كبيرة الحجم في العديد من المجالات، أما الأمر الثاني يتمثل في أنه لزيادة الطلب على أية سلعة من الضروري أن ترتفع مستويات الدخول بمعدل كبير في ربوع الإقتصاد القومي[3].

أما نيركسه ركز على مشكلة الحلقة المفرغة للفقر، و الناجمة عن تدني مستوى الدخل و ضيق حجم السوق، مؤكدا أن كسر الحلقة المفرغة لا يتحقق إلا بتوسيع حجم السوق، من خلال جبهة عريضة من الإستثمارات في الصناعات

[1] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق، ص 81 و 83.
[2] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 77.
[3] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص 163 و 166.

الإستهلاكية لإشباع حاجات السوق المحلية، و يجب تطوير جميع القطاعات في آن واحد لتنمو في نفس الوقت، مع التأكيد على ضرورة تحقيق التوازن بين القطاع المحلي و القطاع الخارجي، و ما بين القطاع الصناعي و القطاع الزراعي، حتى لا يشكل تخلف الزراعة عقبة أمام تقدم الصناعة، و ما بين مختلف الصناعات الإستهلاكية و الصناعات الرأسمالية، و رأى أنه يتوجب على البلد أن يوسع تجارته الداخلية على حساب تجارته الخارجية لمواجهة متطلبات الإستيرادات المتنامية و تمكين الصادرات من أن تمول التنمية، ويتم تمويل البرنامج الإستثماري الضخم بالإعتماد على الموارد المحلية التي ينبغي أن تأتي من القطاع الزراعي. و في النهاية يتحقق التوازن بين جهة العرض و جهة الطلب، ذلك لأن جهة العرض تعمل على التأكيد على تطوير جميع القطاعات المرتبطة ببعضها في آن واحد، مما يساعد على عرض السلع، أما جهة الطلب فتدفع بإتجاه توفير فرص العمل الواسعة، و زيادة الدخول بحيث يزداد الطلب على السلع و الخدمات[1].

أما آرثر لويس رأى أن مختلف القطاعات (الزراعة و الصناعة و التصدير) في الإقتصاد الوطني، يجب أن تنمو بعلاقة صحيحة فيما بينها أو إنها لن تنمو أبدا، و بطريقة متوازنة من أجل خلق الطلب و العرض الكافيين[2].

و وجهت العديد من الإنتقادات لنظرية النمو المتوازن أهمها:

– إن إقامة الصناعات جميعها في آن واحد يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج، ما يجعلها غير مربحة للتشغيل في ظل غياب العدد الكافي من المعدات الرأسمالية، و عند قيام الصناعات الجديدة، فإن الطلب على الصناعات القائمة سينخفض مما يجعلها غير مربحة، و بينما تفترض النظرية بأن العلاقة بين الصناعات متكاملة، فإن محدودية عرض عوامل الإنتاج تجعل العلاقة في معظمها تنافسية، كما أن تطبيق النظرية يتطلب توفر موارد ضخمة ومهارات، و هذا غير متوفر في البلدان المتخلفة، فكيف يمكن تحقيق تنمية في جميع القطاعات معا.

– يعتمد أصحاب نظرية النمو المتوازن على مبدأ يقول أن جميع الصناعات متساوية في إحتوائها على الوفورات الخارجية، و لكن بعض الصناعات في الواقع الفعلي تنتج وفورات خارجية أكثر من غيرها لذلك هي تستحق أن تمنح الأولوية في الخطط التنموية في البلدان النامية.

---

[1] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 91 و 92 و 93.

[2] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق، ص 130.

– إن تأجيل إنماء صناعات السلع الإنتاجية، لحساب دفعة قوية في إنشاء الصناعات الإستهلاكية الخفيفة، سيؤدي إلى قصور في تنمية المدخرات الحقيقية في الأجل الطويل، و ذلك لزيادة الإستهلاك على حساب الإدخار.

– إن مفهوم النمو المتوازن ينطبق أكثر على البلدان المتقدمة من إنطباقه على البلدان المتخلفة، لما تتوفره من مكائن و معدات و مدراء و عمالة و مهارات و قابليات خلاقة و عادات إستهلاكية[1].

– فكرة النمو المتوازن قابلة للتطبيق في مراحل لاحقة من النمو المستدام، و لكنها غير ملائمة لكسر الجمود الذي تتميز به البلدان المتخلفة[2].

7): نظرية النمو الغير متوازن:

قدم الإقتصادي الفرنسي فرانسوا بيرو نظرية مراكز أو أقطاب النمو، و التي رأت أن على البلدان المتخلفة أن تبدأ بتركيز جهودها الإنمائية في مناطق تتمتع بمزايا نسبية من حيث الموارد الطبيعية أو الموقع الجغرافي فتجذب وراءها المناطق الأخرى، ومع الوقت تنتشر عجلة النمو في سائر مناطق الإقتصاد القومي[3].

و التنمية طبقا لهيرشمان هي عملية ديناميكية تنقل الإقتصاد من حالة لا توازن إلى حالة لا توازن أخرى، و لكن بمستوى أعلى من الدخل و الإنتاج، فهو يؤكد أن تطبيق خطة عدم التوازن المقصود هي أفضل طريقة لتحقيق النمو الإقتصادي في البلدان النامية لأنها لا تستطيع تنفيذ برنامج إستثماري شامل لمعظم القطاعات لإفتقارها للموارد اللازمة من رأس مال و تنظيم، و إعتبر أن السبب الرئيسي وراء تخلفها هو ضعف إتخاذ القرارات الإستثمارية[4].

إذ رأى هيرشمان أنه لابد من التركيز على الإستثمار في القطاعات الإستراتيجية خلال المراحل الأولى، مما يقود إلى إستثمارات جديدة و يمهد الطريق لدفع عملية التنمية، و رأى أن الإستثمار في النشاط الإنتاجي يتولد عنه أكبر قدر ممكن من الترابطات بين العمليات الإنتاجية للمشروعات الصناعية إلى الخلف (قدرة الصناعة على خلق الطلب على منتجات الصناعات السابقة فمثلا إقامة مصنع للسيارات يشجع على إقامة مصنع للبطاريات و الزجاج و الإطارات) و

[1] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق،لاص 132.
[2] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 94 و 95.
[3] محمد عبد العزيز عجمية و عبد الرحمن يسرى أحمد، التنمية الإقتصادية و الإجتماعية و مشكلاتها، الدار الجامعية، 1999، ص 118
[4] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 96 .

إلى الأمـام (قـدرة الصـناعة علـى خلـق فـرص الإسـتثمارات في المراحـل التاليـة لعمليتهـا الإنتاجيـة، فمـثلا إذا أقـيم مصـنع للحليـب سـيدفع هذا لإقامـة مصـنع للـزبادي و الجـبن)[1]، و هكـذا ينتقـل النمـو مـن القطاعـات القائـدة إلى القطاعـات التابعـة، و عنـدما تبـدأ المشـروعات الجديـدة فإنهـا تجـني الوفـورات الإقتصـادية الخارجيـة الـتي ولـدتها المشـروعات السـابقة، و تولـد وفورات خارجية يمكن أن تستفيد منها المشروعات اللاحقة[2].

و إعتقـد بـول سـتريتن Paul Streeten أن معـدل النمـو الإقتصـادي المتـأتي مـن النمـو غـير المتـوازن أكـبر مـن المتـاتي مـن النمـو المتـوازن بسـبب حركيـة التكامـل بـين أجـزاء عمليـة الإسـتثمار، فـالإختلال في التـوازن الـذي خلقـه التركيـز علـى إسـتثمار في مشروع معين، سيحفز الإستثمار في المشروعات التي ترتبط به خلفيا و أماميا مما يصحح الإختلال في التوازن [3].

و تتمثل أهم الإنتقادات الموجهة لنظرية النمو غير التوازن في[4]:

– تقـوم هـذه النظريـة بصـفة أساسـية علـى المبـادرة الفرديـة، و تتخـذ مـن إخـتلال التـوازن محركـا للنمـو، بحيـث أن التنميـة لا تـتم في ظـل التخطـيط الشـامل و الـذي يعتـبره الـبعض مهمـا في ضـوء محدوديـة المـوارد، تفـترض وجـود مرونـة عاليـة في عـرض المـوارد و هذا غـير واقعـي، و خلـق عـدم التـوازنات في الإقتصـاد مـن خـلال الإسـتثمار في قطاعـات إسـتراتيجية، و في ضـوء الشـح في الموارد قد يقود إلى الضغوط التضخمية، و مشكلات في ميزان المدفوعات في البلدان النامية.

– أنهـا لا تعطـي إهتمامـا كافيـا لتركيـب و إتجـاه و توقيـت النمـو غـير المتـوازن، فالمشـكلة ليسـت في إيجـاد الإخـتلال و إنمـا في الحجم الأمثل للإختلال و أين يتم و ما هو مقداره و تحديد الأولوية في النشاطات الرائدة.

-إن 8) نظرية مراحل النمو لروستو:

نشـر الإقتصـادي الأمريكـي والـت وينمـان روسـتو كتابـه مراحـل النمـو الإقتصـدي سـنة 1960، و حـدد 5 مراحـل لعمليـة النمو الإقتصادي عند الدول المتخلفة، تتمثل فيما يلي[1]:

---

[1] محمد عبد العزيز عجمية و عبد الرحمن يسرى، التنمية الإقتصادية و الإجتماعية و مشكلاتها، مرجع سابق، ص 119 و 120.

[2] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 96.

[3] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق، ص 133.

[4] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 99.

– المرحلة الأولى: مرحلة المجتمع التقليدي: تتضمن هذه المرحلة مجتمعات قديمة، يسودها حد منخفض جدا للإنتاج المتاح، الذي يرجع للطبيعة المتخلفة للتكنولوجيا السائدة، و حوالي ثلاثة أرباع قوة العمل تشتغل قي الزراعة، و يسود في هذه المرحلة النظام الإقطاعي، وغياب السلطة المركزية في المناطق الريفية و التمسك بالعادات و التقاليد.

– المرحلة الثانية: مرحلة التهيؤ للانطلاق: تمثل مرحلة إنتقالية تحدث خلالها تغييرات هامة في المجالات الإقتصادية و الغير إقتصادية، و تبرز نخبة ترغب في التجديد الإقتصادي، فتقوم بتعبئة المدخرات و تقدم على تحمل مخاطر الإبتكارات، إلا أن المجتمع يظل خلال هذه المرحلة متميزا بالأنماط السلوكية و الأساليب الإنتاجية التقليدية.

– المرحلة الثالثة: مرحلة الإنطلاق: و تتميز هذه المرحلة بالتغييرات الآتية: إرتفاع الدخل القومي إلى أكثر من10 %، ظهور صناعات جديدة و قائدة تنمو بمعدلات مرتفعة، بروز إطارات سياسية و إجتماعية دافعة للنمو، يتم تطوير الصناعات التصديرية لتسهيل إستيراد رأس المال، يتم تمويل مرحلة الإنطلاق من قطاع الزراعة لأغراض الإستثمار في التجارة و الصناعة. و يرى روستو بناءا على التجارب التاريخية للدول المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية و اليابان أن هذه المرحلة تدوم لحوالي عقدين أو ثلاث ينتقل المجتمع بعدها إلى المرحلة التالية.

– المرحلة الرابعة: مرحلة النضج: و تدوم **هذه** المرحلة من وجهة روستو 40 سنة تنتشر خلالها التكنولوجيا الحديثة، و يتحقق فيها النمو المستدام، و تحل القطاعات القائدة الجديدة محل القطاعات القديمة، و يرافق التغير الهيكلي في الصناعة تغيرات هيكلية إجتماعية و نمو سكان المدن.

- **المرحلة الخامسة: مرحلة الإستهلاك الوفير:** تتسم هذه المرحلة بإنتشار ظاهرة الإستهلاك على نطاق واسع، و يتخطى المجتمع مشكلة حصوله على الحاجات الأساسية، ليتجه إهتمامه نحو تحسين نوعية الحياة من خلال تحقيق الرفاهية الإجتماعية، وإنتاج و إستهلاك السيارات الفخمة و السلع المعمرة، و سلع الرفاهية بكميات كبيرة.

و تعرضت نظرية روستو لجملة من الإنتقادات و التي يمكن إيجازها فيما يلي:

[1] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، مرجع سابق بتصرف، ص 158، و 159 و 200.

– إن مرحلة المجتمع التقليدي ليست ضرورية و حتمية للتنمية، فالولايات المتحدة و كندا و نيوزيلاندا لم تمر بها، بالإضافة إلى صعوبة التفريق بين المراحل، و كذا إحتمال التداخل بينها[1].

– فصل روستو في تحليله بين الأنشطة عن بعضها البعض، حيث يرى أنه يحصل نمو صناعي كبير فقط بعد تحضير الزراعة و تجديدها، و زيادة رأس المال الإجتماعي بمعدلات كبيرة، غير أن تجارب التنمية في الدول النامية تشير إلى أهمية و ضرورة توسع قطاعي الزراعة و الصناعة في نفس الوقت[2].

– إعتبر أن طريق التنمية هو طريق واحد لكل الدول، و هذا مغاير للحقيقة، لأن الظروف التي سادت في الماضي ليس بالضرورة أنها ستسود في المستقبل، و قد لا تواجه كل الدول نفس الظروف و بنفس الدرجة.

–لم يبين الأسباب التي جعلت بعض الدول تسبق الأخرى في تحقيق الإنطلاقة الإقتصادية.

– ذكر روستو أن الدولة عندما تصل إلى المرحلة الخامسة يتم إكتمالها من ناحية التطور التقني و إستخدام التكنولوجيا، غير أنه لم يحدد المستوى الذي يجب وصوله حتى يقال بأن البلد وصل إلى المرحلة الخامسة، و ما هي التكنولوجيا التي يقصدها و الواجب تحقيقها، كما أنه ركز على شروط النمو دون أن يتطرق إلى ميكانيزماته[3].

المطلب الثالث: نظريات و نماذج النمو الإقتصادي النيوكلاسيكة الحديثة و النظرية الجديدة

1) النظرية النيوكلاسيكة الحديثة للنمو الإقتصادي:

و التي ظهرت منذ منتصف الخمسينات، حيث سنتطرق إلى نموذج كل من سولو و جيمس ميد.

1– 1– نموذج سولو:

بنى روبرت سولو نموذجه عن النمو الإقتصادي للمدى الطويل، و الذي يقوم على تفاعل مخزون رأس المال و قوة العمل و التقدم التقني خلال عقد الخمسينات، بعد نشره لبحثه "مساهمات في نظرية النمو الإقتصادي" عام 1956.

---

[1] مدحت القريشي ، التنمية الإقتصادية: نظريات و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 113.

[2] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص 163.

[3] محي الدين حمداني، حدود التنمية المستدامة في الإستجابة لتحديات الحاضر و المستقبل، دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية، تخصص: تخطيط، جامعة الجزائر، السنة الدراسية: 2008– 2009، ص 45.

أ- فرضيات النموذج:

يعد روبرت سولو من الإقتصاديين النيوكلاسيكيين، فقد بنى نموذجه على إفتراضاتهم بالإضافة إلى ما يلي:

- إعتبر أن الإقتصاد يتكون من قطاع واحد و يقوم بإنتاج منتج واحد.

- إفترض أن مدخلات العمل L تساوي قوة العمل، و التي هي عدد الأشخاص الذين يبحثون عن العمل، فالنموذج لا يسمح بالبطالة، و نسبة المشاركة لا تتغير مع مرور الوقت أي معدل النمو من مدخلات العمل L تساوي معدل نمو السكان $\frac{\Delta L}{L}=n$، حيث أن n: هي معدل نمو السكان، بينما تعبر النسبة $\frac{\Delta L}{L}$ عن معدل النمو في مدخلات العمل[1].

- إستخدم دالة كوب دوغلاس للإنتاج و التي هي على الشكل التالي : $Q = y\ K^{\alpha}\ L^{\beta}$

Q: الإنتاج، K : رأس المال، L: العمل ،y : ثابت، α : مرونة الإنتاج بالنسبة لرأس المال، β : مرونة الإنتاج بالنسبة للعمل.

و تفترض **هذه** الدالة أن: $\alpha + \beta = 1$ أي ثبات عوائد الحجم ما يعني أن الزيادة في الدخل تساوي حاصل ضرب الناتج الحدي لكل عنصر بالزيادة في كمية ذلك العنصر[2].

ب- عرض النموذج:

ب – 1- نموذج سولو مع تراكم رأس المال:

تكون دالة الإنتاج على الشكل التالي: $Y=f(K,L)$، حيث أن: K يعبر عن رأس المال، L تمثل العمل، فإذا أردنا زيادة الإنتاج بالمعدل z يصبح لدينا: $zY=f(zK,zL)$ ، و بما أن مردود الحجم يكون ثابتا فإن الإنتاج بالنسبة للعامل يمثل كمية رأس المال للعامل، و إذا أردنا حساب دالة الإنتاج بالنسبة لعامل واحد نضع $z=1/L$ و بالتعويض في دالة الإنتاج يصبح لدينا:

[1] Philippe Darreau Avant- propos de Christian Bordes, Croissance et politique économique, de boeck, 1er édition 2003, p 32

[2] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي مرجع سابق، ص 87.

$$Y/L = F(K/L, L/L) = y = f(K/L, 1)$$

حيث أن: $Y/L = y$، و التي تعبر عن دالة الإنتاج لعامل واحد، و النسبة K/L تعبر عن رأس المال للعامل، و بما أن العدد 1 ثابت يمكن إهمالة، فتصبح دالة الإنتاج لشخص واحد من الشكل: $y= f(k)$، حيث أن: $k=K/L$ [2].

في إقتصاد مغلق يوجه الناتج المحلي الإجمالي إلى الإستهلاك و الإنفاق على السلع الرأسمالية كالتالي: $Y= C+I$.

و تكون دالة الإنتاج التجميعية للعامل من الشكل : $y= c + i$

حيث أن: c : يمثل الإستهلاك بالنسبة للعامل، i: يمثل الإستثمار بالنسبة لعامل[1].

و تكون دالة الإستهلاك لشخص واحد على الشكل التالي: $c = (1-s)y$

حيث أن: s يعبر عن معدل الإدخار و بالتعوض في دالة الإنتاج للعامل يصبح لدينا:

$y = (1-s)\, y + i$ ، و بالتالي: $i=y-y(1-s)$

و عليه فإن: $i=sy$، و تدل هذه المعادلة على تساوي الإستثمار مع الإدخار، و يمثل الإدخار نسبة من الدخل لنسبة الإنتاج الناتجة عن الإستثمار، و معدل الإدخار يحدد توزيع الناتج المحلي الإجمالي بين الإستهلاك و الإدخار.

أما مخزون رأس المال: محدد أساسي للإنتاج في الإقتصاد و قابل للزيادة عبر الزمن، و هو يعتبر مصدر للنمو الإقتصادي، و يتحدد تغير مخزون رأس المال وفقا لعاملين أساسيين، الأول هو الإستثمارات فالمخزون يرتفع لأن المؤسسة إشترت مصانع و تجهيزات جديدة، أما العامل الثاني فيتمثل في الإهتلاك فمخزون رأس المال ينخفض نتيجة لتقادم رأس المال، و قدر مخزون رأس المال على أنه الفرق بين زيادة رأس المال الإضافي للإستثمار و الإهتلاك[2].

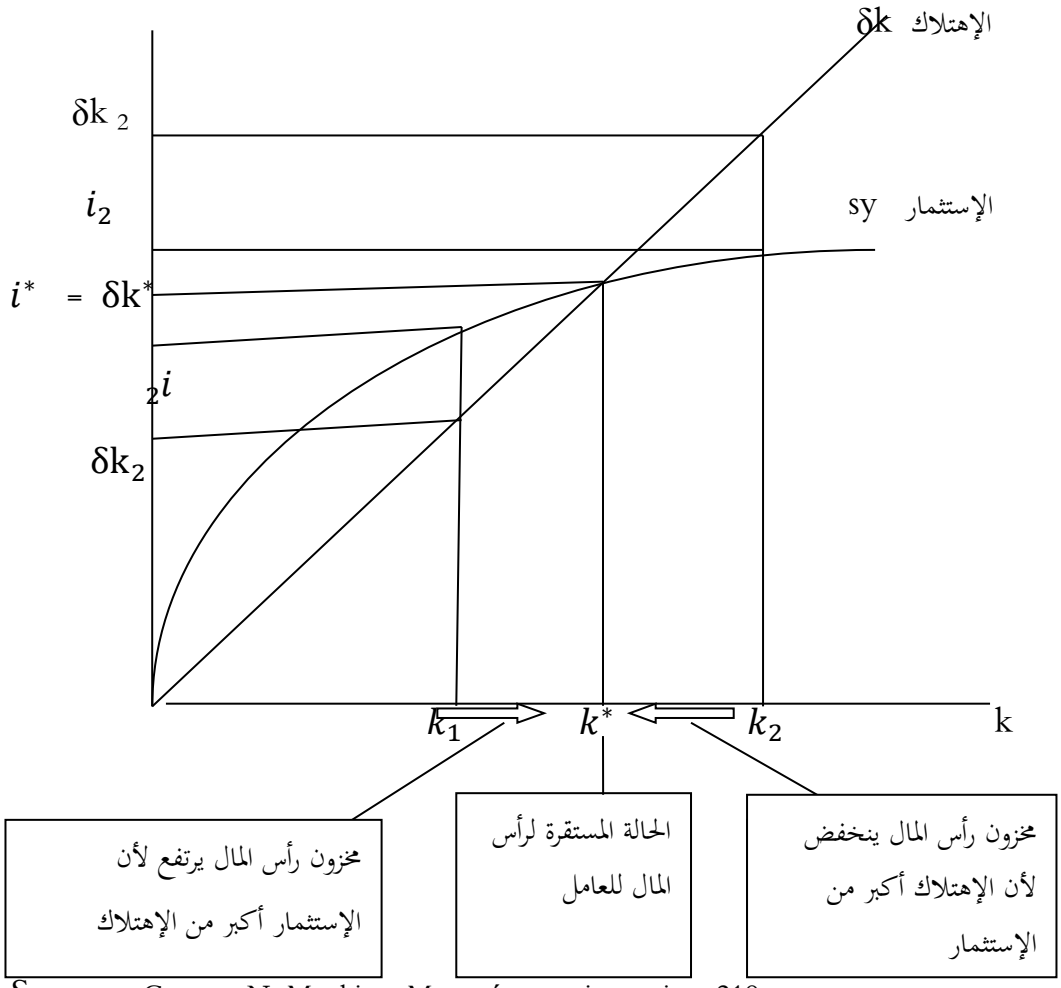
$\Delta K = i - \delta k$ أي: $\Delta k= s\, y - \delta k$

حيث أن :Δk : يمثل صافي الإستثمار أي التغير في مخزون رأس المال ، δ: معدل الإهتلاك .

[1] Gregory N . Mankiw , Macro economie , opcit, p 215.
[2] Gregory N . Mankiw , Macro economie , opcit, p 216 .

و عندما يكون $\Delta k=0$ تمثل **هذه** النقطة ما يعرف بالحالة المستقرة، و هي حالة التوازن في نموذج سولو، كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل البياني رقم 01: الإستثمار و الإهتلاك عند مستويات مختلفة من مخزون رأس المال k و الحالة المستقرة لنموذج سولو.



Source : Gregory N .Mankiw , Macro économie, opcit, p 219

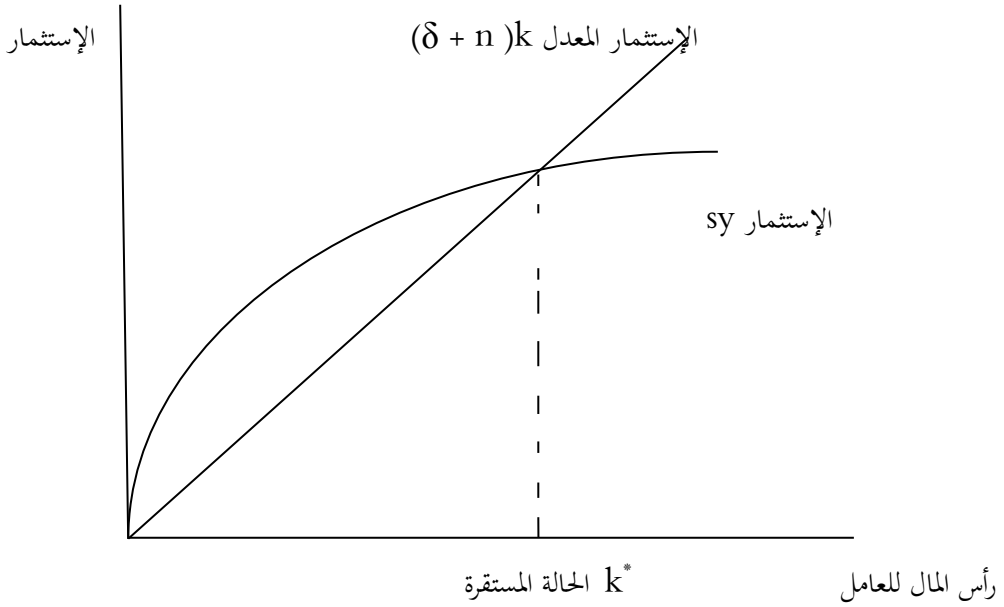
يبين هذا الشكل الحالة المستقرة، و التي يكون فيها الإقتصاد متوازن لفترة طويلة، حيث أن مخزون رأس المال لا يتطور، و يكون حجم الإستثمار يساوي حجم الإهتلاك عند مستوى مخزون رأس المال التوازني k^* ، فإذا إنطلق الإقتصاد بمخزون رأس مال k_1 و الذي هو أقل من مستوى الحالة المستقرة، فإذن الإستثمار أكبر من الإهتلاك، و عليه فمخزون رأس المال سيرتفع عبر الزمن و سيستمر في هذا الإرتفاع بالموازاة مع إرتفاع الإنتاج، حتى يقترب من الحالة المستقرة k^* ، أما عندما ينطلق الإقتصاد بمخزون رأس مال أعلى من حجم الحالة المستقرة، أي أن الإستثمار أقل من الإهتلاك فرأس المال سينخفض بسرعة كبيرة و كذا مخزون رأس المال حتى يقترب من الحالة المستقرة.

ب – 2- نموذج سولو مع النمو الديمغرافي:

بالإضافة إلى تأثير كل من عاملي الإستثمار و الإدخار على تراكم رأس المال بالنسبة للعامل، هناك عامل ثالث و هو النمو الديمغرافي فزيادة عدد العمال تؤدي إلى إنخفاض رأس المال للعامل، فعدد العمال يرتفع عبر الزمن، و تصبح معادلة تغير مخزون رأس المال للعامل على الشكل التالي:

$\Delta k = i - (\delta + n)k$ ،حيث أن n هي معدل النمو الديمغرافي، فهذه المعادلة تبين كيف يؤثر كل من الإستثمار الصافي و النمو الديمغرافي على مخزون رأس المال للعامل[1]، كما يتضح من الشكل التالي:

الشكل رقم 02: النمو الديمغرافي في إطار نموذج سولو



Source :Gregory N . Mankiw, Macro économie, op cit, p 236

يتضح من الشكل السابق أن الإهتلاك و النمو الديمغرافي هما مصدر لإنخفاض مخزون رأس المال، بينما يؤدي الإستثمار الصافي إلى زيادته و تتحقق الحالة المستقرة عندما يعوض الإستثمار i الذي يساوي sy أثر الإهتلاك و النمو الديمغرافي $(\delta+n)k$ أي عند تقاطع المنحنيين، و يكون: $\Delta k=0$ أي: $i^* = \delta k^* + nk^*$

[1] Gregory N . Mankiw , Macro économie,opcit,p 236.

و يرى سولو أن البلد الذي يتميز بمعدل نمو ديمغرافي مرتفع، يكون الإنتاج فيه في الحالة المستقرة، و مخزون رأس المال للعامل ضعيف نسبيا، و بالتالي فإن الدخل للعامل يكون ضعيفا، فبصيغة أخرى يرى سولو أن النمو الديمغرافي المرتفع يؤدي لإفقار البلد، و ذلك لصعوبة الحفاظ على حجم رأس المال للعاملين بما يغطي الزيادة السريعة في عدد العمال، و لهذا يرى سولو أن النمو الديمغرافي يفسر لماذا هناك دول غنية و دول متخلفة[1].

ب – 3– نموذج سولو مع التقدم التقني:

شهدت عدة دول نموا منتظما في متوسط دخلها و الدخل الفردي لفترة طويلة، بعد سنة 1820 كألمانيا و الولايات المتحدة و فرنسا و المملكة المتحدة و دول أخرى، و قد أرجع سولو هذا النمو إلى التقدم التقني الذي يسمح بمواصلة نمو الإنتاج للعامل[2]، و يتم إدراج التقدم التقني، بالعودة إلى دالة الإنتاج الأساسية المرتبطة بمخزون رأس المال الإجمالي k و العدد الإجمالي للعمال L، و يتم إدخال متغير آخر و الذي هو E و يعبر عن التقدم التقني الذي يؤدي إلى رفع إنتاجية و فعالية و مدخلات العمل، حيث أن الإنتاج سيرتفع و كمية العمل تكون نفسها، فتصبح دالة الإنتاج على الشكل التالي[3]: $Y= F(K,L \times E)$

حيث أن: $L\times E$ يمثل عدد العمال الفعالين، فالتقدم التقني يؤدي إلى رفع فعالية العمل E بمعدل ثابت g، و ترتفع مساهمة العمل في الإنتاج بقياس زيادة العمل بالمعدل n و عليه عدد العمال الفاعلين يرتفع بالمعدل $n + g$.

و للحصول على دالة الإنتاج بالنسبة لعامل نقوم بقسمة دالة الإنتاج الكلية على $L \times E$

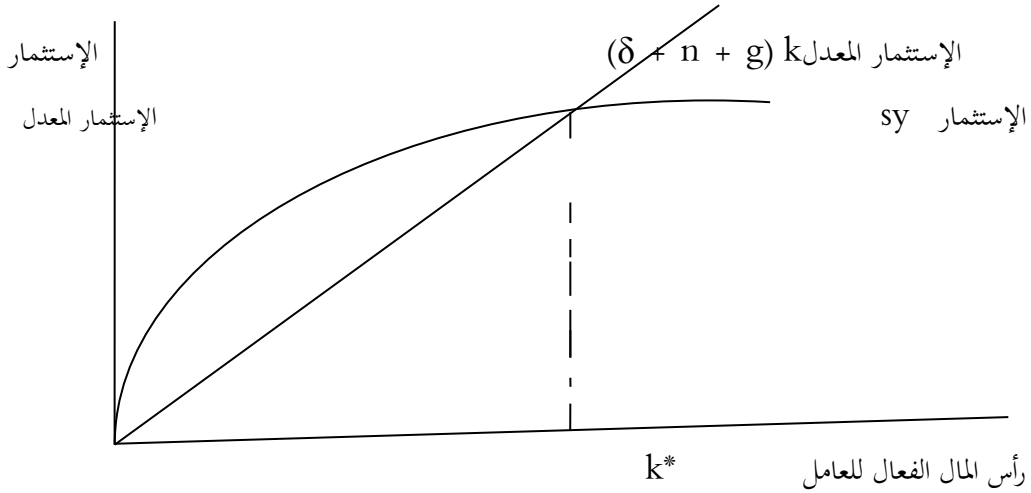
فنحصل على:$k=K/ L\times E$، و يمثل k رأس المال بالنسبة للعامل الفعال، و $y = Y / L \times E$ و يعبر y عن الإنتاج من طرف العامل الفعال، و تكون دالة الإنتاج للعامل الفعال كما يلي:$y = f(k)$.

[1] Gregory N. Mankiw, traduction de la 5e éditin américaine par Jean Houard , Macro économie,opcit, p 238 .
[2] Dwight H Perkins, Steven Radelet et David L Lindauer, Traduction de la 6éme édition américaine par Bruno baron – Renault, Economie du développement, de boeck 3éme édition 2008, p 161.
[3] Gregory N. Mankiw, Macro économie, op cit ,p 247.

أمـا تغـير مخـزون رأس المـال يكـون علـى الشـكل التـالي: $\Delta k=sy-(\delta+n+g)k$، أي أن تغـير مخـزون رأس المـال يسـاوي الإسـتثمار sy مطـروح منـه الإسـتثمار المعـدل $(\delta+n+g)k$، حيـث أن δ k: إهـتلاك رأس المـال، و nk: يعـبر عـن رأس المال للعمال الجدد، بينما gk: يعبر عن العمال الجدد الفعالين الناتجين عن التقدم التكنولوجي[1].

و تكون الحالة المستقرة كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم 03: التقدم التكنولوجي في إطار نموذج سولو



Source :Gregory N .Mankiw ,Macroéconomie,opcit,p248

تعبر الحالـة المسـتقرة عـن تـوازن الإقتصـاد لفـترة طويلـة، و تتحقـق الحالـة المسـتقرة عنـد مسـتوى معـين مـن رأس المـال k أي عنـد النقطـة *k، حيـث رأس المـال الفعـال للعامـل و النـاتج الفعـال للعامـل ثابتـين، و يعـوض الإسـتثمار sy الإنخفـاض الحاصـل في رأس المال الناتج عن الإهتلاك و النمو الديمغرافي و التقدم التقني.

1- 2- نموذج جيمس ميد:

إعتمـد جـيمس ميـد في تحليلـه للنمـو علـى مبـادئ الأسـلوب النيوكلاسـيكي، فنشـر عـام 1961 كتابـه الصـادر بعنـوان" النظريـة النيوكلاسـيكية للنمـو الإقتصـادي"، و إسـتخدم دالـة إنتـاج تسـمح بوجـود وفـورات الحجـم بـين عناصـر الإنتـاج المتغـيرة،

[1] GregoryN .Mankiw, Macroéconomie, op cit, p 249, 248.

و هذا يعني أن مجموع المعاملات (α,β) يكون أكبر أو أقل من 1، و تأخذ دالة الإنتاج عند ميد الصيغة التالية:

$$Q=f(k,L,R,t)$$

بحيث: k: رأس المال، L: العمل، R: الأرض، Q: الإنتاج، t : الزمن المؤثر على التقدم التكنولوجي.

و تعبر هذه الدالة عن إتجاه عناصر الإنتاج نحو ثبات التطورات التقنية، و كل عنصر من عناصر الإنتاج مرتبط بالإنتاج الكلي، وهكذا فالزيادة في أي عنصر من عناصر الإنتاج يؤدي إلى زيادة الإنتاج بكميات غير محددة. وعندما تكون الأرض هي العنصر الثابت، ويكون عنصر العمل و رأس المال هما المتغيرين بالزيادة، أما عامل الزمن فقد وضع للتعبير عن التقدم التقني، و تم إفتراض ثبات معدل النمو التكنولوجي و معدل نمو السكان عبر الزمن، فيمكن للتغيرات في الإنتاج أن تكتب بصيغة التغيرات في عناصر الإنتاج بالشكل التالي:

$$\Delta Q= V.\Delta K+W.\Delta L+\Delta q$$

عندما يكون:

ΔQ: التغير في الإنتاج أو الدخل.

ΔK: التغير في رأس المال.

ΔL: التغير في العمل.

Δq: يعبر عن التحسن في الإنتاج المذي يسببه التغير التقني.

V: الإنتاج الحدي لرأس المال.

W: الإنتاج الحدي للعمل.

Δ : تعبر عن الزيادة.

و عليه يكون معدل نمو الإنتاج وفقا لمعدلات نمو عوامل الإنتاج، و حسب المعادلة التالية:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{VK}{Q} \times \frac{\Delta K}{K} + \frac{WL}{Q} \times \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta q}{Q}$$

حيث أن:

$\frac{\Delta Q}{Q}$ = معدل النمو السنوي في الإنتاج أو الدخل.

$\frac{\Delta K}{K}$ = معدل النمو السنوي في رأس المال

$\frac{\Delta L}{L}$ = معدل النمو السنوي في العمل

$\frac{\Delta q}{Q}$ = معدل التغير في الإنتاج الحاصل من التغير التقني

$\frac{VK}{Q}$ = مرونة الإنتاج بالنسبة لرأس المال

$\frac{WL}{Q}$ = مرونة الإنتاج بالنسبة للعمل[1].

1- 3 - الإنتقادات الموجهة لنظرية النمو النيوكلاسيكية الحديثة:

تتمثل أهم الإنتقادات الموجهة لنظرية النمو النيوكلاسيكية الحديثة فيما يلي:

- لم تستطع نظرية النمو النيوكلاسيكية الحديثة أن تفسر مصادر النمو الإقتصادي في المدى الطويل، فحسب هذه النظرية لم تكن هناك خصائص أو صفات جوهرية أو حقيقية تدفع الإقتصادات أن تنمو عبر فترات ممتدة من الزمن، حيث إهتمت بالعملية الحركية التي عبرها تصل معدلات رأس المال إلى العمل في المدى الطويل إلى مستويات التوازن، فيرتفع الدخل القومي الإجمالي الفردي[2].

- إعتبر سولو أن التقدم التكنولوجي يمثل العنصر المتبقي الخارجي لتوضيح معدل نمو الإنتاج، و هو لا يتأثر بالنظام الإقتصادي بل يؤثر فيه، و هذا ما يتعارض مع فرضية شومبيتر التي تقول أن أصحاب المشاريع يبحثون عمدا عن الربح

[1] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مقدمة في إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 88 و 89.
[2] محمد صالح تركي القريشي، علم إقصاد التنمية، مرجع سابق، ص 99 و 100.

من خلال الإبتكار، كما أن هناك تأثير كبير لمعدل و توجهات نشاط الإبتكار في صناعة ما بقوى السوق، فعندما يزداد الإستثمار في مجالات معينة، و يرتفع عدد المبتكرات في التجهيزات المتعلقة بهذه المجالات بعد فترة زمنية مقبولة[1].

– تشير نظرية النمو النيوكلاسيكية الحديثة إلى حدوث تقارب أو عملية لحاق تكتسب فيها الدول النامية التكنولوجيا الحديثة ذلك لأن التقدم التكنولوجي خارجي، و بالتالي فإن المعرفة ليست مكلفة أو غالية نسبيا لعنصر الإنتاج، فالأقطار الغنية و الفقيرة يجب أن يصلوا في المدى الطويل إلى نفس التقدم التقني[2].

– إن الإستثمار في رأس المال للعامل الواحد في الدول الأقل تقدما أقل من الإستثمار في الدول المتقدمة صناعيا، فلو كان تراكم رأس المال هو المسؤول الأول عن النمو الإقتصادي، و لو تحقق قانون العوائد الحدية المتناقصة، فإن الدول الأقل تقدما لم تصل بعد بإستثماراتها إلى مرحلة تناقص العوائد الحدية الشديدة عكس الدول الصناعية، ما قد يجذب المستثمرون في الدول الثرية لنقل إستثماراتهم إليها بحثا عن إمكانيات ربح أكبر، فيزيد تدفق رؤوس الأموال إليها و تزيد إنتاجية العمل، فيتم الإقتراب من مستويات الإنتاجية التي تتمتع بها الدول الصناعية، إلا أن فرضية التقارب هذه لم تتحقق جيدا للعديد من الدول المتخلفة، حتى إنه بالنسبة للعديد منها لم يكن هناك أي تقارب البتة، فقد بقيت غارقة في الفقر مع معدل نمو ضئيل[3].

2) النظريات الجديدة في النمو الإقتصادي:

و التي جاءت في نهاية الثمانينات و بداية التسعينات، و ترى أن نمو الدخل المحلي الإجمالي و التقدم التكنولوجي يتقرران بواسطة النظام الذي يحكم عملية الإنتاج، كما أنها تسعى إلى توضيح الإختلافات في معدل النمو بين الدول في المدى البعيد، و ركزت على دور و أهمية المعرفة بوصفها جزءا من رأس المال، و على ضرورة الإستثمار في رأس المال البشري ، كما تسعى إلى توضيح وجود حالة تزايد حجم العوائد، و هي متسقة مع المنافسة غير التامة، و وضحت لماذا لم يكن هناك تخفيض أو بطئ في معدلات النمو في الدول الصناعية، ذلك لأن الوفورات الخارجة الإيجابية المرافقة للنمو الإقتصادي تمنع معامل رأس المال من الإرتفاع لتسمح لإستثمار أكثر، كما أنها تفحص كيف يمكن للسياسات الحكومية

[1] فريديريك شرر تعريب علي أبو عشمة، نظرة جديدة إلى النمو الإقتصادي و تأثره بالإبتكار التكنولوجي، مرجع سابق، ص 48 و 49 و 50.

[2] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 109.

[3] فريديريك شرر، تعريب علي أبو عشمة، نظرة جديدة إلى النمو الإقتصادي و تأثره بالإبتكار التكنولوجي، مرجع سابق، ص51 و 52 و 53.

أن يكـون لهـا تأثـيرا علـى معـدل نمـو الإنتـاج، كمـا رأت أن النمـو يأتي مـن زيادة كفـاءة المنتجـات الجديـدة المرغوبـة الـتي تحـل محـل المنتجـات القديمـة يـدفع الشـركات الـتي تعتمـد علـى تكنولوجيـات قديمـة إلى الفشـل، و هـذا مـا يسـمى ببعـد التـدمير الخلاق للإستثمار في البحث و التطوير [1].

و سنتطرق إلى كل من نموذج AK، و نموذج روبرت لوكاس و نموذج بول رومر.

2-1 - نموذج التراكم الرأسماليAK :

و الـذي تم صـياغته مـن قبـل ريبيلـو Rebelo سـنة 1992، و يقـوم نمـوذج AK علـى فرضـية إنعـدام تنـاقص الإنتاجيـة الحديـة لـرأس المـال علـى عكـس نمـوذج سـولو، لأن الإسـتثمار يمكـن أن يحـدث وفـورات و تحسـينات خارجيـة تزيـد من المكاسب الخاصة بكمية كافية تعوض تناقص الإنتاجية، و تأخذ دالة الإنتاج الشكل الخطي البسيط التالي:

$Y= AK$.....(1)، و هي دالة ذات غلة حجم ثابتة تسمح بتحقيق نمو إقتصادي لفترة طويلة.

حيـث أن: A ثابـت موجـب يعكـس المسـتوى التكنولـوجي و الوحـدة المنتجـة مـن طـرف كـل وحـدة مـن رأس المـال، فكـل وحدة إضافية من رأس المال تولد A وحدة إضافية من حجم الإنتاج، K: مخزون رأس المال، Y: الإنتاج.

أما تراكم رأس المال فيكتب على نفس الشكل الذي في نموذج سولو، و كما يلي:

$$\Delta K= sY - \delta K \quad .....(2)$$

وبالتوفيق بين المعادلتين 1 و 2 و من خلال إجراء بعض الحسابات يصبح لدينا:

$\Delta Y / Y= \Delta K / K = sY/ K - \delta K / K$.....(3) ، و بالتالي:

$$\Delta Y / Y = \Delta K / K = sA - \delta \quad ..... \quad (4).$$

[1] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية مرجع سابق، ص100 و 101 و 102 و 103و 104 و 109 و 117.

و يتبين من خلال المعادلة رقم 4 أن معدل نمو رأس المال يساوي كل من معدل نمو الإنتاج و معدل النمو الإقتصادي، و عندما يكون $\delta A > \delta$ يستمر الإقتصاد في تحقيق النمو حتى في حالة عدم إفتراض التقدم التكنولوجي كعامل خارجي، و بينما كان الإدخار في نموذج سولو يؤدي إلى نمو إقتصادي مؤقت لفرضية تناقص غلة الحجم لرأس المال و بالتالي الوصول إلى الحالة المستقرة، و يتحقق النمو مرة أخرى عندما يحدث تقدم تكنولوجي خارجي، أما نموذج AK فيولي أهمية كبيرة للإدخار و الإستثمار، فزيادتهما تؤدي إلى إرتفاع معدل النمو الإقتصادي[1].

2- 2- نموذج روبرت لوكاس Robert Lukas:

إستوعب ثيودور شولتز Schultz Thiodore من مراقبة تعافي الإنتاج في ألمانيا و اليابان بعد الحرب العالمية الثانية بالرغم من الدمار الشامل الذي لحق برأس المال المادي، أن ما لم يدمر كان رأس المال المتمثل في خبرة المدراء و مهارات العمال المتراكمة، و هذا ما وفر الأساس للنهضة الصناعية[2]، و عليه كان الظهور الأول لنظرية رأس المال البشري من طرف شولتز سنة 1961بعدما أوضح في دراسته أن الإستثمار في رأس المال البشري هو السبب في الإنتاجية المرتفعة في الدول المتقدمة، و هو الذي يقلل من عدم المساواة في توزيع الدخل، و أنه بدون تنمية رأس المال البشري سيزداد معدل الفقر، و أضاف بأن الموارد البشرية لها بعدان: بعد كمي يعبر عنه بعدد الأفراد و النسبة التي تمارس أعمالا مفيدة و عدد ساعات العمل، و بعد نوعي يتمثل في المهارات و المعرفة التي تؤثر بشكل عملي على القدرات البشرية للقيام بالعمل، و فرق شولتز بين ثلاثة أنواع من الإنفاق: الإنفاق على الإستثمارات الرأسمالية كشراء الآلات، الإنفاق الإستهلاكي: مثل الإنفاق على الخدمات و السلع الإستهلاكية، إنفاق له وجهان (إستهلاكي و إستثماري): و يتمثل في الإنفاق على التعليم و الصحة و التكوين المهني مما يحسن القدرات البشرية[3]. و قام روبرت لوكاس ببناء و تعميق نموذجه في النمو الإقتصادي سنة 1988 مركزا بصفة أساسية على تراكم رأس المال البشري، و تراكم المعارف الناتجة عن الإستثمار في التعليم و تخصيص وقت أكبر له، و كذا الخبرة الناتجة عن العمل[4] .

---

[1] Gregory Mankiw, Macroéconomie, op cit , p 264 .

[2] فريديريك شرر تعريب على أبو عشمة، نظرة جديدة إلى النمو الإقتصادي و تأثره بالإبتكار التكنولوجي، مرجع سابق، ص 54.

[3] محي الدين حمداني، حدود التنمية المستدامة في الإستجابة لتحديات الحاضر و المستقبل، دراسة حالة الجزائ، مرجع سابق، ص 54.

[4] Améziane Ferguene , croissance économique et développement: nouvelle approche, édition Campus ouvert 2011, 26 .

و يقوم نموذج لوكاس على الفرضيات التالية[1]:

- إعتبر لوكاس أن الإقتصاد يتكون من عدد الأفراد N و الذي هو ثابت، و أن كل فرد (i) يتوفر في الزمن t على مستوى من رأس المال البشري $h_i(t)$، كما يفترض أيضا أن كل الأفراد أحادية، أي لديهم نفس المستوى من رأس المال البشري $h_i(t) = h(t)$، و المخزون الإجمالي لرأس المال البشري هو: $H(t) = h(t) . N$

- إن الإقتصاد يتكون من قطاعين: قطاع لإنتاج السلع، و قطاع لتكوين رأس المال البشري.

- تكون دالة الإنتاج للسلع في نموذج لوكاس على الشكل التالي: $Y= AK^{\beta} (uhN)^{1-\beta} h_a^{\gamma}$

حيث أن: Y: يمثل الإنتاج، K: مخزون رأس المال المادي،u : الوقت المخصص للإنتاج،hN هو مخزون رأس المال البشري، uhN : يمثل عامل كفاءة العمل،A : يمثل المستوى التكنولوجي، h_a : المستوى المتوسط لرأس المال البشري، h_a^{γ} : تمثل الوفورات الإيجابية لمستوى رأس المال البشري، β: مرونة الإنتاج بالنسبة لرأس المال المادي،

$1-\beta$: تمثل مرونة الإنتاج بالنسبة للعمال.

- تكون دالة تراكم رأس المال البشري للفرد عن طريق التعلم على النحو التالي: $Dh = h\,\delta(1-u)$

$(1-u)$: يمثل الوقت الداخلي اللازم للتعلم و التكوين و إكتساب معارف جديدة لإنتاج السلع الإستهلاكية،

δ : إنتاجية رأس المال البشري في عملية إنتاج المعرفة، Dh: تغير رأس المال البشري.

و يكون نمو رأس المال البشري كالتالي:

$$\frac{Dh}{h} = v = \delta(1-u)$$

و عليه يعتبر لوكاس تراكم رأس المال البشري بمعدل ثابت مصدرا للنمو الإقتصادي، و أن فعالية العمل تنمو بمعدل داخلي $\delta(1-U)$، و أن الوقت المخصص للتعلم U ثابت في حالة التوازن.

[1] Philippe Darreau, croissance et politique économique, op.cit., p 151, 152, 153,154.

- ينقسم الإنتاج الإجمالي للإقتصاد بين الإستثمار في رأس المال المادي و الإستهلاك، و تكون معادلة تراكم رأس المال المادي للأفراد كما يلي: Dk = y - c

حيث أن:Dk : تغير رأس المال للفرد، y: يعبر عن الإنتاج الفردي، c : الإستهلاك الفردي.

و تكون الإنتاجية الحدية لرأس المال المادي كما يلي: pmk = $\beta A k^{\beta-1}\ uh^{\beta-1}\ h^{\gamma}$

و يكون الإشتقاق اللوغاريتمي كما يلي:

$$\frac{\text{Dpmk}}{\text{pmk}} = (\beta - 1)\ \frac{\text{Dk}}{\text{k}} + (1 - \beta + \gamma)\ \frac{Dh}{h}$$

و يكون معدل نمو الإنتاجية الحدية لرأس المال المادي كما يلي:

$$\frac{Dk}{k} = x = \frac{1-\beta+\gamma}{1-\beta}\ \text{v}$$

و عليه فإن معدل نمو رأس المال المادي للفرد في الحالة المستقرة يكون بدلالة معدل نمو رأس المال البشري، كما أن المتغيرات للفرد، الإستهلاك (c)،الإنتاج (y)، و رأس المال (k)، تنمو بنفس المعدل الثابت (x).

و إعتقد لوكاس أن العائق لتقارب معدلات النمو ما بين الدول يكمن في عدم كفاية الإستثمار في رأس المال البشري في الدول النامية، وعدم التساوي بين مستويات التعليم و مهارات العمل في مختلف الأقطار، فإذا إستطاعت الدول النامية أن تخلق تراكما كافيا في رأس المال البشري فإنها تستطيع أن تقترب من معدلات النمو العالمية، و يكون النمو الإقتصادي و التقارب أسرع كلما كان الإدخار و الإستثمار في كل من رأس المال البشري و المادي أكثر[1].

2- 3- نموذج بول رومر في النمو الإقتصادي:

بنى بول رومر نموذجه للنمو الإقتصادي سنة 1986، و لتفادي إتجاهات المردودية المتناقصة لعوامل الإنتاج إستعمل الإطار التحليلي المقدم من طرف Arrow Kenneth عام 1962 التمرن عن طريق التطبيق "doing

[1] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 111.

Learningby" الـذي يلعـب دورا أساسـيا في عمليـة النمـو[1]، و أن المعرفـة و الأرباح تخلـق الإسـتثمار و الإنتـاج، و العمـل نفسـه يحـدث تطـور في خـبرة العمـال فتزيـد إنتـاجيتهم و الإنتـاج بكميـة أكـبر فتـنخفض التكلفـة و التكنولوجيـا عامـل خارجي ينتج عن طريق تراكم رأس المال الناتج عن المعرفة [2].

كمـا قـام رومـر بصـياغة نمـوذج آخـر سـنة 1990 (**نمـوذج البحـث و التطـوير**): و الـذي يتكـون مـن ثلاثـة قطاعـات أساسـية و هـي: قطـاع إنتـاج السـلع النهائيـة الـذي يخضـع للمنافسـة التامـة، قطـاع السـلع الوسـيطية (الرأسماليـة أي الآلات) و الـذي يخضـع للمنافسـة الإحتكاريـة، و قطـاع البحـث و التطـوير الـذي يخضـع للإحتكـار التـام[3]، فـيرى ومـر أن التغـيرات التكنولوجيـة تأتي علـى شـكل مكتشـفات علميـة أثنـاء البحـث، و يتطلـب التقـدم التكنولـوجي معرفـة تصـميمية لإنتـاج و إبـداع المزيـد مـن المنتجـات الجديـدة، و إعتـبر رومـر المعرفـة سـلعة عامـة غـير منافسـة و غـير محتكـرة لأنـه يمكـن إسـتخدامها مـن قبـل أي شـخص مـا، و يصـعب منـع إسـتخدامها إلا بالمحافظـة علـى السـرية التامـة، و يـرى أيضـا أنـه يجـب تكـريس رأس مـال بشـري لإبـداع تصـاميم جديـدة، فصـيبح رأس المـال البشـري منتجـا أكثـر مـن خـلال تفاعلـه مـع مخـزون المعرفـة، و بالتـالي كلمـا إزداد رأس المـال البشـري الـذي يـنعم بـه إقتصـاد مـا تزيـد الإنتاجيـة و حجـم المنتجـات، و حجـم المخـزون المعـرفي النـاتج عـن جهود البحث و التطوير، مما يسمح بإستمرار النمو الإقتصادي على وجه متزايد[4].

– قطاع إنتاج السلع النهائية (Le secteur du bien final)[5]: و الذي تكون دالة الإنتاج فيه كالتالي:

$$Y = H_y^{\alpha} L^{\beta} A x^{1-\alpha-\beta}$$

حيـث أن: (Y): يمثـل كميـة السـلع المنتجـة و الـتي يـتم الحصـول عليهـا بواسـطة ثلاثـة عوامـل و هـي: (L) العمـل الغـير مؤهـل، و(H) : رأس المـال البشـري، x: كميـة رأس المـال المـادي أي السـلع الوسـيطية المسـتعملة في الإنتـاج، H_y: حصـة رأس المال البشري المخصصة لإنتاج السلع بينما تخصص الحصة الأخرى H_A للبحث، حيث أن: $H = H_y + H_A$

[1] Améziane Ferguene, croissance économique et développement: nouvelle approches, op cit, p 26.

[2] العمري علي، دراسة تأثير تطورات أسعار النفط الخام على النمو الإقتصادي دراسة حالة الجزائر (1970– 2006)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل الماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص: إقتصاد كمي، جامعة الجزائر، السنة الدراسية: 2007– 2008، ص 67.

[3] Philippe Darreau, croissance et politique économique, opcit, P169.

[4] فريديريك شرر، تعريب علي أبو عشمة، نظرة جديدة إلى النمو الإقتصادي و تأثره بالإبتكار التنولوجي،55 و 56 و 57.

[5] Philippe Darreau , croissance et politique économique opcit, P, 169, 170.

و A: عـدد المعـدات و الآلات المتاحـة و يقـيس لنـا سـعة المعرفـة، و إفـترض رومـر أن العمـل و رأس المـال ثابتـين، و دالـة الإنتاج متجانسة من الدرجة الأولى بالنسبة لـ A فبمضاعفة المعدات تتضاعف المخرجات، و متجانسة من الدرجة

1- $\alpha-\beta$ بالنسـبة لx فبمضـاعفة كميـة المـدخلات لا تتضـاعف المخرجـات إلا بـ $2^{1-\alpha-\beta}$ ، و أشـار رومـر إلى نوعيـة الكميـة المنتجـة مؤكـدا أن التنويـع في رأس المـال لـه أثـر مضـاعف عليهـا. رأى أنـه في حالـة التـوازن تكـون مردوديـة الحجـم ثابتـة بالنسـبة لكميـة عناصـر الإنتـاج x , L , H_y، فكـل زيادة في المعـدات A تـؤدي إلى زيادة في الإنتـاج و هـذا الأثـر ناتـج عـن التقـدم التقـني، مـا يمنـع إنخفـاض المردوديـة و يحقـق نمـو إقتصـادي داخلـي، و يحصـل المنتجـون علـى سـعر مـدخلاتهم في سـوق المعـدات. و يكـون هـذا السـعر مسـاويا للإنتاجيـة الحديـة للكميـة المطلوبـة i مـن السـلعة x، كالتـالي:

$$P(x_i) = (1- \alpha- \beta)\, H_y^{\alpha} L^{\beta} x_i^{-\alpha-\beta}$$

– قطاع السلع الوسيطية (Le secteur des bien d'équipement): يقوم المنتجون في هذا القطاع بتحديد أسعار السلع المعروضة من خلال تعظيم أرباحهم، و يقوم المحتكرون بتأجير المعدات التي أنتجوها لمنتجي قطاع السلع النهائية، و من أجل إنتاج سلع خاصة يقوم كل محتكر بشراء براءات الإختراع لأحد المنتجين من قطاع البحث.

ففـي دالـة إنتـاج السـلع الوسـيطية يسـتعمل المنـتج نفـس عوامـل إنتـاج السـلع النهائيـة لإنتـاج السـلع الوسـيطية لابـد مـن η وحدة من السلع الإستهلاكية المدخرة، و يقاس مخزون رأس المال بوحدات السلع الإستهلاكية:

$K= \eta Ax$ حيث: $x_{i=x}$

و يكـون الإيـراد الإجمـالي الحـالي لمنتجـو قطـاع السـلع الوسـيطية خـلال عـدة فـترات هـو النـاتج عـن تأجـير كميـة x_i مـن السلع الوسيطية i، كما يلي: $RT(i) = \int_0^{+\infty} p(x_i \ \ dt = \frac{p\,(x_i)\,x_i}{r})\, x_i\, e^{-rt}$

أمـا الكلفـة الإجماليـة للكميـة المنتجـة x_i تتمثـل في كلفـة حيـازة عوامـل الإنتـاج $\eta\, x_i$ و كلفـة الحصـول علـى بـراءة الإخـتراع p_A، و عليه يكون الربح الحالي كما يلي:

$$\int_0^{\infty} e^{-rt}\, \pi_t\, dt = \int_0^{\infty} e^{-rt}\ p\ (x_i)x_i dt\ -\ \eta\ x_i - p_A = \frac{p(x_i)x_i}{r} - \eta x_i - p_A$$

و $\frac{p(x_i)}{r}$ هو الأجر الحالي

و بالتالي فالمنتج يقوم بتعظيم ربحه بالنسبة للكمية المنتجة، بالترجيح بين الإيراد الحدي و الكلفة الحدية[1].

– قطاع البحث و التطوير[2]**(Le secteur de la recherche et développement)**: يحتوي على المخترعين الباحثين عن تعظيم ربحهم، إنطلاقا من نشاطهم البحثي بصورة سعر الشهادة أو براءة الإختراع التي يبيعونها لقطاع السلع الوسيطية، و تكون دالة الإنتاج كما يلي: $DA = \delta H_A A$

حيث : A: مقدار الأفكار الجديدة أي المعرفة، H_A: مخزون رأس المال البشري في قطاع البحث و الذي يضم عدد من الباحثين، DA : إنتاج قطاع البحث و الذي يتضمن إختراع آلات و معدات متنوعة وجديدة إلى جانب تلك الموجودة، $\delta > 0$ و يمثل مقياس فعالية البحث.

الإنتاجية الحدية لرأس المال البشري في قطاع البحث ($pmH_A=\delta A$) هي دالة متزايدة بدلالة المعرفة المرنة و ترتفع تدريجيا عبر الزمن، و بالتالي تتوسع و تزداد السلع و التجهيزات المتنوعة عبر الزمن، أما الإنتاجية الحدية لرأس المال البشري فتنمو بالمعدل: $D A/A$ أي كل وحدة إضافية من الباحثين ستزيد من مخزون المعرفة.

أما الإيراد الكلي المحقق من طرف الباحثين خلال الزمن t يساوي عدد الإختراعات الجديدة المنتجة$DA(t)$ ضرب سعر بيعها p_A، و بالتالي يكون الربح المحقق في قطاع البحث كما يلي: $\pi_r = p_A DA(t) - wH_A$

حيث: p_A: يمثل السعر الذي يتلقاه الباحثون في السوق لقاء إبتكاراتهم، w : الأجر الذي يتلقاه رأس المال البشري و الذي هو أيضا معطى من طرف السوق. ففي سوق الإبتكارات يكون الباحث الذي إبتكر فكرة جديدة محتكرا لها، و يقوم الباحث ببيع الإبتكار لمنتج السلع الوسيطية بسعر يسمح له بتحقيق ربح حالي من خلال إستغلاله للطلب الآتي من قطاع السلع النهائية، فالباحث هو الذي يقوم بتحديد سعر الإبتكار، و يكون سعر الإبتكار دالة متناقصة في معدل الفائدة، فإذا كان مرتفع جدا فهذا يؤدي إلى تخفيض الربح الحالي للمحتكر و سعر الإبتكار، و توزيع رأس المال

[1] Philippe Darreau, croissance et politique économique op cit ,p171 , 172.
[2] Philippe Darreau, croissance et politique économique op cit ,p172, 177, 174.

البشري بين قطاع السلع النهائية و قطاع البحث و التطوير، و إنخفاض حصتة الموجهة للبحث و الحافز للبحث و من ثم تباطؤ النمو الإقتصادي.

و بالتالي فإن معدل النمو الإقتصادي دالة في رأس المال البشري المؤجر للبحث، ففي حالة التوازن يكون معدل نمو الإنتاج γ، هو نفسه معدل النمو للمتغيرات: C, K, Y et A أي:

$$\gamma = \frac{DC}{C} = \frac{DY}{Y} = \frac{DK}{K} = \frac{DA}{A} = \delta H_A$$

تدل هذه المعادلة على أنه في حالة التوازن معدل النمو الإقتصادي γ يساوي معدل نمو الإستهلاك $\frac{DC}{C}$ يساوي معدل نمو الإنتاج $\frac{DY}{Y}$ يساوي معدل نمو رأس المال $\frac{DK}{K}$ يساوي معدل النمو التقني $\frac{DA}{A}$ و يساوي معدل نمو رأس المال البشري δH_A.

و تتمثل أهم الإنتقادات الموجهة لنظرية النمو الداخلي فيما يلي[1]:

- إفتراض أن هناك قطاع إنتاج وحيد أو أن كل القطاعات متشابهة، و هذا لا يسمح بإعادة تخصيص العمل و رأس المال بين القطاعات التي يحدث فيها تحولا خلال عملية التغيير الهيكلي من أجل توليد النمو.

- إن النمو الإقتصادي في الدول النامية غالبا ما يكون معاقا بسبب عدم الكفاءة الناتجة عن ضعف و فقر الهياكل المؤسسية غير الكافية و نواقص أسواق رأس المال و أسواق السلع، و لأن هذه العناصر تم التغاضي عنها في نظرية النمو الداخلي، سبب محدودية قابلية تطبيقها في حالة الدول النامية مقارنة دولة بأخرى.

- فشلت هذه النظرية في توضيح المعدلات المنخفضة للقدرة على إستغلال عنصر من عناصر الإنتاج في الدول منخفضة الدخل عندما يكون رأس المال نادرا.

[1] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 118.

المبحث الثاني: الإطار النظري للصادرات

تـؤدي الصـادرات دورا مهمـا في معظـم إقتصـاديات الـدول، فهـي تمثـل وسـيلة لتصـريف فـائض الإنتـاج المحلـي للخـارج، و تـوفير النقـد الأجنـبي، و تمويـل الـواردات مـن السـلع و الخـدمات، و رفـع معـدلات النمـو الإقتصـادي، و لهـذا نالـت حيـزا في الفكر الإقتصادي لأهميتها.

المطلب الأول: مفاهيم حول الصادرات

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى أهم المفاهيم المتعلقة بالصادرات.

1- مفهوم الصادرات:

لقد تعددت التعاريف المتعلقة بالصادرات، و من بينها:

تعرف الصادرات بأنها: "هي السلع و الخدمات المباعة إلى البلدان الأخرى"[1].

و تعرف أيضا على أنها:" قيمة السلع و الخدمات المنتجة من قبل المقيمين و المحولة بصفة نهائية لغير المقيمين"[2].

و تعـني أيضـا: "قـدرة الدولـة و شـركاتها علـى تحقيـق تـدفقات سـلعية و خدميـة و معلوماتيـة و ماليـة و ثقافيـة و سـياحية و بشـرية إلى دول و أسـواق عالميـة و دوليـة أخـرى، بغـرض تحقيـق أهـداف الصـادرات مـن أرباح و قيمـة مضـافة و توسـع و نمـو و انتشار و فرص عمل و التعرف على ثقافات أخرى و تكنولوجيات جديدة و غيرها"[3].

و تعرف أيضا على أنها: "بيع السلع و الخدمات التي تنتمي للإقليم الوطني لغير المقيمين"[4].

و بالتـالي فالصـادرات هـي إنتقـال السـلع و الخـدمات مـن إقلـيم الدولـة المنتجـة نحـو الـدول الخارجيـة، و هـي تعكـس مـدى قدرة الشركات الوطنية في التواجد و المنافسة بمنتجاتها في الأسواق الخارجية و الإستفادة من الفرص المتاحة.

---

[1]. Paul Krougman, Macroéconomie, op cit, p 140

[2] قادة أقاسم و عبد المجيد قدي، المحاسبة الوطنية، ديوان المطبوعات الجامعية، 1994، ص 74

[3] فريد النجار، تسويق الصادرات العربية و آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى، دار قباء للطباعة و النشر و التوزيع، 2002، ص 15

[4] Henri louberge et Pierre Mauer, Financement et assurance des crédits à l'exportation, librairie Drog- Génere Paris, 1985, p21.

2- أسباب و دوافع التصدير:

هناك عدة أسباب تدفع الشركات للتوجه نحو الأسواق الخارجية لتصدير و تسويق منتجاتها، و التي تتمثل في:

- دخول أسواق جديدة، فبعد إشباع الأسواق المحلية تبحث الشركات عن أسواق جديدة في دول أخرى حيث يوجد نمو سكاني و نمو في إقتصادياتها، مما يخلق سوق جديد يستجيب لمنتجات الشركة.
- النمو السريع الحاصل في الأسواق الأجنبية بالمقارنة مع الأسواق المحلية.
- الترتيبات التجارية التفضيلية، فكمثلا السوق الأوربية المشتركة التي تمثل سوقا أكبر نتيجة الترتيبات بين الدول الأعضاء، و كذلك الترتيبات بين هذه المجموعة و دول أخرى من خارج هذه المجموعة.
- تحسن القدرة على الإتصال (هاتف، تلكس....) بالمستهلكين و الوكلاء و الفروع بسهولة و سرعة.
- الحصول على أرباح عالية و أكبر من خلال عائدات أكبر و كلفة أقل و التي تعتبر حافزا مهما للإستثمار.
- متابعة الزبائن في الخارج لحمايتهم من أنشطة المنافسين.
- إستخدام الإنتاج الأجنبي لتعويض التكاليف و ذلك بالإستفادة من رخص الأيدي العاملة، المواد الأولية.
- حماية الأسواق الأجنبية من خلال إقامة المشاريع الإنتاجية، و الإستثمار في البلد المضيف بدلا من التصدير المباشر المكلف أحيانا، لحماية السوق الأجنبي من المنافسة.
- الحصول على العملة الأجنبية و المعرفة الإدارية.
- التنويع الجغرافي و ذلك للحصول على مبيعات مستقرة و العوائد في فترات الركود الإقتصادي الوطني.
- الإستقرار السياسي و الذي يعد عاملا رئيسيا في أي قرار للدخول للسوق الأجنبي[1]

3) أنواع الصادرات: و يمكن تمييز ما يلي:

3- 1- الصادرات المنظورة: و التي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية مثل: القمح، السيارات، و يمكن للسلطات الجمركية معاينتها و إحصائها.

[1] محمود جاسم، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي و تحليلي، الحامد، 2010، ص 278 و 279.

3- 2- الصادرات الغير منظورة: تتمثل في صادرات الخدمات، مثل: المواصلات و الإتصالات، السفر و السياحة، إيرادات إستثمارية....

3- 3- الصادرات المؤقتة: و هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد إستيرادها، كالمنتوجات التي يراد تقديمها في المعارض و المؤتمرات و الصالونات الدولية، و مواد و أجهزة و آلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج أو في إطار عقود مقاولة من الباطن، أو إرسالها لإصلاحها في الخارج.

3- 4 - الصادرات النهائية: و هي تلك السلع و الخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية بحيث تنقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه بإلتزاماته التعاقدية مع المستورد[1].

3- 5- التصدير المباشر: في هذا النوع من التصدير تتحمل الشركة مسؤولية بيع صادراتها بنفسها إلى الأسواق الأجنبية، مما يرافقها مخاطر كبيرة أو إستثمار مالي عالي، غير أنها ترتبط بعائد محتمل أكبر و سيطرة تامة على جهودها في البيع و تعامل مباشر مع المستهلكين، و يتم التصدير المباشر بإحدى الطرق التالية[2] :

- **إنشاء قسم أو شعبة تصدير محلي:** حيث تنحصر مهام هذا القسم في عمليات البيع الفعلي للمنتجات، و تقديم المساعدة التسويقية للشركة في مجال التصدير للأسواق الخارجية.
- **إنشاء فروع للشركة في الأسواق الخارجية:** حيث تتخذ الشركة فرعا لها في الخارج يختص بالمبيعات الدولية، و يتعامل مع البيع و التوزيع و الترويج، أي بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات.
- **إرسال مندوبي و ممثلي مبيعات التصدير المتجولين:** فهنا ترسل الشركة ممثلين مندوبين عنها إلى الدول الأخرى، بغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض و عقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة[3] .

[1] بلقة إبراهيم، آليات تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثرها على النمو الإقتصادي – دراسة حالة الجزائر –، مذكرة ماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص نقود و مالية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، السنة الجامعية 2008- 2009، ص 89.

[2] محمود جاسم، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي و تحليلي، مرجع سابق، ص 290 و 291.

3- 6- التصدير الغير مباشر: و تعد الطريقة الأكثر شيوعا في الدخول إلى السوق الخارجي، و تقوم الشركة هنا بإنتاج جميع منتجاتها للسوق الأجنبية، و تصدر عن طريق تعيين وسطاء دوليين أبرزهم:

- **التاجر المصدر المحلي**: حيث يقوم بشراء المنتجات المصنعة، و من ثم يبيعها في الخارج لحسابه الخاص.
- **وكالة التصدير المحلية**: و التي تعمل على إيجاد أسواق خارجية للسلع المحلية، و التفاوض مع المستوردين الأجانب و ذلك لقاء عمولة معينة.
- **المنظمة التعاونية**: تقوم هذه المنظمة بإدارة الأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين.
- **شركة إدارة التصدير**: حيث توافق شركة وسيطة على إدارة أنشطة التصدير للشركة الوطنية مقابل مبلغ معين[1].
- **الوكلاء أو الموزعين الأجانب**: في هذا الإطار تقوم الشركة بالتصدير إلى السوق الخارجي، بالتعاقد مع وكلاء أو موزعين أجانب حيث تتولى البيع مباشرة لتجار الجملة أو التجزئة[2].

و عليه فالتصدير الغير المباشر يتحقق بتكلفة أقل نظرا لعدم إحتياج الشركة تأسيس قسم أو فرع للتصدير أو إرسال مندوبين، كما أنه ذو مخاطر قليلة لإعتماده على وسطاء دوليين الذين يسهلون عملية إتخاذ قرار التصدير.

3-7 التصدير عن طريق التوطين الصناعي: و يتم إما عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة و غير المباشرة، كما يلي:

3- 7- 1- الإستثمارات الأجنبية المباشرة: يقصد بها قيام الشركة بعمليات التصنيع أو التجميع في بلد ما مع تسويق في السوق الأجنبية، و هذا للحصول على الخبرة الواسعة و المباشرة في التصدير، و تخفيض التكاليف عن طريق إستخدام الأيدي العاملة المتوفرة محليا و الرخيصة و الإستفادة من التسهيلات التي تقدمها حكومات البلد المضيف، و يمكن تمييز نوعين من الإستثمار الأجنبي المباشر المتمثلان في:

- **الإستثمار المشترك**: يتم من خلال شراء شركة جزءا من شركة محلية في السوق الأجنبي[3]، و هو أيضا تعاون شركتين على الإستثمار بإنتاج و / أو بناء أنظمة توزيعية للوصول إلى الأسواق الخارجية[1]، و عندما تدخل الشركة المتعددة

[1] محمود جاسم، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي و تحليلي،مرجع سابق، ص 289 و 290.
[2] علي عباس، إدارة الأعمال الدولية (الإطار العام)، الحامد، ص 38 و 39.
[3] محمود جاسم، إستراتيجيات التسويق مدخل كمي و تحليلي، مرجع سابق، ص 294.

الجنسية في إستثمار مشترك مع شريك محلي في بلد أجنبي تجلب معها منافع خاصة للبلد المضيف كنقل التكنولوجيا و الخبرات الفنية و التقنية و مهارات لتدريب و نقل المعرفة العلمية للقوى العاملة الوطنية[2].

– الإستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي: و يعني هذا النوع من الإستثمار الملكية التامة للشركة الأجنبية، و يتم هذا الإستثمار بطريقتين فالأولى عن طريق الإكتساب أي شراء منتج أجنبي قائم و هو أسرع طريقة لدخول السوق، فبموجبها تستطيع الشركة الحصول على قوى عاملة مؤهلة و إدارة و معرفة محلية، و الإتصال مع الأسواق و الحكومة المحلية، أما الطريقة الثانية تتمثل في بناء و تطوير شركة جديدة[3].

3–7 – 2– الإستثمارات الأجنبية الغير مباشرة: و التي تتم حسب الطرق التالية:

3– 7– 2– 1– عقود التصنيع: و هو عبارة عن إتفاق يتم بين الشركة متعددة الجنسية مع شركة محلية في دولة ما، إذ تقوم إحدى الشركتين بتصنيع السلع نيابة عن الشركة الثانية، و يشمل الإتفاق في الغالب وضع علامة إحدى الشركتين على المنتج قبل شحنها إلى الطرف الثاني[4].

3– 7– 2– 2– عقود التراخيص: و هي عبارة عن مجموعة من الترتيبات، يوفر بمقتضاها مانح الترخيص أصول معنوية غير ملموسة للمرخص له في دولة أجنبية نظير مقابل مالي[5].

و يمكن تمييز أربعة أشكال من الترخيص:

– الترخيص الرئيسي: و بموجبه تسمح الشركة متعددة الجنسية لشركة أخرى في دولة أخرى أن تستخدم تقنيتها، و التكنولوجيا التي تملكها، أو إستخدام براءات إختراعها، أو علاماتها التجارية، أو إسمها التجاري.

---

[1] هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، مؤسسة وائل للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 1994، ص 367 .

[2] علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، مرجع سابق، ص 40.

[3] هاني حامد الضمور، التسويق الدولي ،مرجع سابق، ص 380 و 381.

[4] علي عباس، إدارة الأعمال الدولية ،مرجع سابق، ص 42

[5] براق محمد و عبيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بإستخدام مقاربة التسويق الدولي، مجلة شمال إفريقيا/ العدد 04، ص 142.

– **العقـد الإداري**: تلتـزم بموجـب هـذا العقـد الشـركة متعـددة الجنسـية المنفـذة للمشـروع بإدارتـه و تشـغيله بعـد إنجـازه، بموجـب عقـد متفـق عليـه مـع الشـركة المحليـة مقابـل أجـر معـين، و يقـع ضـمن مسـؤولية الشـركة متعـددة الجنسـية تـدريب المـوظفين المحليين لتمكينهم من إكتساب الخبرة و إدارة المشروع في المستقبل[1].

– **عقـود تسـليم المفتـاح**: تـرتبط عقـود تسـليم المفتـاح ببنـاء المشـروعات الكـبرى في الـدول الناميـة، حيـث تلتـزم شـركة دوليـة ببنـاء مشـروع متكامـل حـتى مرحلـة التشـغيل و تسـليمه إلى المالـك، و قـد تلتـزم الشـركة أيضـا بتـدريب العـاملين و الفنيـين لتشغيل المشروع، و إمداده بالمعدات و الآلات اللازمة للتشغيل.

– **عقـود الإمتيـاز**: حيـث تمـنح الشـركة الدوليـة صـاحبة الإمتيـاز حـق إسـتغلال هـذا الإمتيـاز لشـركة محليـة لفـترة مـن الـزمن و في منطقـة جغرافيـة محـددة، مـع إحتمـال أن تقـدم شـركة صـاحبة الإمتيـاز الـدعم الفـني للشـركة المحليـة، و يشـتمل حـق الإمتيـاز علـى أصـول معنويـة غـير ملموسـة كطريقـة تنظـيم أو أداء عمـل معـين تحـت الإسـم التجـاري للشـركة صـاحبة الإمتيـاز، و يمكـن بهـذا الصـدد التمييـز بـين ثلاثـة أنـواع مـن حقـوق الإمتيـاز: حـق الإمتيـاز في مجـال الإنتـاج، حـق الإمتيـاز في مجـال التوزيـع، حـق الإمتياز في مجال الخدمات[2].

4- مؤشرات الصادرات:

إذ سنتطرق فيما يلي إلى عدد من المؤشرات المتعلقة بالصادرات و التي تعكس مكانتها بالنسبة للإقتصاد:

4- 1- الحصـة التصـديرية: و الـتي تقـيس نسـبة الصـادرات إلى النـاتج المحلـي الإجمـالي للإقتصـاد الـوطني، و الموجهـة نحو الخارج أو لغير المقيمين، و تحسب كما يلي: $X_k = \frac{X}{PIB}$

حيث أن : X_k تمثل الحصة التصديرية، X: الصادرات، PIB: الناتج المحلي الإجمالي

فكلمـا كانـت نسـبة الصـادرات إلى النـاتج المحلـي الإجمـالي مرتفعـة، فهـذا يـدل علـى مقـدرة الدولـة علـى تصـريف و تسـويق منتجاتها نحو الخارج.

---

[1] علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، مرجع سابق، ص 40 و 41.

[2] براق محمد و عبيلة محمد، مرجع سابق، ص 143 و 144.

4 – 2 – معدل التبادل الدولي: و هو عبارة عن عدد الوحدات المستوردة التي تحصل عليها الدولة مقابل كل وحدة تصدرها للخارج، و يتحدد بالمقارنة بين أسعار صادرات المتلقاة للدولة و الأسعار المدفوعة لشراء الواردات[1].

و نظرا لتعدد السلع المصدرة و المستوردة و تعدد أسعارها و كمياتها، يتم إستخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية لقياس معدل التبادل الدولي من أهمها:

4– 2– 1 – معدل التبادل الصافي: يستخدم هذا المعدل غالبا لتوضيح ما إذا كان هناك زيادة أو إنخفاض في حجم السلع التي يجب تصديرها، للحصول على كمية معينة من السلع المستوردة، و يحسب على النحو التالي:

معدل التبادل الصافي = الرقم القياسي لأسعار الصادرات / الرقم القياسي لأسعار الواردات × 100

و إذا كانت قيمة معدل التبادل أكبر من 100 فهذا يعبر عن إتجاهه في مصلحة الدولة، مما يعني أن هناك تحسنا في شروط التجارة بالنسبة لها أي أنها تبيع للخارج بثمن أكثر من الذي تشتري به، و أما إذا معدل التبادل أقل من 100 فهذا يعني العكس، و إن كان يساوي 100 فهذا يدل أن هناك إستقرارا و ثباتا في شروط التجارة[2] .

4 – 2 – 2– معدل التبادل الدولي الإجمالي: يستخدم بهدف إعطاء فكرة عامة عن الواردات الفعلية للدولة سواء كان تمويلها قد تم عن طريق حصيلة الدولة من الصادرات الجارية، و يحسب وفقا للطريقة التالية:

$$\text{معدل التبادل التجاري الإجمالي} = \frac{\text{الرقم القياسي لكميات صادرات}}{\text{الرقم القياسي لكميات واردات}} \times 100$$

فإذا كان المعدل أقل من 100 يدل على تحسن شروط التجارة، و إن كان المعدل أكبر من 100 فإن ذلك يدل على تدهور شروط التجارة و إن كانت قيمته تساوي 100 فذلك يدل على إستقرار شروط التجارة و ثباتها[3].

4– 2– 3– معدل تبادل الدخل: هو عبارة عن معدل التبادل الصافي معدلا بتغيرات كمية الصادرات، و يطلق على هذا المعدل تعبير المقدرة على الإستيراد[1]، و يقاس كما يلي:

---

[1] أحمد فريد مصطفى، الإقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، 2007، ص 62.

[2] محمد أحمد السريتي، إقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2008، ص 121 .

[3] محمد أحمد السريتي، إقتصاديات التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 122.

معدل تبادل الدخل = $\frac{\text{الرقم القياسي لحجم الصادرات} \times \text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}} \times 100$

يعكس معدل تبادل الدخل مدى قدرة الدولة على الإستيراد، فإن كان أكبر من 100 يعني أن الدولة تحصل على كمية أكبر من الواردات ببيع صادراتها في هذه السنة، و أنها تستخدم عائدات الصادرات بكفاءة و توفر ما تحتاجه، و إن كانت النسبة أقل من 100 فهذا يعني أن الدولة تحصل على كمية أقل من الواردات عن طريق بيع الصادرات[2].

4 – 3 – مؤشر التوافق التجاري جيب تمام (INDEX COSINE)[3]: يقيس هذا المؤشر درجة توافق الهيكل السلعي لصادرات دولة معينة i مع الهيكل السلعي لواردات دولة أو (مجموعة دول) أخرى j ، و يحسب مؤشر التوافق التجاري جيب تمام كما يلي: $\text{COSINE}_{ij} = \sum_k X_{ik} M_{jk} \;/\; \sqrt{(\sum_k X_{ik}^2).\ (\sum_k M_{ik}^2)}$

حيث أن: X_{ik} : صادرات القطر i من السلعة k، و M_{ik}: واردات القطر j من السلعة k ، فإذا كان:

$\text{COSINE} = 0$ فإن هناك عدم توافق تجاري، و إن كان $\text{COSINE} = 1$ فإن هناك توافق تجاري تام بين صادرات البلد i من السلعة k و واردات البلد j من السلعة k.

4– 4 – مؤشر تنافسية الصادرات من خلال الميزة النسبة الظاهرة[4]:

$\text{RCA}_{ik} = \frac{X_{ik}/X_{iT}}{X_{wk}/X_{wT}}$ ، حيث أن: RCA: الميزة النسبية الظاهرة، i: مؤشر البلد،k: مؤشر السلعة، w: مؤشر نسبة إلى العالم، T: إجمالي القيمة، X : قيمة الصادرات.

فإذا كان: $\text{RCA} > 1$ ما يعني ميزة نسبية ظاهرة.

4– 5– التركز السلعي للصادرات الوطنية: يقيس هذا المؤشر مدى تركيز صادرات بلد معين على سلعة أو عدد قليل من السلع، و يمكن التعبير عن هذا المؤشر على النحو التالي: $\text{CC} = [\sum_{i=1}^{i=n} (Xit/Xt)^2]^{1/2}$

---

[1] أحمد فريد مصطفى، الإقتصاد الدولي، ص63 و 64.

[2] محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، مرجع سابق، ص 145.

[3] أحمد الكواز، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط، على الموقع :www . arab – api . org

[4] أحمد الكواز، وثيقة على شكل pdf، مرجع سابق.

حيث أن CC: مؤشر التركز السلعي للصادرات، و Xit: صادرات الدولة من السلعة (i) خلال السنة (t)، Xt: مجموع الصادرات الوطنية خلال السنة (t).

4– 6 – التركز الجغرافي للصادرات الوطنية: يقيس مؤشر التركز الجغرافي للصادرات الوطنية، مدى إعتماد الدولة في صادراتها على دولة معينة أو عدد قليل من الدول، و إرتفاع درجة هذا المؤشر يجعل الدولة المعنية عرضة للتأثر بالقرارات و الأحداث السياسية و التقلبات الإقتصادية في الدول المستوردة للسلع التي تصدرها[1].

المطلب الثاني: الصادرات في إطار الفكر الإقتصادي:

1- **الصادرات في إطار الفكر التجاري (المركنتيلي):** ظهرت المدرسة المركنتيلية إبتداءا من أواخر القرن الرابع عشر، و سادت حتى النصف الثاني من القرن الثامن عشر، و قد تميز الفكر التجاري بميزتين أساسيتين و هما:

– إعتبار الثروة الحقيقة للدولة تتمثل في الذهب و الفضة، فقد كان الهدف الأساسي للتجاريين هو تحقيق الدولة القوية، و تتحقق الدولة القوية برأيهم بحصولها على أكبر قدر ممكن من المعادن النفيسة (الذهب و الفضة) .

– التأكيد على دور التجارة الخارجية في تحقيق ثروة الأمة من خلال تحقيق فائض في الميزان التجاري، لضمان تدفق مستمر للذهب و الفضة إلى البلاد، و يتحقق الفائض برأيهم بتشجيع الصادرات الصناعية عن طريق المنح و الإعانات التصديرية، و إنشاء المناطق الحرة، و تشجيع العمالة الماهرة، و تقديم مكافآت للمصانع التي يزداد الطلب على منتجاتها في الخارج، و منع المستعمرات التابعة من ممارسة أي تجارة مع أي دولة أخرى، و تتدخل الدولة لتقليص و تقييد الواردات بفرض الرقابة و الإحتكار على التجارة الخارجية و الرسوم الجمركية على السلع الأجنبية المستوردة[2].

2 – الصادرات في إطار الفكر الكلاسيكي:

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية كرد فعل لمذهب التجاريين، مدافعة عن حرية التجارة الخارجية و مظهرة أن قوة الدولة لا تكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط، و إنما فيما يتوافر لديها من موارد إقتصادية حقيقية

[1] محمد خالد السواعي ،، التجارة و التنمية، دار المناهج للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، ،2006، ص 58.
[2] محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، مرجع سابق، ص 85 و 86و 87.

متمثلة في الأراضي و المنازل و سلع الإستهلاك[1]. و رأى آدم سميث أن التجارة تتم على أساس الإختلاف في التكاليف المطلقة[2]، حيث تقوم الدولة بالتخصص في إنتاج و تصدير السلعة التي تستطيع إنتاجها بكلفة أقل، و تبادلها بسلعة أخرى تكون كلفتها أقل في الدول الأخرى، مما يؤدي إلى التخصص و تقسيم العمل الدولي، و الإستغلال الفعال للموارد الإقتصادية، و زيادة الإنتاج، و إتساع نطاق السوق المحلية الضيقة إلى سوق دولية واسعة[3]. فالصادرات في نظر آدم سميث تخلص البلد من فائض إنتاجه الذي يصعب تصريفه في الداخل، مقابل إستيراد سلع تتمتع بطلب محلي، و لتلعب التجارة الخارجية دورها الصحيح في نمو الإقتصاد الوطني يجب تحريرها من القيود المفروضة عليها، مما يعود بالنفع على كل الدول المشاركة في التبادل مع استثناءين مهمين، أولهما حماية الصناعات الوطنية الإستراتيجية، و الثاني ضرورة فرض ضريبة على السلع المستوردة تتساوي مع المفروضة على مثيلتها الوطنية، و أكد أن تطبيق نظام حرية التجارة بعد فترة طويلة من الحماية يجب أن يتم بشكل تدريجي، و رأى أن حظر أو تقييد الواردات سياسة ضارة لأنها توجه بطريقة غير مباشرة رؤوس الأموال الوطنية بعيدا عن الصناعات التصديرية و نحو الصناعات التي تنتج سلعا تحل محل الواردات، كما إنتقد إعانات التصدير لأنها ترفع سعر السلعة المصدرة في السوق الوطنية و تحمل بذلك مستهلكي السلعة التي تحظى بالإعانة ضريبة تساوي الزيادة في سعرها[4].

و قد طور دافيد ريكاردو نظرية آدم سميث الذي لم يفسر سبيل التخصص في حالة ما إذا كانت هناك دولة تتمتع بميزة مطلقة أو نقص مطلق في إنتاج كلتا السلعتين، و لم يفرق سميث بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية و إعتبر الثانية إمتداد للأولى من ناحية التخلص من فائض الإنتاج، في حين أن ريكاردو كان أول من أوضح الفرق بينهما، بما أسماه بقانون النفقات النسبية[5] الذي قدمه من خلال نشره لكتابه مبادئ في الإقتصاد السياسي عام 1817، و رأى أنه في ظل التجارة الحرة تتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تنتجها بنفقات نسبية أقل من الدول الأخرى، و تقوم

[1] مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص 19.

[2] يقصد بالتكاليف المطلقة أقل كلفة تنفق على سلعة أو خدمة واحدة ينتجها بلدان في آن واحد.

[3] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة، الطبعة الثانية 2010، ص 34.

[4] محمد دياب، مرجع سابق، ص 90 و 91 و 92 و 93 و 94 بتصرف.

[5] بسام الحجاز، العلاقات الإقتصادية الدولية، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2003، ص 26.

بتصديرها لكي تستورد السلع التي تتمتع دول أخرى في الخارج بإنتاجها بنفقات نسبية أقل، فيتم التبادل التجاري بين الدولتين إذا إختلفت التكاليف النسبية بينهما و ليس التكاليف المطلقة[1].

أما جون ستيوارت ميل و من خلال نظريته " نظرية القيم الدولية" قام بتحليل قانون النفقات النسبية و علاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، و أبرز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي يستقر فيها معدل التبادل الدولي، فوفقا له الذي يحدد معدل التبادل الدولي هو الطلب المتبادل المرن و القوي من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى، و هو الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية و يجعل صادرات و واردات كل دولة متساوية، و يتحدد هذا المعدل بحدين: الحد الأول هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى و الحد الثاني معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية، و كل معدل من هذين المعدلين الداخليين يتكون على أساس نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في الدولة الواحدة، و كلما إقترب معدل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي لدولة ما كان مكسبها التجارة الدولية ضئيلا و العكس صحيح[2].

3- الصادرات في إطار الفكر النيوكلاسيكي:

تعد نظرية هيكشر- أولين إمتداد لنظرية النفقات النسبية، حيث أنها وضحت أسباب إختلاف النفقات النسبية للسلع المختلفة، و قد جاءت على مرحلتين كما يلي[3]:

ففي عام 1919 قام الإقتصادي السويدي هيكشر بنشر مقاله تحت عنوان "أثر التجارة الخارجية في توزيع الدخل"، و تضمنت هذه المقالة الخطوط الرئيسية للنظرية النيوكلاسيكية في التجارة الدولية، و التي فسر فيها أسباب إختلاف المزايا النسبية بين الدول المتاجرة التي أرجعها إلى: إختلاف درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة، و إختلاف طرق إنتاج السلع المختلفة.

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، مرجع سابق، ص 36 و 37.

[2] زينب حسين عوض الله، إقتصاد دولي، الدار الجامعية 1998، ص 50 و 51 .

[3] محمد أحمد السريتي، إقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2008، ص 85.

و في عام 1933 قام الإقتصادي السويدي أولين تلميذ هيكشر بتنقيح ما كتبه أستاذه، و نشر كتابه المشهور" التبادل الإقليمي و التجارة الدولية"، و إنتقد نظرية النفقات النسبية لإعتمادها على نظرية العمل في قياس القيمة، و أشار إلى أن الأسعار النسبية للسلع المختلفة تتأثر: أذواق المستهلكين، الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج، و تفاعل قوى العرض و الطلب في الأسواق، الظروف التي تحكم ملكية عوامل الإنتاج، دخول المستهلكين.

و بالتالي فحسب نظرية هيكشر- أولين: على الدولة أن تصدر السلعة التي يتطلب إنتاجها الإستخدام الكثيف لعنصر الإنتاج الموجود فيها بوفرة نسبية و بسعر منخفض نسبيا أيضا، و تستورد السلعة التي يتطلب إنتاجها الإستخدام الكثيف لعنصر الإنتاج النادر و الذي سعره مرتفع نسبيا فيها، و بالتالي فالتجارة الدولية تساعد على رفع سعر عنصر الإنتاج المتوفر نسبيا في كل من البلدين و تساعد على خفض سعر عنصر الإنتاج النادر نسبيا، بسبب الطلب الخارجي على سلعة التصدير، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج في هذه السلعة و هذا بدوره يزيد الطلب على عنصر الإنتاج المتوفر نسبيا، و يرفع سعره لأنه يستخدم في إنتاج سلعة التصدير على نطاق واسع[1].

4- الصادرات في إطار نظريات التجارة الحديثة:

و التي طورت خلال الخمسينيات و الستينات، و من أبرزها النظريات التكنولوجية، و نظرية تشابه هياكل الدخل للبندر، و نظرية الإنفاق على البحث و التطوير.

4- 1- الصادرات في إطار النظريات التكنولوجية:

و التي تتمثل في نظرية الفجوة التكنولوجية، و نظرية دورة حياة المنتوج، و نظرية المتاح، و توضح هذه النظريات قيام التجارة الدولية على أساس التغيرات و التطورات التكنولوجية كما و أنها تعتبر ذات طبيعة حركية و ديناميكية لأخذها عامل الزمن بعين الإعتبار.

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، مرجع سابق، ص 102 و 113 109 و 110 و 112.

4- 1- 1- نظرية المتاح:

تعود هذه النظرية إلى الإقتصادي كرافيس الذي قدم فكرة سنة 1956 تقول: إن نسبة كبيرة من التجارة الدولية تتمثل في تجارة السلع المتاحة في إحدى الدول أو عدد قليل منها، فقد حاول كرافيس أن يبرهن على أن الصادرات في الدولة تتحدد بنسبة المتاح و المتوفر لديها، و في تفسيره للمقصود بتعبير المتاح ميز بين نوعين من السلع: السلع غير المتاحة أي غير متوفرة إطلاقا و التبادل الدولي فيها تحكمه الندرة في الموارد الطبيعية، و النوع الثاني السلع المتاحة و لكن بتكاليف إنتاج أعلى بسبب عدم مرونة العرض و التبادل فيها تحكمه العوامل التالية: مرونة العرض المحلي، الموارد الطبيعية، درجة التقدم التكنولوجي، و مدى قدرة الدولة على إنتاج السلع و المنتجات الجديدة و المتميزة[1].

4- 1- 2- نظرية الفجوة التكنولوجية:

و التي قدمها الإقتصادي الأمريكي بوزنر *Posner* سنة 1961، إذ يرى أن إبتكار تكنولوجيا حديثة يعطي الدولة حق الإحتكار في إنتاج و تصدير السلعة المستخدمة فيها هذه التكنولوجيا، و يرى بوزنر أن التجارة مربحة لجميع الدول المشاركة فيها، فإذا كانت الدولة المخترعة تحصل على عائد من التجارة الدولية على شكل ريع تكنولوجي، فإن الدولة المستهلكة للتكنولوجيا الحديثة تدخر الوقت و الموارد التي ستنفقها لإختراع هذه التكنولوجيا[2]، و لكن هذه النظرية لم توضح حجم الفجوات التكنولوجية القائمة بين الدول المختلفة، و لم تقم بفحص و إختبار الأسباب التي تؤدي إلى ظهورها، و لم تبين كيف يتم التخلص من هذه الفجوات مع مرور الزمن[3].

4- 1- 3- نظرية دورة حياة المنتوج:

و التي طورها الإقتصادي الأمريكي فيرنون *Vernon* عام 1966، و هي أشمل من نظرية الفجوة التكنولوجية، أشار فيرنون إلى أن كل منتج جديد يمر بدورة تتغير فيها حالة الميزة النسبية لهذا المنتج في سياق إجتيازه لها، و يتحدد طول دورة المنتج بناءا على مجموعة من الظروف منها: معدل نمو الطلب في الأسواق الخارجية، طبيعة المنتجات المطورة،

[1] رعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر دمشق، الجزء الأول ، 2000 الطبعة الأولى، ص 218 و 219.

[2] قاشي فايزة، الإقتصاد الدولي تنقل السلع و حركة عوامل الإنتاج، منشورات الأديب 2007، 34 و 35.

[3] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، مرجع سابق ص 146.

السرعة التي يستحوذ بها الأجانب على التكنولوجيا الجديدة، مدى إتساع إقتصاديات الحجم، بنية الصناعة نفسها التي تلعب دورا حاسما في تقصير دورة المنتج[1]، و ميز فيرنون 4 مراحل لدورة حياة المنتوج تتمثل فيما يلي[2]:

– **المرحلة الأولى: مرحلة تقديم أو إنطلاق المنتوج**: حيث ينتج و يستهلك المنتوج الجديد في الدولة المخترعة، و تكون تكاليف الإنتاج جد عالية، كما تتطلب هذه المرحلة يد عاملة جد ماهرة، و سعر المنتوج يكون مرتفعا، مما يجعل الطلب على السلعة غير كبير، و التصدير منعدما.

– **المرحلة الثانية: مرحلة النمو أو التوسع**: ففي هذه المرحلة يكون الطلب على السلعة الجديدة في تزايد، و تبدأ عملية إنتاج السلعة بأحجام كبيرة، مما يعمل على إنخفاض تكاليف و سعر السلعة، و توسع الطلب الخارجي من خلال عملية التصدير، لكن بعد إنقضاء فترة من الزمن تقوم الشركة الأم بعملية الإنتاج خارج الدولة المخترعة، عن طريق فروع لها أو بمنح شركات أخرى تراخيص لإنتاج السلعة الجديدة في تلك الدول.

– **المرحلة الثالثة: مرحلة النضوج**: حيث يتم الإنتاج بأحجام كبيرة من طرف الشركات الأجنبية، بعد تعرفها على التكنولوجيا المتقدمة المدمجة في إنتاج السلعة، و يوجه هذ الإنتاجه لإشباع الطلب في السوق المحلية مع المحاولة في التوغل إلى أسواق الدول الأخرى، و على رأسها سوق الدولة المخترعة، و يتم الإستغناء عن اليد المؤهلة و تستعمل فقط اليد الشبه أو غير المؤهلة الرخيصة نسبيا، ما يفتح المجال أمام المنافسة السعرية، و تصبح السلعة نفسها نمطية.

المرحلة الرابعة:مرحلة السقوط: تصبح السلعة التي كانت جديدة متقادمة، و ينخفض الطلب عليها رغم إنخفاض سعرها، مما يؤدي إلى تقلص إنتاجها، كما أنه تظهر سلع أخرى ذات كفاءة عالية تلبي نفس الرغبات و الأذواق.

4– 2– الصادرات في إطار نظرية تشابه هياكل الدخل لليندر:

و التي قام بتطويرها الإقتصادي السويدي ليندر عام 1961، حيث قام بالتفريق بين تجارة المواد الأولية و تجارة المنتجات الصناعية، فأوضح أن تجارة المواد الأولية تقوم بين دولة متقدمة و دولة متخلفة نظرا لوفرة المواد الأولية في الدولة

[1] هجير عدنان زكي أمين، الإقتصاد الدولي النظرية و التطبيقات، إثراء للنشر و التوزيع الأردن، الطبعة الأولى 2010، ص 124 و 126.

[2] قاشي فايزة، الإقتصاد الدولي تنقل السلع و حركة عوامل الإنتاج، مرجع سابق، ص 35 و 36 .

المتخلفة و ندرتها في الدول المتقدمة. أما تجارة المنتجات الصناعية تقوم بين دول لا توجد بينها إختلافات جوهرية في وفرة عناصر الإنتاج، و تتشابه الأذواق فيما بينها و أيضا تكون الدخول متقاربة، و غالبا ما تكون دول متقدمة و ذات صناعة متطورة، و ترتبط الميزة النسبة لسلع التصدير بأهمية الطلب الداخلي عليها وهذا ما يطلق عليه لينذر الطلب المتماثل، حيث يؤدي هذا الأخير إلى تحقيق وفورات الحجم الإقتصادية نتيجة لقيام المجتمع بتصدير المنتوجات المصنعة الناتجة عن زيادة حجم الإنتاج الناتج عن زيادة الطلب الداخلي على سلعة ما، كما تلقى هذه المنتوجات المصنعة قبولا بين غالبية السكان و لها أسواق محلية ضخمة لتزويدها بالسلع، و تكون هذه الأسواق مناسبة و ملائمة لتعديل أنواع ملائمة من السلع و تطوير أخرى، من خلال إستخدام التكنولوجيا و ذلك بسبب العلاقة المباشرة بين المنتج و السوق المحلية، فهذا الأمر ضروري لتحقيق الميزة النسبية مما يؤدي إلى إكتساب المجتمع الخبرة الضرورية و الفعالة، التي تؤهله لتصدير هذه السلع إلى الأسواق الخارجية[1].

4-3- نموذج الإنفاق على البحوث و التطوير:

قام كل من جروبر و ميتا و فيرنون *Vernon , Mehta , Gruber* عام 1967 بدراسة علاقة الأداء التصديري بالقدرة على تقديم منتجات جديدة أو طرائق إنتاجية حديثة لقيام المنشآت بالإنفاق على البحوث و التطوير، فتأكدوا من وجود علاقة وثيقة بين المتغيرين، ما مكنهم من الوصول إلى النتيجة التالية: « إن الإنفاق على البحوث و التطوير يعتبر مؤشرا على وجود ميزة نسبية مؤقتة تحصل عليها المنشآت و الدول من جراء تقديمها لإبتكارات جديدة في مجال الإنتاج»[2].

5- الصادرات في إطار نظرية المنافسة الكاملة:

بدأ الإهتمام يتزايد منذ أواخر القرن العشرين بالعوامل الحاكمة لتنافسية بلد معين في التجارة الدولية، فوضح الإقتصادي الأمريكي مايكل بورتر العوامل المحددة لتنافسية شركات دولة ما في الأسواق الدولية محددا أربع مواصفات ملائمة على شكل ماسة ذات أربع أضلاع، و التي هي:

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، مرجع سبق، ص 144و 145، بتصرف.
[2] رعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، مرجع سابق، ص 230.

- كمية و نوعية عناصر الإنتاج: و يتم التمييز هنا بين عناصر موروثة و طبيعية مثل العمل و تراكم رأس المال و البنية الأساسية، و عناصر منتجة مثل رأس المال البشري و مؤسسات البحث.

- تصاعد الطلب و ديناميكيته و حجمه: فهنا يرى بورتر ضرورة رفع هذا الطلب من خلال إحترام أذواق المستهلكين، و تجديد المنتجات، و مراقبة السوق العالمية و التنبؤ بتطورها، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات.

- توفر مجهزين و شركات مساعدة ذات تنافسية جيدة بالشكل الذي يوفر المعلومات و مصادر أفكار جديدة للمنتجين مما يرفع الوفورات الخارجية.

- ظروف الدولة المعنية و مدى سيادة المنافسة و الإدارة الجيدة.

فحسب بورتر فإن التفاعل الجيد بين هذه العوامل الأربعة من شأنه أن يوفر البيئة الملائمة لعمل الشركات و دعم صادراتها و تنافسيتها في التجارة الدولية[1].

6- نظرية التبادل اللامتكافىء :

ظهرت هذه النظرية إبتداءا من الخمسينات في بعض الكتابات لبعض الإقتصاديين أبرزهم ميردال و بريبش و سنجر و غيرهم، و التي كان مفادها أن الدول النامية تمثل دائما الطرف الأضعف في عملية التبادل، و إعتبروا أن التجارة الدولية الحرة عاملا لتعزيز التفاوت بين الدول النامية و الدول الغنية.

أوضح الإقتصادي غونار ميردال أن التبادل الدولي لا ينتج عنه النفع المتبادل والتعادل في الدخول و التوازن المستقر كما زعمت النظرية الكلاسيكية و النيوكلاسيكية، فحسب ميردال عليها العملية الإقتصادية هي عملية تراكمية فالإختلافات في أسعار عوامل الإنتاج و الدخول بين الدول تؤدي إلى المزيد من الإختلافات، و إعتبر أيضا أن إنسجام المصالح يعبر عن الطرف المستفيد من التقسيم الدولي للعمل أي الدول المتقدمة، و أن المنافسة لا وجود لها واقعيا بين الدول المتقدمة و الدول المتخلفة، و بالتالي فالنتيجة المنطقية التي توصل إليها هي إزدياد اللامساواة بين الدول المتقدمة و

[1] أحمد الكواز، ملخص لأهم تطورات نظرية التجارية الخرجية، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط على الموقع: www.arab-api.org

المتخلفة بسبب عدم التكافؤ بينهما في التبادل. و رأى أن أي تقدم في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى إستثمارها و إنتاجها للمواد الأولية التي تصدرها للدول الصناعية[1].

أما نوركسيه فرأى أن التجارة الخارجية أداة لإنتشار النمو الإقتصادي و التوزيع الأمثل للموارد، و ذلك للدور الذي لعبته في البلدان الحديثة ككندا و أستراليا و جنوب إفريقيا و الأرجنتين، و كان متشائما حول إمكانية قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي في الدول النامية لما تواجهه صادراتها من عقبات عديدة، فإعتماد الدول النامية على صادرات السلع الأولية التي تنتجها بمساعدة إستثمارات كبيرة لرأس المال الأجنبي يقود إلى نموذج أحادي أو جانبي من النمو الإقتصادي و إقتصاد محلي متخلف، الأمر الذي يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة [2].

أما الإقتصادي الأمريكي راؤول بريبش أوضح من جهته أن معدلات التبادل بين السلع الصناعية التي تنتجها الدول المتقدمة و المنتجات الأولية التي تنتجها الدول المتخلفة تميل على المدى الطويل إلى غير صالح الدول المتخلفة، لذا أوصي هذه الأخيرة برفض سياسة حرية التجارة، و إتباع سياسة تجارية حمائية تمكنها من بناء صناعتها الوطنية.

و أشار ماركس إلى إستحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الإنماء الإقتصادي للدول النامية، في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الإقتصادية الدولية و ما تمارسه هذه الدول من إستغلال و نهب لثروات الدول الفقيرة، و سيطرتها على الأسواق و مناطق النفوذ في العالم و تحكمها في رأس المال العالمي[3].

و قد نشر آرثر لويس في عام 1980 بحثا حول إنخفاض فعالية التجارة بوصفها ماكنة للنمو الإقتصادي في الدول النامية لإعتقاده أن تلك الماكنة تعتمد في حركتها على النمو الصناعي في البلدان الصناعية، و إنخفاض فعالية الماكنة يعود إلى إنخفاض معدل النمو الإقتصادي في البلدان المتقدمة، و رأى لويس أنه للمحافظة على ماكنة النمو الإقتصادي عاملة لابد من تطوير التجارة بين البلدان النامية[4].

---

[1] محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، مرجع سابق،ص 132 إلى 134.

[2] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، ص 245.

[3] وصاف سعيدي، تنمية الصادرات و النمو الإقتصادي في الجزائر، الواقع و التحديات، مجلة الباحث العدد 01 / 2002، ص 08.

[4] محمد صالح تركي القريشي، علم أقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 244.

7- الصادرات في إطار نظرية إقتصاد الحجم و نظرية تنوع المنتجات:

بدأت بوادر هذه النظريات في السبعينيات، و تعد ديناميكية و أكثر ملاءمة للواقع الإقتصادي العالمي، فهي تقوم على أساس: وفورات الحجم الإقتصادية، و المنافسة الإحتكارية، و السلع المتبادلة هي سلع متمايزة و ليست متجانسة، كما أنها تأخذ بعين الإعتبار الإستثمارات الأجنبية المباشرة و الشركات متعددة الجنسيات و الأذواق.

7- 1- الصادرات في إطار نظرية تنوع المنتجات:

تعرف تجارة المنتجات المتنوعة و المتميزة على أنها الإستيراد و التصدير الآني لسلع و منتجات تندرج ضمن الصناعة نفسها، و التجارة البينية ما بين الصناعات المختلفة في منتجات متنوعة و مختلفة[1]، أي تمثل التنويع الإنتاجي و إختلاف معظم السلع الصناعية الإستهلاكية بناءا على التفاوت في الصفات الجوهرية و الشكلية لهذه السلع، بهدف إيجاد النوع الأقرب لإشباع حاجات المستهلكين و ملائمة أذواقهم[2].

حيث يرى كروقمان في نقده لنظرية هيكشر- أولين أن الإختلاف في وفرة عناصر الإنتاج يمكن أن يفسر التجارة في المواد الخام و المنتجات الزراعية، إلا أنه لا يمكن القيام بذلك في حالة السلع المصنعة حيث تقوم التجارة ما بين أصناف مختلفة و متنوعة من نفس السلعة حتى في ظل تفاوت هبات عناصر الإنتاج، فعندما تفتح الحدود التجارية بين طرفي التجارة الدولية يتسع حجم السوق أمام المنشآت المنتجة للسلع المتمايزة أو المختلفة فتحقق وفورات الحجم و من ثم تنخفض التكاليف، و ترتفع القدرة على التصدير لإرتفاع حجم الطلب، فترتفع نقطة التوازن إلى مستوى إنتاج أعلى و بالتالي فيرتفع الأجر الحقيقي، فتستفيد كلا الدولتين من التجارة الدولية و كذلك المنشآت المنتجة[3].

و يمكن أن تقوم تجارة تنوع المنتجات وفقا للأشكال التالية:

- التجارة داخل الصناعة (*Intra-Industry Trade*): و هي تجارة بإتجاهين و تعتمد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في الدولتين المتاجرتين، أما إذا كانت هذه الوفرة متطابقة بين الدولتين، فإن قيام التجارة يعتمد على وفورات

---

[1] رعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، مرجع سابق، ص 231.

[2] أيمن أبو خضير و حسام علي داود، إقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، الأردن، الطبعة الأولى 2002، ص 60.

[3] أحمد الكواز، ملخص لأهم تطورات نظرية التجارية الخرجية، مرجع سابق.

الحجم الإقتصادية، حيث أن الدولة تصدر و تستورد في نفس الوقت نفس السلعة المصنعة في قطاع صناعي معين و لكن بأصناف مختلفة و متمايزة و متنوعة، كمثلا مبادلة السيارات الألمانية بالسيارات الفرنسية،

– التجارة ما بين فروع المنشأة أو الشركة الواحدة عبر حدود الدول *Intra-Firm*: و هي تجارة ذات إتجاه أحادي، حيث تكون تجارة في السلع المجزأة و القطع المكملة لنفس السلعة النهائية، في إطار ما يسمى بالتقسيم الدولي للمسار الإنتاجي، مثل تبادل أجزاء الطائرات و السيارات و الكمبيوترات....إلخ.

– التجارة خارج الصناعة (*Inter-IndustryTrade*): و هي عبارة عن تبادل بين الدول منتجات متجانسة تنتمي إلى قطاعات صناعية مختلفة[1]، للإختلاف ما بين الدول من حيث وفورات الحجم و الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، حيث ستتخصص كل دولة في إنتاج و تصدير السلعة التي تستخدم فيها العنصر الوفير فيها بكثافة[2].

7- 2 – الصادرات في إطار نظرية إقتصاديات الحجم أو وفورات الحجم:

تتميز معظم قطاعات الإنتاج بإقتصاديات الحجم (غلة الحجم المتزايدة)، حيث أن زيادة المدخلات أو عوامل الإنتاج بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة المخرجات (الإنتاج) بنسبة أكبر. تأخذ زيادة عوامل الإنتاج شكلين: إما أن تقوم المنشآت الفاعلة بزيادة حجم إنتاجها و إما بالدخول إلى أسواق جديدة، و هناك نوعين من وفوات الحجم و التي تكون إما وفورات داخلية أو وفورات خارجية[3].

فوفورات الحجم الداخلية *économies d'échelle internes* تعتمد على حجم المنشأة الذي يساعد على خفض متوسط تكلفة الإنتاج نتيجة لأمور عديدة أهمها: تقسيم أكبر للعمل، إنتشار التخصص، إدخال ماكينات متطورة و شراء المواد الأولية بكميات كبيرة مما يساعد على الحصول على خصم تجاري، و بالتالي إنتاج كميات كبيرة من الإنتاج في ظل تزايد غلة الحجم و تحقيق ربح[4].

---

[1] قاشي فايزة، الإقتصاد الدولي تنقل السلع و حركة عوامل الإنتاج، 39.

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، مرجع سابق ص 139.

[3] Paul Krougman, Maurice Opstfeld et autres, Economie internationale, pearson education, 7éme édition 2006, p 121 et 122.

[4] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، مرجع سابق، ص 140.

أما وفورات الحجم الخارجية *économies d'échelle externe* و التي تكون فيها متوسط تكلفة الإنتاج للمنشأة مرتبطة بحجم القطاع الصناعي الذي تنتمي إليه[1].

و بالتالي فحسب نظرية إقتصاديات الحجم يقوم تبادل تجاري مفيد بين الدولتين على أساس تزايد غلة الحجم في إنتاج سلعة واحدة في كل دولة، حتى لو كانت الدولتان متشابهتين في جميع النواحي و لهما نفس الميزة النسبية، فمثلا تتخصص الدولة الأولى تخصصا كاملا في إنتاج سلعة معينة (س) و تتخصص الدولة الثانية في إنتاج السلعة (ص)، و بمبادلة السلعة (س) بالسلعة (ص)، فإن كل دولة تحقق مكسبا من التجارة و تستهلك كميات أكثر من السلعتين تفوق الكميات التي كانت تستهلكها قبل قيام التجارة[2].

[1] Paul Krougman, Maurice Opstfeld et autres, op cit p 122

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص 140.

المبحث الثالث: التجارة الخارجية و النمو الإقتصادي

حيث سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى مساهمة التجارة في التنمية الإقتصادية، و السياسات التجارية التنموية للبلدان النامية، و إلى دور الصادرات في النمو الإقتصادي.

المطلب الأول: التجارة و التنمية الإقتصادية

يتجلى دور و أهمية التجارة الخارجية في التنمية الإقتصادية و النمو الإقتصادي في النقاط التالية:

– تعد التجارة الدولية مهمة جدا لكافة القطاعات الإقتصادية، لما توفره من مستوردات من السلع الإستهلاكية و الوسيطية و الإنتاجية، فتحرير التجارة يؤدي إلى تحقيق النمو و التنمية في البلدان النامية و المتقدمة، فالمنافسة التجارية بين الدول في السوق الدولية، ستدفع المنتجين في الدول النامية إلى إتباع أساليب إنتاج رشيدة تحفز على زيادة القدرة التنافسية، والإستفادة من مزايا السوق و إستغلال الطاقة الإنتاجية و الموارد المحلية غير المستغلة في المدى المتوسط و الطويل، و التي كانت عاطلة في حالة غياب التجارة[1].

– إن عوائد الصرف الأجنبي المتنامية الناجمة عن الأداء الجيد للصادرات توفر الإمكانية التي تستطيع بواسطتها البلدان النامية من تنمية مواردها المالية و المادية[2]، و تقوم التجارة بتوسيع حجم السوق بتقسيم العمل و تحقيق إقتصاديات الحجم، مما يوفر مكانا لإنتاج المواد المصنعة للإقتصاديات الصغيرة، كما حدث في تايوان و هونغ كونغ و سنغافورة.

- تعد التجارة الدولية وسيلة لتحويل الأفكار الجديدة و التكنولوجيا و المهارات الإدارية و الإنتاجية الجديدة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، و زيادة المنافع التي تتدفق من البحث و التطوير.
- تقوم التجارة بتحفيز و تسهيل التدفق الدولي لرأس المال من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية.

– تقليل التشوهات في السعر، و تقود لإستعمال أكثر كفاءة للموارد المحلية عبر القطاعات المختلفة، و تشجيع التخصص في إنتاج المدخلات الوسيطية، و تقود إلى الإدخال الأكثر و السريع لمنتوجات و خدمات جديدة[1].

---

[1] خالد السواعي، التجارة و التنمية، مرجع سابق، ص 44.

[2] مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية: نظريات، و سياسات و موضوعات، مرجع سابق، ص 233.

– زيادة الصادرات من شأنها التعظيم من نمو الناتج المحلي الإجمالي ضمن متطابقة الناتج حسب الإنفاق و كذلك خفض الواردات، كما أن تنامي الصناعات الموجهة للتصدير من شأنها تعظيم فرص العمل و الأجور، و بالتالي تعظم من نمو الناتج ضمن متطابقة الناتج ضمن الدخول، بالإضافة تعاظم القيمة المضافة للقطاع الصناعي الموجهة للصادرات من شأنها أن تعظم نمو الناتج ضمن متطابقة القيمة المضافة[2].

– تساعد التجارة الخارجية في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الإختيارات فيما يخص مجالات الإستهلاك و الإستثمار و تخصيص الموارد الإنتاجية[3].

المطلب الثاني: السياسات التجارية التنموية للبلدان النامية:

تسعى البلدان النامية لتحقيق التنمية الإقتصادية من خلال توجهها نحو الخارج، فتتبني إما سياسة التصنيع للتصدير، أو التوجه نحو الداخل من خلال تبني سياسة إحلال الواردات، أو السياسة المختلطة.

1) سياسة إحلال الواردات:

سادت سياسة التصنيع بإحلال الواردات خلال عقدي الخمسينات و الستينات من القرن العشرين في إقتصاديات الدول النامية مثل الأرجنتين و البرازيل و المكسيك.

1- 1 – مفهوم الإحلال محل الواردات:

يقصد بالإحلال محل الواردات أن **يقوم** المجتمع بإنتاج ما كان يستورده من الخارج[4]، و تدنية حصة السلع و التجهيزات الأجنبية من مجموع المستلزمات الإنتاجية، فمع تحقيق التعويض المنشود تستمر كميات الإستيراد في زيادتها، إلا أن هذه الزيادة تكون بمعدلات أقل من معدلات زيادة الإنتاج المحلي[5].

---

[1] محمد صالح تركي القريشي، علم إقتصاد التنمية، مرجع سابق، ص 245 و 246 و 247.

[2] أحمد الكواز، التجارة الخارجية و النمو الإقتصادي، جسر التنمية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد الثالث و سبعون ماي 2008، الصادرة عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت، ص 06.

[3] يوسف سعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع الجزائر، 2010، ص 15.

[4] محمد صفوت قابيل، نظريات و سياسات التنمية الإقتصادية 2008، مرجع سابق، ص 12.

[5] هوشيار معروف، دراسات في التنمية الإقتصادية (إستراتيجيات التصنيع و التحول الهيكلي)، مرجع سابق، ص 42.

1- 2- مراحل سياسة إحلال الواردات:

تمر سياسة إحلال الواردات عبر ثلاث مراحل، و التي هي كالتالي:

المرحلة الأولى: و تقوم هذه السياسة خلال هذه المرحلة أساسا ببناء قاعدة صناعية لإشباع حاجات السوق المحلية من الصناعات الإستهلاكية، و توفر الدولة مظلة من الحماية لهذه الصناعات الناشئة لمنع منافسة المنتجات الأجنبية لها من ناحية من خلال الحماية الجمركية بفرض ضرائب و رسوم جمركية على الواردات، و حماية غير جمركية تتمثل في نظام حصص الإستيراد أو منع الإستيراد نهائيا من سلعة ما[1]، و ضمان القدر اللازم من الأرباح للمستثمرين لتحفيزهم على إقامة هذه الصناعات من ناحية أخرى. هناك بعض الإستثناءات التي أقرتها المنظمة العالمية للتجارة للدول النامية، بحيث تستطيع أن تحدد الصناعات التي يمكن أن تقدم الحماية لها لعدة سنوات، و مع مرور الوقت تكتسب الخبرة، و ترتفع إنتاجيتها، و تصبح المنشآت الصناعية قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية، بعد رفع الحماية الجمركية و تصدر البضائع للخارج، و تتميز أيضا هذه الصناعات في هذه المرحلة بالطلب الكبير عليها و خاصة مع زيادة الدخول، و بالتالي رواجها[2]، و تتطلب فن إنتاجي كثيف العمل و لا تحتاج إلى شبكة توزيع واسعة، و غالبا ما يكون الإنتاج بسيطا يتم من خلال مشروعات صغيرة أو متوسطة و بتكنولوجيا متواضعة[3].

المرحلة الثانية: و تبدأ بعد أن تكون الصناعة قد إستنفذت فرص الإحلال، و لم تعد السوق المحلية قادرة على إمتصاص المزيد من المنتجات، فتبدأ الصناعة في إرتياد أسواق التصدير، و في نفس الوقت يمكن البدء في إقامة بعض الصناعات الوسيطية و الإنتاجية، و من العوامل المساعدة في هذه المرحلة التقدم الصناعي الذي تحقق في المرحلة الأولى، و ما صاحبه من إرتفاع في مستويات الدخول، و في هذه المرحلة تزيد الواردات من السلع الرأسمالية و الوسيطية، كما قد تزيد الواردات من بعض السلع الإستهلاكية بسبب زيادة الدخل.

---

[1] أحمد الكواز، أهم إستراتيجيات السياسة التجارية، المعهد العربي للتخطيط.

[2] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص 380.

[3] عادل أحمد حشيش، العلاقات الإقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000، ص 210.

المرحلة الثالثة: و التي يتم فيها إنتاج العديد من السلع الوسيطية و قدر كبير من السلع الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة أهمية تلك المنتجات إلى السلع الإستهلاكية.

1- 3- دوافع سياسة الإحلال محل الواردات:

يقف وراء التوجه نحو سياسة الإحلال محل الواردات عدة أسباب أهمها[1]:

- إن الإتجاه إلى التصنيع و خاصة السلع التي يمتاز المجتمع بخبرة في إنتاجها، فتكلفة إنتاجها محليا أقل من تكلفة إستيرادها، و لا تتطلب عمالة ماهرة ما يؤدي إلى إستيعاب أعداد متزايدة من العمالة و التخفيف من حدة البطالة.

- تؤدي سياسة الإحلال إلى التوسع المستمر في إنشاء الصناعات التي تحل محل الواردات، بخلق الظروف الملائمة لتوجيه الإستثمارات إليها، مما يؤدي إلى الزيادة المستمرة في الأهمية النسبية للناتج القومي المتولد من القطاع الصناعي.

1- 4- نتائج سياسة إحلال الواردات:

بالرغم من الأهداف المرجوة من هذه السياسة، إلا أنه كانت لها بعض التأثيرات السلبية على إقتصاديات الدول المتخلفة منها:

- جعلت سياسة إحلال الواردات الصناعات الوطنية معتمدة و لفترة طويلة غالبا على الدعم المباشر و غير المباشر من الأجهزة الحكومية، و إستتبع ذلك إعتماد المنشآت الصناعية في نجاحها على الحماية الحكومية، بدلا من إعتمادها على تطوير الكفاءات الذاتية لأقسامها المختلفة، كما أن الحماية الزائدة تسببت في سيادة نظام إحتكاري بطريقة تحكمية للصناعات المحمية، ما أدى لإنخفاض كفاءتها و قدرتها على المنافسة الدولية و الإهتمام بالجودة أو تنوع السلع و الإستفادة من إقتصاديات الحجم[2].

- في ظل سياسة إحلال الواردات تنمو طاقة متزايدة في عدة صناعات، و عند إنجاز المرحلة الأولى، تكون السوق المحلية قد تم إستنزافها كليا، بحيث تواجه الصناعات طاقة فائضة، و هكذا تصبح عبئا على الإقتصاد الوطني.

---

[1] محمد صفوت قابيل، مرجع سابق، ص 126.

[2] هوشيار معروف، مرجع سابق، ص 45.

– تـؤدي سياسـة إحـلال الـواردات إلى نمـو الصـناعات الكماليـة و شـبه الكماليـة لإشـباع طلـب الفئـات الغنيـة، فبإمكـان الزيادة في الدخل خلق إدخارات، إلا أنها تنفق على السلع غير الضرورية فتستنزف الإدخارات المحتملة[1].

– أدى التركيـز على إنتـاج السـلع الإسـتهلاكيـة إلى إتسـاع قاعـدتها الصـناعية و تنـوعها دون أن يصـحب ذلـك تكامـل رأسـي للحلقـة التكنولوجيـة، و بالتـالي إسـتمر إعتمـاد هـذه الصـناعات علـى الخارج لتـوفير السـلع الوسـيطية و الرأسماليـة، مـا ولـد ضـغطا علـى ميـزان المـدفوعات و عمـق مـن التبعيـة للسـوق العالمـي، حيـث تحتكـر الـدول الصناعيـة المتقدمـة و الشـركات متعـددة الجنسـيات علـى هذه السـلع و تفـرض عليهـا أسعارا مرتفعـة، و أدى تركيـز الإسـتثمارات على القطـاع الصـناعي إلى إهمال القطاع الزراعي، و بالتالي التوجه إلى إستيراد منتجات الصناعات الزراعية فإزدادت حدة التبعية.

– إن أحـد النتـائج الأساسـية لسياسـة إحـلال الـواردات، هو أن إحـلال الـواردات يـؤدي إلى المزيـد مـن إحـلال الـواردات، بمعـني أنـه بعـد إنتهاء المرحلـة الأولى المتمثلـة في إحـلال السـلع الإسـتهلاكية، لابـد و أن ينتقـل الإقتصاد القـومي إلى المرحلـة الثانيـة و هي إنشـاء الصـناعات الوسـيطية و الرأسماليـة، إلا أن خبرة التصـنيع للـدول الـتي إتبعـت هـذا الأسـلوب تجمـدت عند المرحلة الأولى، و لم يستطع الهيكل الصناعي الإنتقال لمرحلة إنشاء السلع الرأسمالية و الوسيطية.

– نتيجـة لإنخفـاض الإسـتثمارات في مشـروعات البنيـة الأساسـية، فـإن الصـناعات الجديـدة تنشـأ في المـدن لتـوافر الخـدمات و المرافق الأساسية، مما أدى إلى زيادة ظاهرة الهجرة من الريف للمدن[2].

– التـأثير السـلبي الكبـير علـى الصـادرات مـن المنتجـات الأوليـة التقليديـة، فالتصـنيع المحلـي يـتم بإسـتيراد السـلع الرأسماليـة و الوسـيطية الرخيصـة نسـبيا، إذ تسـتخدم الـدول المتخلفـة سـعر صـرف مغـالى فيـه، مـا يـؤدي لتقيـيم العملـة المحليـة بأعلـى مـن قيمتها الحقيقيـة و النقـد الأجنـبي بأقل مـن قيمته الحقيقيـة، فتـنخفض قيمـة الـواردات مـن السـلع الرأسماليـة و الوسـيطية و الأوليـة، و مـن ثم لـيس هناك مـن دافـع لإحـلال الـواردات في هـذه الصـناعات، فترتفـع أسـعار الصـادرات، فيكـون نمـط التصنيع المتبع ذو كثافة رأسمالية عالية و منخفض التكاليف بالرغم من وفرة العمل لإرتفاع تكاليفه.

[1] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق، ص 182.
[2] محمد صفوت قابيل، مرجع سابق 130 و 131.

– المستفيد الرئيسي من هذه السياسة الشركات الأجنبية، التي إستطاعت أن تقيم صناعات خلف جدار الحماية و الإعفاءات، فتقوم بتحويل عوائدها و أرباحها إلى الخارج، بينما القليل الذي يذهب إلى الصناعيين المحليين[1].

2) سياسة التصنيع للتصدير:

أطلق كوستاف رانيس G .Ranis على هذه السياسة مصطلح سياسة إحلال الصادرات، إذ تحل صادرات السلع الصناعية محل الصادرات الزراعية كثيفة العمل، كما و تم إطلاق عليها مصطلح الإتجاه نحو الخارج[2]. و من أبرز الدول التي إستطاعت تطبيق هذه السياسة بنجاح هي دول جنوب شرق آسيا.

2- 1 – مفهوم سياسة التصنيع للتصدير:

تعني هذه السياسة التركيز على إنشاء صناعات معينة تتوفر لها فرص تصدير كل أو جزء من ناتجها للخارج، للحصول على موارد من النقد الأجنبي اللازمة لتمويل وارداتها من سلع وسيطية و إستثمارية خاصة في ظل تدهور معدلات تبادل السلع الأولية. و نجاح هذه السياسة يتوقف على حجم الأسواق المتاحة أمام صادراتها، و مدى توافر الطلب الخارجي على هذه الصادرات، و مدى القدرة على توفير المسلع بالمواصفات المطلوبة في الأسواق الخارجية[3].

و تتمثل صور إقامة صناعات للتصدير في: تصنيع المواد الأولية و تصديرها، إنتقال صناعات إحلال الواردات إلى مرحلة التصدير، إقامة الصناعات التصديرية التي تتمتع فيها الدول النامية بالميزة النسبية، الصناعات التصديرية في إطار التخصص الرأسي و المتكامل للشركات متعددة الجنسيات[4].

2- 2 – دوافع الأخذ بسياسة التصنيع للتصدير:

يقف وراء توجه الدول نحو سياسة التصنيع للتصدير عدة أسباب منها:

---

[1] مدحت القريشي مرجع سابق و بتصرف، ص 244 و 245.

[2] أحمد الكواز، أهم إستراتيجات السياسة التجارية، المعهد العربي للتخطيط، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط على الموقع:
.www. Arab - api.org

[3] محمد صفوت قابيل، مرجع سابق، 144.

[4] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص 372.

– تخلت عددا من الدول النامية عن سياسة إحلال الواردات بحلول عقد السبعينات لما خلفتها من آثار، فإنتقلت إلى سياسة التصنيع للتصدير للإستفادة من المزايا النسبية المحلية، و الإنتقال من تصدير المنتجات الأولية إلى تصدير المنتجات الصناعية، و زيادة حصيلة العملات الأجنبية لتمويل عمليات التنمية الإقتصادية و الإجتماعية.

– التغلب على مشكلة ضيق السوق المحلية التي تعتبر من أهم المعوقات أمام النمو الصناعي، و ذلك بالتصدير للخارج إلى جوار المنتجات الصناعية من الدول الأخرى، ما يؤدي إلى كبر حجم الوحدات الإنتاجية و تخفيض نفقات الإنتاج و تحسين نوعية المنتجات نظرا للمنافسة الشديدة[1].

– نتيجة تزايد المديونية الخارجية للدول المتخلفة، وعدم قدرتها على الإقتراض لتمويل إنشاء الصناعات التصديرية، فإنها تلجأ لتشجيع الإستثمارات الأجنبية، و خاصة من خلال الشركات متعددة الجنسيات من أجل توفير التكنولوجيا الحديثة، و ضمان تصريف الإنتاج في الأسواق العالمية من خلال هذه الشركات[2].

2-3- تقييم إستراتيجية التصنيع للتصدير:

تواجه الدول النامية عدة قيود و عقبات على صادراتها من المنتجات الصناعية إتجاه الدول المتقدمة أهمها:

– عدم تلقي صادرات الدول النامية قبولا في الأسواق الخارجية لعدم ملاءمتها للأذواق و حاجات المستهلكين، و إرتفاع تكاليفها و إنخفاض جودتها.

– إصدار الدول المتقدمة الصناعية للقوانين و التنظيمات المعوقة لإنسياب التجارةكالرقابة على الصرف الأجنبي، وتقييد وارداتها من المنتجات من الدول النامية لحماية منتجاتها المثيلة للواردات بفرض الرسوم و الضرائب و القيود الإدارية كحصص الإستيراد و إتفاقات الحد من الصادرات بالإضافة إلى تقديم الدعم لصناعاتها.

– التكتلات و الإحتكارات الدولية و التي تتبع سياسات من شأنها زيادة قدرة الدول الصناعية المتقدمة على المساومة في السوق الدولية سواء من جانب الشراء أو من جانب البيع[1].

[1] محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص 281.
[2] محمد صفوت قابيل، مرجع سابق، ص 146.

– إن صادرات البلدان النامية معظمها هي منتجات أولية، ما يجعلها عرضة لتقلبات أسعارها و بالتالي تذبذب في حصيلتها، و يعود تقلب أسعار المواد الأولية لعدم مرونة و إستقرار الطلب عليها، فمعدل نمو الطلب يعتبر متدنيا بالمقارنة مع معدل زيادة الإنتاج و الدخول في البلدان المتقدمة، كما أن هذه الأخيرة ذاتها أصبحت كفؤة في إنتاج السلع الأولية و بدائلها مما أدى إنخفاض الطلب على السلع الأولية[2].

3- السياسة المختلطة:

إن نشاطات إحلال الواردات و التصنيع الموجه للتصدير ليست دائما نشاطات متنافسة، و إنما يمكن أن تكون نشاطات يكمل بعضها بعضا من أجل زيادة الناتج المحلي الإجمالي للإقتصاد الوطني بكفاءة عالية خلال فترة طويلة من الزمن، و توزيع الموارد بين الفرص الداخلية و الفرص الخارجية، فبإمكان البلد النامي أن يخصص كمية معينة من موارده لنشاطات صناعات التصدير التي تجعله قادرا على إستيراد كميات معينة من السلع التي لا تستطيع إنتاجها محليا من الخارج، و تخصيص جزء آخر لإنتاج سلع كانت تستورد من الخارج، و يتم التركيز على إحدى السياستين بالإعتماد على عدة عوامل منها حجم الإقتصاد و السوق المحلية و وفرة الموارد الطبيعية و العرض من عناصر الإنتاج و مستوى التطور التقني، و تركيب الصادرات و المرونة السعرية و الدخلية للطب على الصادرات[3].

و تتمثل إمكانيات التوفيق بين سياستي سياسة إحلال الواردات و تشجيع الصادرات في:

– تحديد دقيق للصناعات الناشئة الواجب حمايتها و دعمها بالتأكد من توفر إمكانية تنافسيتها في التصدير أو في إحلال الواردات من دون حماية بعد فترة زمنية معينة، و التحول التدريجي من السوق المحلي إلى الخارجي أو/ و التحول من الصناعات الإستهلاكية للوسيطية ثم للإستثمارية، و عدم إهمال دور القطاع الزراعي.

– الحد من ظاهرة البحث عن الريع خاصة في مراحل تطبيق سياسة إحلال الواردات بتفعيل قوانين مكافحة الفساد.

---

[1] محمد عبد العزيز عجمية، مرجع سابق، ص 374.

[2] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 234.

[3] سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مرجع سابق، ص 191 و 192.

- التخفيض المخطط لدرجة الحماية، من خلال التحرير التدريجي للواردات، و بشكل يتسق مع تطور القطاع الصناعي محليا، و تحسن درجة تنافسيته مع الإبتعاد عن التحرير المفاجئ.

- التأكد من شرط Marchall-Learner عند تطبيق سياسة تخفيض سعر الصرف القائل أن: a+b>1 ، حيث أن: aتمثل المرونة السعرية للطلب على الصادرات، b المرونة السعرية للطلب على الواردات، و معنى ذلك أن تخفيض قيمة العملة يعزز وضع الحساب الجاري في حالة توفر هذا الشرط، و في حالة عدمه لا يقوم بمثل هذه المهمة.

- التدخل الحكومي الرشيد لإصلاح خلل السوق، و تطوير الأسواق المالية لمواجهة الإحتياجات التمويلية من خلال إستخدام المالية المتطورة، و توسيع منافد الإستفادة من الأسواق المالية خاصة للصناعات الصغيرة و المتوسطة، و الإصلاح المؤسسي، و إصلاح نظم التعليم و الصحة، و ضرورة التكامل الرأسي مابين الصناعات حسب الحجم.

- التركيز على إبتكار السلع و الخدمات الجديدة أو القديمة المطورة كأساس لخلق التنافسية محليا ودوليا لصعوبة التنافس مع صادرات البلدان المتقدمة،

- العمل ضمن مشروع وطني للنهوض الإقتصادي و الإجتماعي و السياسي للبلد[1].

المطلب الثالث: الصادرات و النمو الإقتصادي:

سنتعرض من خلال هذا المطلب إلى علاقة الصادرات بالنمو الإقتصادي من خلال مضاعف التجارة الخارجية، و التطرق إلى بعض الدراسات التي قامت بإختبار العلاقة بينهما.

1) الصادرات و مضاعف التجارة الخارجية[2]:

في إقتصاد مغلق و مع إهمال دور النفقات العمومية، تكون دالة الإنتاج الكينزية كالتالي :

$$Y = C + I \quad \ldots\ldots\ldots 1$$

[1] أحمد الكواز، أهم إستراتيجات التجارية، المعهد العربي للتخطيط، مرجع سابق.

[2] عبد الرحمن يسرى، الإقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، بدون سنة، ص 195.

$2 \ldots\ldots\ldots Y = C + S$

حيث : C: تمثل الإستهلاك ، Y : الدخل القومي ، I : الإستثمار ، S : الإدخار

و يتحقق التوازن بتساوي الإستثمار مع الإدخار أي : $I = S$ .....(3)

و في حالة إقتصاد مفتوح تصبح دالة الإنتاج من الشكل : $Y+M = C + I + X$ (4)

حيث X: تمثل الصادرات: و هي تؤمن للبلد دخلا إضافيا لأنها تعني زيادة الطلب على السلع المنتجة محليا من طرف الخارج، إذ يعتبر كالإستهلاك فكلاهما يجر طلبا على السلع، و بالتالي فالصادرات تعتبر بمثابة حقن أو ضخ إضافي داخل الدورة الإقتصادية، و M: الواردات: و هي تمارس تأثيرا معاكسا على الطلب الإجمالي، فتظهر كأنها تسربات خارج الدورة الإقتصادية، و يجب أن تحسم من الطلب الإجمالي و من هنا تعتبر الواردات كالإدخار[1].

و بتعويض المعادلة رقم 2 في المعادلة رقم 4 يصبح لدينا :

$S+C + M= C+ I +X$ (5)

و بإختزال C من طرفي المعادلة تصبح على الشكل التالي: $X+ I = S+M$ (6)

فشرط التوازن في الإقتصاد المفتوح هو تساوي الإضافات التي تتمثل في الصادرات و الإستثمار مع المخرجات من تيار الدخل القومي التي تتمثل في الواردات و المدخرات.

$\Delta X+ \Delta I = \Delta S+ \Delta M$ (7) و تمثل هذه المعادلة شرط التوازن

الصادرات تتحدد بعوامل مستقلة عن الدخل مثل الإستثمار.

الواردات هي دالة في الدخل $M=f(Y)$ (8)

$m= \Delta M / \Delta Y$ (9)

[1] محمد دياب، مرجع سابق، ص 190.

و m تمثل الميل الحدي الذي يعبر عن التغير النسبي في الواردات تبعا للتغير النسبي في الدخل.

$s = \Delta S / \Delta Y$ (10) حيث: s تمثل الميل الحدي للإدخار

و بتعويض المعادلتين 9 و 10 في المعادلة 7 نحصل على: $\Delta X + \Delta I = m \cdot \Delta Y + s \cdot \Delta Y$

$$\Delta X + \Delta Y = \Delta Y (s+m)$$

و بالتالي: $\Delta y = 1/s + m (\Delta X + \Delta I)$ [1]

$1/s + m$: هو مضاعف التجارة الخارجية ، بحيث $0 < s + m < 1$

فمضاعف التجارة الخارجية إذا كبرت قيمته تحصل زيادة في الدخل الوطني ΔY نتيجة زيادة معينة في الصادرات أو الإستثمار، و كلما كان الميل الحدي للإستيراد مساويا للصفر، فهذا يعني أن الزيادة في الدخل الوطني لن ينتج عنها أي زيادة في الواردات، و كلما إرتفع الميل الحدي للإستيراد إرتفعت تسربات المداخيل إلى الخارج و أصبح المضاعف أقل فاعلية، أما إذا كان الميل الحدي للإستيراد أدنى قيمة من الميل الحدي للإدخار يكون مضاعف التجارة الخارجية في هذه الحالة أعلى من الواحد[2]، و حدوث أي زيادة في الصادرات يؤدي إلى إرتفاع المشروعات العاملة في قطاع التصدير و دخول العاملين بهذه المشروعات، و يؤدي هذا إلى زيادة الإنفاق الداخلي فينتعش النشاط الإنتاجي في الصناعات المتصلة بقطاع التصدير، فيمتد هذا الإنتعاش إلى صناعات أخرى داخل الإقتصاد القومي، و تؤدي هذه العملية بشكل متتابع إلى زيادة الإنتاج و الدخل، أي أن الزيادة الأولية في الصادرات تؤدي إلى زيادات متتابعة في الدخل القومي إلى أن يتحقق التوازن مرة أخرى عند مستوى أعلى من ذي قبل.

3) الصادرات كمحرك للنمو:

تطرق العديد من الإقتصاديين لدراسة العلاقة بين الصادرات و النمو الإقتصادي، و فيما يلي أهمها:

[1] عبد الرحمن يسرى، مرجع سابق، ص 197 و 202 و 203، بتصرف.
[2] محمد دياب، مرجع سابق، ص 194 و 195.

كـان دنـيس روبرتسـون أول مـن أشـار إلى أن الصـادرات تلعـب دور كمحـرك للنمـو و ذلـك في مقالـة نشـرها عـام 1940.[1]

و في سـنة 1967 قـام Emery بدراسـة العلاقـة بـين الصـادرات و النـاتج القـومي الإجمـالي في 50 دولـة ناميـة، و أظهـرت نتـائج الدراسـة علاقـة إرتبـاط قويـة بـين الصـادرات و نمـو النـاتج القـومي الإجمـالي وصـلت إلى 82 ٪، و أنـه كلمـا زادت الصـادرات بنسـبة 2,5 ٪ زاد نصـيب الفـرد مـن النـاتج القـومي بـ 01 ٪، و أوصـت الدراسـة علـى أنـه يجـب علـى الدول النامية إستخدام السياسة الإقتصادية التي من شأنها أن تؤدي إلى إنعاش الصادرات و تطورها[2] .

و حـاول Michaely تقصـي العلاقـة بـين معـدل التغـير في نسـبة الصـادرات إلى النـاتج المحلـي الإجمـالي و معـدل التغـير في نصـيب الفـرد مـن النـاتج بالأسـعار الثابتـة لعينـة مـن 41 دولـة خـلال الفـترة (1950- 1973)، و حاولـت هـذه الدراسـة تحليـل أثـر مسـتوى التنميـة الإقتصـادية، و لأن الصـادرات هـي جـزء مـن النـاتج فمـن الطبيعـي أن تكـون هنـاك علاقـة إرتبـاط موجبـة بـين الصـادرات و النمـو، و جـاءت النتـائج لتؤكـد أن التنميـة الإقتصـادية تتـأثر بنمـو الصـادرات في الـدول الـتي حققـت مسـتوى معينـا مـن التنميـة كحـد أدنى، و أن علاقـة الإرتبـاط قويـة بـين المتغـيرين في الـدول الأكثـر نمـوا ذات الـدخل المرتفع، و لا توجد علاقة إرتباط بين الصادرات و نصيب الفرد في الدول الأقل نموا[3].

و في 1978 قـدم بـيلا بالاسـا Ballassa Bella دراسـة قـام بتطبيقهـا علـى 11 دولـة ناميـة، نشـأت لـديها قاعـدة صـناعية خـلال السـتينات و السـبعينات و منهـا: كـوريا الجنوبيـة، تايـوان، إسـرائيل، سـنغافورة، يوغسـلافيا، الأرجنتـين، البرازيـل، كولومبيـا، المكسـيك خـلال الفـترة (1960- 1973) حيـث بلـغ معامـل الإرتبـاط بـين نمـو الصـادرات و نمـو النـاتج القـومي الإجمـالي لهـذه الـدول 89 ٪، أي علاقـة إرتبـاط موجبـة قويـة تفيـد أن زيادة الصـادرات بنسـبة 1 ٪ سـتؤدي إلى زيادة النمو الإقتصادي بـ0,04 ٪ ، و أكد بالاسا على أهمية إستراتيجية تنمية الصادرات[4].

---

[1] خالد محمد السواعي، مرجع سابق، ص 38 .

[2] عمر محمود أبو عيدة، أداء الصادرات الفلسطينية و أثرها على النمو الإقتصادي: دراسة قياسية للفترة 1994- 2011 ، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية،2013، المجلد 15، العدد 1، ص 357.

[3] قاسمي الأخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في الجزائر: دراسة مستقبلية حول تنويع الإقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة تضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص: إقتصاد التنمية،جامعة الحاج لخضر باتنة، السنة الدراسية 2013- 2014، ص 94 .

[4] عمر محمود أبو عبيدة، مرجع سابق. ص 358.

أما دراسة Thirlwall سنة 1989 أكدت أن النمو في الصادرات له تأثير إيجابي في عملية النمو الإقتصادي، و يتضح هذا الأثر من خلال تحفيز الطلب و تشجيع المدخرات و من ثم التكوين الرأسمالي، و ذلك لأن الصادرات تؤدي إلى زيادة حجم العرض في الإقتصاد، نتيجة لزيادة القدرة على الإستيراد[1].

أما نموذج Kindelberger سنة 1965 توصل إلى وجود علاقة إنمائية تراكمية قوية بين الصادرات و النمو الإقتصادي تتضح من خلال: أن نمو الصادرات يؤدي إلى إرتفاع معدلات نمو الدخل، و إرتفاع معدلات نمو الدخل يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للبلد، نتيجة إنخفاض الأسعار النسبية للمنتجات على إثر إرتفاع مستوى الإنتاجية، مما يترتب علية إرتفاع معدلات نمو الصادرات مرة أخرى[2].

دراسة دمجت بيانات مقطعية مع سلاسل زمنية لإحدى عشر دولة في أمريكا اللاتينية خلال 12 سنة من (1955- 1966)، حيث و جد كل من Massell ,Pearson,Fitch أن النمو الإقتصادي الناتج من العوامل الخارجة يرتبط بثلاثة مصادر و هي: الصادرات و صافي التدفقات الرأسمالية الأجنبية العامة و الخاصة، و إستنتجوا أيضا أن عوائد الصادرات لها إسهام كبير في نمو الإنتاج.

و توصلت دراسة لـ Maizails سنة 1968 على 16 دولة من خلال سلسلة زمنية خلال الفترة (1953- 1962) إلى وجود علاقة قوية بين نمو الصادرات و النمو الإقتصادي و علاقة معنوية بين المتغيرين لكل دولة.

و في دراسة Agoisn سنة 1973 حول علاقة النمو بالواردات على 12 دولة، توصل إلى أن المصاعب التي تواجه الصادرات سواء كانت بسبب التباطؤ في نمو أسواق المواد الأولية العالمية أو بسبب التعريفات الجمركية، قد تشكل قيود حقيقية على النمو الإقتصادي في الدول النامية[3].

و أظهرت دراسة كل من (Lawaence&Weinstein1999)، أن البلدان التي تنمو بسرعة تميل إلى تصدير المزيد من السلع، و أن الأقطار التي تنمو صادراتها بسرعة تميل أن تنمو مستورداتها بسرعة أيضا.

---

[1] عابد بن عابد العبدلي، تأثير الصادرات على النمو الإقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية، مجلة مركز صالح للإقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، السنة التاسعة، العدد 27، 2005، ص 6.

[2] قاسمي الأخضر، مرجع سابق، ص 101.

[3] عابد بن عابد العبدلي، مرجع سابق، ص 7.

سنة 1988بين تايلور Tyler في دراسته التي حلل فيها العلاقة بين النمو الإقتصادي و توسع الصادرات على 55 دولة نامية خلال الفترة (1960- 1977)، من خلال قياس معامل الإرتباط نمو الناتج المحلي الإجمالي مع كل من نمو الناتج الصناعي و نمو الإستثمار و نمو الصادرات الكلية و نمو الصادرات الصناعية، توصل إلى أن معامل الإرتباط بين الصادرات الكلية و الناتج المحلي الإجمالي بالنسبة للدول النامية متوسطة الدخل يساوي 49 ٪ حسب إختبار بيرسون و 48 ٪ حسب إختبار سبيرمان، و أن زيادة الصادرات بمعدل 17,5٪ تؤدي إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي بمعدل 1٪ أما بالنسبة للدول النامية غير النفطية فقد كان معدل الإرتباط 55 ٪ حسب بيرسون و 50 ٪ حسب سبيرمان، و أن زيادة الصادرات بمعدل 18,6٪ تؤدي إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي بـ1٪[1].

[1] خالد محمد السواعي، التجارة و التنمية، مرجع سابق، ص 38 إلى 42.

خلاصة الفصل

يعد النمو الإقتصادي جزء من التنمية الإقتصادية، فالتنمية تعني نمو الناتج القومي الإجمالي مصحوب بتغييرات هيكلية مهمة و واسعة في المجالات الإقتصادية و الإجتماعية و السياسية و و الثقافية و في التشريعات و الأنظمة.

لقد ركزت النظريات الكلاسيكية على دور و أهمية التراكم الرأسمالي و الأرباح، و تقسيم و التخصص في العمل، و الموارد الطبيعية (الأراضي الزراعية) في تحقيق النمو الإقتصادي و أهملت الجانب التكنولوجي. أما النظريات النيوكلاسيكية أرجعت النمو الإقتصادي إلى تراكم رأس المال بشقيه البشري (الذي من شأنه رفع إنتاجية العمل)، و المادي، و التقدم التكنولوجي الذي يساهم في تطوير منتجات جديدة. و أشار شومبيتر إلى أن النمو الإقتصادي يتضمن ثلاث عناصر أساسية و هي: الإبتكار و المنظم و الإئتمان المصرفي. أما النظريات النيوكلاسيكية الحديثة فسرت النمو الإقتصادي على أساس حدوث تقدم تقني و الذي إعتبرته عاملا خارجيا يتحدد خارج نطاق عملية الإنتاج، كما و إفترض سولو تناقص العوائد الحدية لرأس المال المستثمر. لتنطلق نظرية النمو الجديدة بإعتبار التقدم التقني عاملا داخليا، و أن دالة الإنتاج ذات مردود حجم متزايد، و أن النمو الإقتصادي يتحقق من خلال الإستثمار في رأس المال البشري و المعرفة، و الإنفاق على البحث و التطوير و على المنشآت و الهياكل القاعدية.

لقد إنتقلت معظم الدول النامية من إستراتيجية إحلال الواردات لما أحدثته من إختلالات، نحو إستراتيجية التصنيع الموجه أساسا للتصدير، إلا أنه يمكن الخلط بين الإستراتيجيتين بإعتبارهما مكملتين لبعضهما البعض، و ليستا متنافستين كما في الظاهر.

تلعب التجارة الخارجية دورا أساسيا في التنمية الإقتصادي بصفة عامة و الصادرات بصفة خاصة حيث توصلت أغلبية الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين نمو الصادرات و زيادة الناتج المحلي الإجمالي، وتوصي هذه الدراسات الدول النامية بضرورة تنمية صادراتها الصناعية للحد من أحادية التصدير المرتكزة على المواد الأولية، لما تتعرض له هذه الأخيرة من تقلبات حادة في الأسعار نتيجة للأزمات الإقتصادية.

الفصل الثاني:

سياسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

مقدمة الفصل:

تعتبر ترقية الصادرات خارج المحروقات من أكبر التحديات التي يواجهها الإقتصاد الجزائري نظرا لإرتباطه الشديد بقطاع المحروقات، حيث يساهم هذا الأخير بأكثر من 30 ٪ في الناتج المحلي الإجمالي، و بأكثر من 97 ٪ في الصادرات الجزائرية، و بأكثر من 60 ٪ في إيرادات الميزانية من خلال الجباية البترولية، و هذا ما جعل الإقتصاد الجزائري هشا و رهينا بقطاع المحروقات، و عرضة للصدمات الخارجية بسبب تقلب أسعار المحروقات في الأسواق الدولية. لذا و بعد الأزمة النفطية لسنة 1986 و لما خلفته من آثار على الإقتصاد الجزائري، أصبحت مسألة ترقية الصادرات من أولويات الحكومات الجزائرية المتعاقبة، فإتخذت السلطات الجزائرية عدة سياسات و آليات بغية تنويع و ترقية الصادرات خارج المحروقات، و عليه سنقسم هذا الفصل إلى أربعة مباحث كالتالي:

المبحث الأول: أبرز سياسات تنمية الصادرات و أهم التجارب الدولية في هذا المجال

المبحث الثاني: السياسات المنتهجة من طرف الجزائر بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات

المبحث الثالث: الإستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات

المبحث الرابع: التحليل الإحصائي لتطور أداء الصادرات الجزائرية

المبحث الأول: أبرز سياسات تنمية الصادرات و أهم التحارب الدولية في هذا المجال:

سنحاول من خلال هذا المبحث إبراز السياسات المنتهجة لتنمية الصادرات، و بعض التجارب الدولية الناجحة في ذلك و التي يمكن للدول النامية الإستفادة منها.

المطلب الأول: سياسات تنمية الصادرات:

قبل التوجه نحو تنمية الصادرات و ترقيتها لابد أولا إيجاد قاعدة متطورة من الصناعات التحويلية التي تنتج للتصدير، و من ثم رسم السياسات الملائمة لتنميتها و تشجيعها، و يمكن إجمال هذه السياسات في المحاور التالية: السياسات الصناعية و التجارية، السياسات الجمركية، السياسات التوجيهية، السياسات الترويجية و التمويلية و ضمان الصادرات، السياسات الإستراتيجية.

1) السياسات الصناعية و التجارية:

تعرف السياسات الصناعية بأنها جهود الحكومة الرامية إلى تغيير الهيكل الصناعي لتشجيع النمو القائم على الإنتاجية، الذي ينبثق عن التعلم و الإبتكار التقني، و اللحاق بأفضل التقنيات المستخدمة في مجال الصناعة[1]، كما أن السياسة الصناعية لا تعتبر حكرا على القطاع الصناعي، و تضع الدول أهدافا متعددة للسياسات الصناعية كالتشغيل و التصدير و الإنتاج و الواردات و توزيع الدخل[2]، و تعرف السياسة التجارية على أنها عبارة عن مجموع الإجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى بقصد تحقيق أهداف معينة، كالمساهمة في التنمية الإقتصادية، و حماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية خصوصا الصناعات الناشئة من خلال توفير البيئة الملائمة و الحاضنة لنموها و تطورها، و العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات و إعادته إلى التوازن، و زيادة الموارد المالية للدولة، و إستخدام هذه الموارد في تمويل النفقات العامة للدولة، و حماية الإقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية كالتضخم و الإنكماش و غير ذلك، و كذلك حمايته من سياسات الإغراق التي يمكن أن تتبعها دول أخرى[3]، و حماية مصالح فئات إجتماعية

[1] عبد الله ناصر السويدي و شيخة سيف الشامسي، معجزة شرق آسيا: النمو الإقتصادي و السياسات العامة، مركز الإمارات للبحوث الإستراتيجية، الطبعة الأولى 2000، ص 397.

[2] بلقاسم العباس، السياسات الصناعية في ظل العولمة، سلسلة جسر التنمية الصادية عن المعهد العربي للتخطيط، العدد 111، مارس 2012، ص 8.

[3] محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى 2011، 299 و 300.

معينة،كمصالح المزارعين أو المنتجين الصغار، أو المنتجين لسلع ذات أهمية حيوية للدولة و المجتمع، و حماية العمالة لصناعة معينة، و إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات الإجتماعية المختلفة، و العمل على حماية الصحة العامة من خلال منع أو تقييد إستيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية، و تحقيق الأمن للمجتمع سواء في بعده الإقتصادي و الغذائي[1].

1-1- أدوات السياسات التجارية و الصناعية لترقية الصادرات:

تتمثل في سياسات الدعم و الإعانات التي بالرغم من الدور الذي تلعبه في تنمية الصادرات إلا أن إستخدامها بدأ يتقلص نتيجة جهود المنظمة العالمية للتجارة لتحرير التجارة الخارجية[2]، و تتمثل أهم أشكال الدعم و الإعانات في:

1-1-1- الإعانات المباشرة: و تشمل تقديم مبالغ نقدية للمنتجين المحليين المصدرين لتسهيل دخولهم إلى الأسواق العالمية و زيادة حصتهم منها، و دعم قدرتهم التنافسية، و تمكينهم من خفض أسعار سلعهم.

1-1-2- الإعانات الغير مباشرة:

و تتمثل في منح بعض الإمتيازات للأنشطة التصديرية بهدف تحسين قدرتها المالية[3]، مثل الإعفاءات الضريبية أو تخفيض الضرائب، و إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب، وتقديم التسهيلات الإئتمانية، و تقديم بعض الخدمات كالمياه و الكهرباء، و تسهيل الإشتراك في الأسواق و المعارض الدولية و تحمل جزء من النفقات اللازمة لذلك[4].

1-1-3 تغيير سعر الصرف:

يقصد بتغيير سعر الصرف كل تخفيض أو رفع في سعر الوحدة النقدية الوطنية مقوما بالوحدات النقدية الأجنبية، و تخفيض سعر العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية هو إجراء قد تقدم عليه أي دولة لأسباب و أهداف عديدة، أما

[1] مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص 122 و 123.

[2] مصطفى باكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، سلسلة جسر التنمية، سلسلة دورية بقضايا التنمية في الدول العربية صادرة عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 50، فبراير 2006، ص 5.

[3] محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، مرجع سابق، ص 324 .

[4] مصطفى باكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، مرجع سابق، ص 5.

رفع العملة الوطنية فهو من الإجراءات التي نادرا ما تقدم عليها الدولة بصورة طوعية، و غالبا ما يكون تغيير سعر الصرف بإتجاه تخفيض قيمة العملة الوطنية.

أ- أهداف تخفيض سعر العملة الوطنية:

و تتمثل الأهداف التي ترمي إليها الدولة من خلال تخفيض سعر العملة في:

- ✓ معالجة العجز في الميزان التجاري حيث أن التخفيض يحفز التصدير و يقيد الإستيراد، كما أنه يحد من خروج رؤوس الأموال و يشجع تدفقها إلى الداخل.
- ✓ تلجأ الدول التي تعتمد صادراتها على المواد الأولية في حال إنخفاض هذه الأخيرة إلى تخفيض سعر عملتها لرفع قيمة الصادرات مقومة بالعملة الوطنية، و معالجة البطالة من خلال تشجيع الصناعات التصديرية.

ب- آثار تخفيض سعر العملة الوطنية[1]:

- ✓ إن إنخفاض سعر العملة الوطنية يعني بالنسبة للمواطنين إرتفاع سعر الواردات الأجنبية بالنسبة للداخل مما يقيد الإستيراد، أما بالنسبة للخارج يعني تخفيض سعر العملة إنخفاض ثمن الصادرات المحلية فيصبح بإمكان تجار الخارج الحصول عليها في هذه الحالة بكلفة أقل بعملاتهم الأجنبية مما يشجع التصدير.
- ✓ إن التغييرات التي تنجم عن تخفيض سعر العملة الوطنية ترتبط بشكل كبير بمرونة الطلب، أي مدى حساسية الطلب الداخلي على الواردات و الطلب الخارجي على الصادرات.
- ✓ إن إنخفاض سعر العملة يميل عادة إلى رفع مستوى الأسعار الداخلية، و ذلك لعدة أسباب أهمها:

- قد يجعل المواطن يفقد الثقة بعملته الوطنية، فيهرب منها إلى السلع المادية، أي يضعف الميل إلى تفضيل السيولة و تزداد سرعة دوران النقود و تتجه الأسعار نحو الإرتفاع.
- قد يؤدي تخفيض سعر العملة إلى رفع كلفة المعيشة خاصة إذا كانت الدولة تعتمد على الخارج في تلبية حاجاتها.

[1] محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، مرجع سابق، ص 327.

- إذا كان إنتاج السلع التصديرية غير مرن، فإن تخفيض سعر العملة يؤدي إلى زيادة الطلب عليها، و بالتالي إلى إرتفاع أسعارها دون زيادة ملموسة في حجم الإنتاج.
- إذا أدى تخفيض سعر العملة إلى زيادة حجم الصادرات، فإن ذلك يعني زيادة حجم الدخل الوطني و العمالة، و في ذلك سبب لإرتفاع الأسعار حسبما تقول النظرية النقدية.

2) السياسات الجمركية:

هناك العديد من الأساليب الجمركية التي تستخدم لتسهيل و تشجيع الأنشطة التصديرية أهمها:

2- 1- المناطق الحرة: يهدف إنشاء هذه المناطق تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، و لهذا تسعى الدول لجعلها جذابة للإستثمارات و ذلك بمنح المشاريع الإستثمارية فيها العديد من المزايا و الحوافز و الإعفاءات[1].

2- 2- نظام الإيداع المؤقت: و يقصد به إيقاف تحصيل الرسوم الجمركية لفترة زمنية محددة، بهدف إتاحة الوقت للمستورد لدفع هذه الرسوم و تخليص البضائع.

2- 3- نظام السماح المؤقت أو الإعفاء التام للرسوم الجمركية على مستلزمات الإنتاج للسلع المصدرة.

2- 4- نظام الدروباك: و هذا يعني أن يسترجع المصدر الرسوم أو الضرائب التي سبق و أن دفعها[2].

3) السياسات التوجيهية:

تتمثل السياسات التوجيهية في الإصلاحات و البرامج التي تهدف إلى خلق البيئة المواتية لترقية قطاع الصادرات، من خلال توفير مناخ وطني تنافسي، و تهيئة بيئة أعمال ملائمة للمستثمرين الوطنيين و الأجانب، تحفز نقل التقنيات و أساليب الإنتاج الحديثة. تسبق في العادة إختيار مثل هذه السياسات إختيار قطاعات محورية يتم التركيز عليها في تطوير القدرات التنافسية لقطاع الصادرات، و تتميز هذه القطاعات بمرونات الدخل العالية، و عدم التأثر بالمنافسة الدولية،

[1] مصطفى باكر، أساليب تنمية الصادرات، مرجع سابق ص 5.

[2] عبد الأمير رحيمة العبود، دراسات في الإقتصاد الدولي : آراء إقتصادية و إجتماعية، دار دجلة ناشرون و موزعون، المملكة الأردنية، 2011، ص 146.

القيمة المضافة العالية، و المكون العالي من نسبة التعليم و إمكانية رفع الإنتاجية و التشابك الإقتصادي مع بقية الإقتصاد.

4) السياسات الإستراتيجية:

تستخدم السياسات التجارية و الصناعية إستراتيجيا لتحقيق أهداف رفع القدرات التنافسية للقطاعات المحورية، و تعزيز الصادرات في إطار الهامش المسموح به في بنود الإتفاقيات التجارية، و يتمثل هذا الإستخدام في الربط بين الحوافز المقدمة للصناعات من تخفيضات ضريبية و إئتمانية و ضمانات مصرفية و خدمات دعم، بمعايير الإنجاز في جانب الصادرات من حيث النوعية، الحصص السوقية، المحتوى التقني و القيمة المضافة.

5) السياسات الترويجية و التمويلية و ضمان الصادرات:

و تتم هذه السياسات من طرف مؤسسات دعم التصدير للدول النامية و الدول الصناعية على حد سواء، مع تأكيد الحاجة الملحة لهذه السياسات بالنسبة للدول النامية لزيادة صادراتها و تسهيل إندماجها في الأسواق الدولية[1] .

5- 1- مؤسسات الترويج: تلعب مؤسسات ترويج الصادرات دورا أساسيا و هاما في ترقية و تنمية قطاع الصادرات خاصة في الدول النامية التي يفتقد فيها العديد من المنتجين و المصدرين للمعلومات و الخبرات الكافية لإرتياد الأسواق العالمية، و قد إرتبط إنشاء هذه المؤسسات بهدفين رئيسيين هما: تقديم المساعدة الفنية للمصدرين، و التنسيق بين القطاعين العام و الخاص فيما يتعلق بإنعكاسات التجارة الخارجية على الإقتصاد القومي[2].

وتقوم مؤسسات ترويج الصادرات بالأنشطة التالية:

- ✓ التدريب على كيفية التعامل مع القوانين و التشريعات المحلية و الدولية، و إدارة متطلبات التصدير و الصناعة، و بناء القدرات التنظيمية، و المساعدة في تحديد الأسواق ذات الجدوى الإقتصادية،

[1] مصطفى باكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، مرجع السابق، ص 6 و 7 و 8.
[2] رياض بن جليلي، مؤسسات دعم القدرة التنافسية، مرجع سابق

- ✓ تقديم الإستشارات الفنية أو الإدارة المباشرة لعمليات التصدير، و تحديد السلع و الخدمات ذات القابلية التصديرية، و دعم الأعمال في إنشاء أنشطة تصديرية لهذه السلع و الخدمات،
- ✓ الترويج للمنتجات الوطنية في الأسواق العالمية، و تطويرها و تحسين تصميمها و جودتها لإستيفاء المواصفات العالمية للإمتياز، و تقديم التمويل المباشر لعمليات التصدير، و تسهيل النفاذ للأسواق العالمية من خلال توفير المعلومات عن الفرص التجارية و المعارض، و فرص التدريب و البيانات الإحصائية.

5- 2- مؤسسات التمويل[1] :

و تتمثل في المصارف التجارية، بنوك الإستيراد و التصدير، البنوك المركزية، بيوتات الخصم، مؤسسات تمويل و ضمان الصادرات الوطنية و الإقليمية، و تقوم هذه المؤسسات بتوفير التمويل قصير و متوسط الأجل للمصدرين.

5. 3 . مؤسسات ضمان الصادرات:

تقوم بالتأمين ضد المخاطر التي يتعرض لها المصدر أو الممول، و تتمثل المخاطر التي يتعرض لها المصدر فيما يلي[2]: كخطر إنهاء العقد من المشتري أثناء مرحلة الإنتاج، و الخطر التجاري أو عدم الوفاء بالدين من قبل المشتري، والخطر القطري الذي يتضمن: الخطر السياسي: عدم الوفاء بالدين لأسباب سياسية كالمصادرة و التأميم، و خطر الحروب و الثورات و الإضطرابات الأهلية، و خطر تقلبات أسعار صرف العملات المتعاقد على الوفاء بها.

و تتمثل فوائد ضمان الصادرات للمصدر و الممول في :

- ✓ حصول المصدر أو البنك الممول على التعويض المناسب في حالة عدم وفاء المشتري،
- ✓ الحصول على التمويل اللازم من أحد المصارف التجارية أو مؤسسات التمويل المتخصصة لسداد قيمة البضاعة، و خاصة حينما يرتبط الوفاء بإحدى الدول ذات المخاطر العالية من وجهة نظر مؤسسات التمويل،
- ✓ توفير التمويل اللازم بأسعار فائدة أقل من الأسعار التجارية السائدة، حيث يقلل الضمان من تقييم الجهات الممولة للمخاطر المتعلقة بالإئتمان.

[1] رياض بن جليلي، مرجع سابق.
[2] رياض بن جليلي، مرجع سابق

المطلب الثاني: بعض التجارب الدولية الناجحة في تنمية صادراتها:

سنسلط الضوء على تجربة كل من كوريا الجنوبية و ماليزيا و تايلاندا و تايوان، فقد وضعت هذه الدول إستراتيجية رشيدة لتنمية صادراتها، و إتبعت سياسات صناعية و تجارية ناجحة ومرنة.

1) تجربة كوريا الجنوبية:

نجحت كوريا الجنوبية في تحقيق نمو إقتصادي صناعي من خلال ترقية صادراتها الصناعية، إذ أضحت قوة إقتصادية عالمية، فهي تحتل مراتب مرموقة في مجالات صناعية عديدة كصناعة السفن النسيج و السيارات و الإلكترونيك.

1-1 السياسات الكورية المنتهجة لترقية الصادرات خلال أهم مراحل التصنيع التي مرت بها:

– المرحلة الأولى: نمو الصادرات التصديرية: إنتقلت الحكومة الكورية من تطبيق سياسة التصنيع القائم على إحلال المستوردات إلى سياسة التصنيع الموجه إلى التصدير، و ذلك من خلال الخطة الإقتصادية الثانية 1968 – 1971، و ركزت الحكومة في هذه الفترة على تعزيز الوضع التنافسي للصناعات التصديرية في الأسواق الدولية، و تم إصدار تشريع جديد لترويج و تشجيع التجارة الخارجية، و هو ما أدى إلى توفير تسهيلات تمويلية على شكل معدلات فائدة تفضيلية على قروض رأس المال (حيث إنتقل معدل الفائدة من 14 ٪ سنة 1961 إلى 6 ٪ سنة 1964)، كما تم تخفيض قيمة العملة الوطنية، و تطبيق حوافز ضريبية لتشجيع الصناعات الموجهة نحو التصدير، من خلال الإعفاء من الضرائب الغير مباشرة على السلع الوسيطية و الرأسمالية الداخلة في عملية الإنتاج، و على إيرادات الصادرات و تخفيض 50 ٪ من الضريبة على الدخل الإجمالي للصادرات، و قادت الدولة مبادرة تنظيم مؤتمرات دورية للمصدرين لمساعدتهم في مواجهة الصعوبات و العقبات التي تعرقل ترويج و تسويق منتجاتهم[1]، و أقرت الحكومة الكورية أيضا إعفاءات جمركية على السلع الرأسمالية و على الواردات من المواد الأولية اللازمة للإنتاج من أجل التصدير، بالإضافة إلى تحفيزات أخرى كالتخفيض في أسعار الشحن بالسكك الحديدية، و التخفيض من أسعار الكهرباء، و الإعفاء من الرسوم لشحن البضائع. و على صعيد الترتيبات المؤسسية تم إنشاء هيئات لدعم المصدرين كوكالة ترويج التجارة و الإستثمار الكورية، و بنك التصدير و

[1] خالد السواعي، التجارة و التنمية، مرجع سابق، ص 220.

الإستيراد و جمعيات للمصدرين من مختلف المنتجات، و صندوق لتحضير تصدير منتجات الزراعة و الأسماك، و الشركة الكورية لتأمين المصدرين[1].

– المرحلة الثانية: قيادة الصناعات الثقيلة و الصناعات الكيماوية (1973 – 1979): في هذه المرحلة إلتزمت الحكومة بإستخدام كل أدواتها لتوجيه الموارد إلى قطاعات معينة، و ذلك بغية تغيير الهيكل الصناعي بشكل سريع، و خصصت تشريعات لست صناعات إستراتيجية هي: الصلب و البيتروكيماويات و المعادن و بناء السفن و الإلكترونيات و الآلات، لكي تحصل على دعم يشمل على الحوافز الضريبية، و الخدمات العامة المدعومة و التفضيلات التمويلية. و قد إختارت الحكومة أول ثلاثة قطاعات لتعزيز الكفاية الذاتية في المواد الخام، بينما تم إعداد القطاعات الثلاثة الأخيرة للصناعات التصديرية كثيفة التقنية[2]، و في عام 1975 أطلقت الحكومة نظام شركة التجارة العامة الذي إستند إلى الممارسات في اليابان، و قدمت هذه الشركة مساعدة للشركات الصغيرة و المتوسطة لتسويق منتجاتها للتصدير، و في بداية الثمانينات كانت 10 من هذه الشركات مسؤولة بالفعل عن 42إلى 50 ٪ من إجمالي الصادرات، و 8 إلى 16 ٪ على إجمالي الواردات، كما قامت الحكومة الكورية بوضع مناطق حرة للتصدير و السماح لشركات أجنبية لإنتاج سلع للتصدير، و تم بناء تجمعات صناعية للمساهمة في توسيع الأعمال التجارية لتقليل تكلفة النقل و الإتصالات و الطاقة، و زيادة إمكانيات التنمية من خلال وفورات الحجم، و تحسين التنافسية و روح الإبتكار[3].

المرحلة الثالثة: التصحيح الهيكلي للقطاع الصناعي: حيث كانت السياسة الصناعية تقوم على فكرة تحقيق النمو الصناعي المتوازن بين القطاعات الصناعية، و أعطت الأولوية للإستثمارات في الصناعات الثقيلة و كثيفة إستخدام رأس المال مثل صناعة السيارات و محركات الديزل و الماكينات الكهربائية الثقيلة، و نتيجة لتداعيات الركود الإقتصادي و آثار الصدمة النفطية لسنة 1979[4]، تم تقليص دعم الصناعات الإستراتيجية و تخفيض قيمة العملة، و تغيرت سياسات تخصيص الإئتمان و إلغاء أفضليته لقطاع الصناعات الثقيلة و الصناعات الكيماوية، فالخطة الخماسية التي تم وضعها في عام 1979 ركزت على منح دور أكبر للسوق، و تم تركيز سياسات التدخل الحكومي فيها على إعادة هيكلة

[1] التجربة الكورية في تنمية الصادرات، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط، على الموقع: www .arab – api .org.

[2] عبد الله ناصر السويدي و شيخة سيف الشامسي، معجزة شرق آسيا النمو الإقتصادي و السياسات العامة، مرجع سابق، ص 179.

[3] التجربة الكورية في تنمية الصادرات، وثيقة على شكل pdf، مرجع سابق.

[4] خالد السواعي، مرجع سابق، ص 221.

الصناعات المعرضة للتصفية، و تقديم الدعم التقني في القطاع الصناعي و تحسين الوضع التنافسي للصادرات الكورية دوليا[1]. و إبتداءا من سنة 1990 قامت السلطات الكورية بالتوجه نحو تشجيع الإبتكار في التقنيات العالية، ومع مطلع سنة 2000 تم التحول و الانتقال إلى الاقتصاد القائم على المعرفة[2].

2- 1- عوامل النجاح في التجربة الكورية:

تتمثل أهم عوامل النجاح في التجربة الكورية فيما يلي:

- العامل البشري: راهنت كوريا الجنوبية على رأس المال البشري كمورد للتنمية في ظل غياب الموارد الطبيعية و ضيق المساحة الجغرافية و شح رأس المال، فإستثمرت بكثافة منذ البداية في التعليم و مدارس التكوين المهني، لتطوير إنتاجية عمالها، و تحسين مهاراتهم لمواكبة التطورات التكنولوجية.
- الشركات العملاقة (الشايبول): كان القطاع الخاص الكوري منظما على شكل شركات عملاقة تزاول كل الأنشطة الإقتصادية و التجارية، و تستحوذ على جزء من مجموع الإنتاج و جزء كبير من الصادرات، و قد شكلت هذه الشركات الخاصة الذراع التنفيذية للدولة و كانت تحدد الإختيارات الإستراتيجية و الخطط التنموية.
- دور الدولة: لعبت الدولة دورا كبيرا و إيجابيا في عملية التنمية الإقتصادية، بحيث أن التدخلات كانت ترتكز على إرادة سياسية صلبة و ثابتة، و تعتمد التخطيط بعيد المدى و السياسات التنموية السليمة و الملائمة للواقع الكوري. فقد تمكنت الحكومة من المساعدة في حل المشاكل التي تعترض إنتاج منتجات جديدة، و تشجيع الأنشطة التي توفر وفورات الحجم، و نشر المعرفة لصالح الشركات.
- التعاون الوثيق بين القطاعين العام و الخاص: أظهرت التجربة الكورية أن الحكومة كانت قادرة على تقليل مشاكل التنسيق بينها و بين القطاع الخاص، و ذلك بفعل العلاقات التي نسجها الموظفون الحكوميين مع الشركات الكبرى و البنوك، ما مكنها من الحصول على المعلومات الضرورية لإتخاذ القرارات الإستثمارية، و توجيه الموارد إلى القطاعات التي يمكن أن تساهم بفاعلية في النمو الإقتصادي.

[1] عبد الله ناصر السويدي و شيخة سيف الشامسي، مرجع سابق، ص 179 بتصرف.

[2] التجربة الكورية في تنمية الصادرات، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط، مرجع سابق.

- العوامل الخارجية:ساهمت الولايات المتحدة الأمريكية في التجربة الكورية، و ذلك بتوفيرها مظلة مالية، و تقديمها لمساعدة إقتصادية و مالية[1].
- قامت السياسة الكورية بتشجيع الشركات الخاصة للمشاركة في الأنشطة التي تتطلب مهارات و تقنيات عالية لإنتاج سلع أكثر تطورا و تعزيز النمو المستمر، كما قامت بتشجيع المنافسة لضمان إستخدام الدعم و الحماية بحكمة، و قامت بتحديد أهداف التصدير لقياس أداء الشركات و التأكد من أن البضائع المنتجة إجتازت إختبار السوق من خلال إنشاء إختبار تقييم موضوعي لأرباح الشركات لضمان فعالية الموارد العامة المكرسة لتشجيع الصادرات، و التنسيق المناسب لجهود تشجيع الصادرات بأعلى المستويات و الحوار المنتظم بين وزارة التجارة و وكالات ترويج التجارة و القطاع الخاص ما أدى للقضاء على الإختناقات بسرعة في عملية التصدير[2].

1- 3- تطور أداء الصادرات الكورية خلال الفترة(2001- 2013):

تتبين آثار السياسات الكورية الهادفة إلى ترقية الصادرات من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 01: تطور أداء الصادرات الكورية خلال الفترة(2001- 2013)

الوحدة: مليار دولار

البيان / السنوات	الصادرات السلعية			صادرات الخدمات		
	القيمة	حصتها من الصادرات العالمية ٪	نسبة نموها ٪	القيمة	حصتها من الصادرات العالمية ٪	نسبة نموها٪
2001	150,4	1,5	13 -	29,6	2,0	0
2002	162,5	2,5	8	27,1	1,7	4 -
2003	193,8	2,6	19	31,3	1,7	16
2004	253,8	2,8	31	40,0	1,9	27
2005	284,4	3,7	12	43,9	1,8	8
2006	325,5	2,7	14	50,4	1,8	15
2007	371,5	2,7	14	61,5	1,9	27
2008	422,0	2,6	14	74,1	2,0	20
2009	364	2,9	14 -	57	2,3	25 -

[1] عبد الرحمن المنصوري، تجربة كوريا الجنوبية :عوامل النجاح و تحديات المستقبل، مركز الجزيرة للدراسات، 24 جوان 2013، ص 4 و 5.

[2] التجربة الكورية في تنمية الصادرات، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط، مرجع سابق.

13	2,2	82	28	3,1	466	2010
15	2,3	94	19	3,0	555	2011
17	2,5	110	5 -	3,0	548	2012
1	2,4	112	2	3,0	560	2013

Source: statistique du commerce international 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, sur le site: www.omc.org

من قراءة الجدول السابق يتضح لنا أن الصادرات السلعية الكورية نمت بمعدل متوسط قدره 11,92 ٪ خلال الفترة (2001- 2013) مستحوذة على حصة مقدرة بـ 2,77 ٪ من الصادرات العالمية، و تعتبر كوريا من ضمن 12 أهم دولة مصدرة في العالم و ثالث دولة آسيوية بعد اليابان و الصين. فقد إنتقلت حصيلة الصادرات من 150,4 مليار دولار سنة 2001 إلى 560 مليار دولار سنة 2013 أين عرفت خلال هذه الفترة تطورا مستمرا ماعدا إنخفاض سنة 2009 مقدر بنسبة 13,74 ٪ مقارنة بسنة 2008. و تتمثل أهم السلع التي تصدرها كوريا في: القطع الكهربائية و الإلكترونية، مواد كيميائية، السيارات، المعادن، المشروبات و الطعام، الآلات، و المنسوجات، الورق و الطباعة، و الفحم. أما فيما يخص الصادرات الخدماتية نمت بمعدل متوسط قدره 10 ٪ خلال الفترة (2001- 2013) مستحوذة على 2,03 ٪ من الصادرات الإجمالية العالمية حيث شهدت إرتفاعا مستمرا خلال هذه الفترة إذ إنتقلت من 29,6 مليار دولار سنة 2001 إلى 112 مليار دولار سنة 2013، بإستثناء إنخفاضين الأول سنة 2002 بنسبة 8,44 ٪ مقارنة بسنة 2001، و الثاني سنة 2009 بنسبة 23,07 ٪ مقارنة بسنة 2008.

2) التجربة الماليزية:

نجحت ماليزيا في تطبيق إستراتيجية ترقية الصادرات الصناعية التي مكنتها من أن تطور صناعتها من تلك التي تعتمد على كثافة العمل إلى صناعات ترتكز على كثافة رأس المال.

2- 1- مراحل تطور الصناعة الماليزية و سياسات ترقية الصادرات المتخذة ضمنها:

يمكن تمييز 4 مراحل:

– مرحلة صناعات إحلال المستوردات: في مطلع الستينات تم تطبيق سياسة إحلال المستوردات، قائمة على صناعات صغيرة الحجم لإنتاج السلع التي تحل محل السلع المستوردة كصناعة الأغذية و مواد البناء و التبغ و الطباعة و البلاستيك و الكيميائيات. و إستفادت هذه الصناعات من إعفاءات من الضريبة على الأرباح تراوحت ما بين 2 إلى 10 سنوات، و إستقطاعات من ضريبة الإستثمار تراوحت بين 25 ٪ و 40 ٪ من تكلفة رأس المال[1].

– مرحلة الصناعات التصديرية: شجعت الحكومة الماليزية في مطلع السبعينات دخول الإستثمارات الأجنبية في مجال الإلكترونيات و صناعة النسيج، من خلال توفير العمالة الرخيصة و حوافز ضريبية مغرية، و إصدار تراخيص منتجات أجنبية و إنشاء 10مناطق تجارة حرة[2]، و شملت الحوافز و التسهيلات لهذه المناطق: خدمات البنية الأساسية المدعومة، تسريع الإجراءات الجمركية، الإعفاءات من رسوم الجمارك و الضرائب على الصادرات و قوانين الملكية[3].

– مرحلة التصنيع الثقيل و الصناعات المعتمدة على الموارد الماليزية: إنطلقت هذه المرحلة في مطلع الثمانينات، حيث شجعت الحكومة قيام الصناعات المعتمدة على الموارد الطبيعية، ثم التصنيع الثقيل، ثم التوسع في صناعات الإسمنت و الحديد و الصلب و التركيز على صناعة الإلكترونيات و النسيج[4]. و في سنة 1986 تم تحرير كافة القيود الخاصة بحقوق الملكية في الشركات و السماح للأجانب بالإستحواذ على 100 ٪ من حقوق الملكية في شركاتهم و ذلك عند قيامهم بتصدير 80 ٪ أو أكثر من منتجاتها، و السماح للشركات التي تصدر ما بين (5 – 79 ٪) من منتجاتها بنسبة مناظرة من (51 ٪ - 79 ٪) من حقوق الملكية الأجنبية لتلك الشركات، و السماح للشركات التي تقوم بتصدير نسبة تتراوح بين (20 ٪- 50 ٪) من منتجاتها بتملك حتى51 ٪ من حقوق الملكية الأجنبية، و السماح للشركات التي تستطيع تصدير 20 ٪ فقط أو أقل من منتجاتها أن تتملك كحد أقصى 30 ٪ من حقوق الملكية الأجنبية، و أيضا قامت ماليزيا بتقديم حوافز مالية لجميع المستثمرين للقيام بعمليات البحث و التطوير و تدريب العمالة

[1] عادل عبد العظيم، إستخدام الحوافز لإستهداف الإستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط، pdf.
[2] خالد السواعي، التجارة و التنمية، ص 211.
[3] عادل عبد العظيم، إستخدام الحوافز لإستهداف الإستثمار الأجنبي المباشر، مرجع سابق.
[4] خالد السواعي، التجارة و التنمية، مرجع سابق، ص 211 و 212 .

المحلية فضلا عن الإعفاء من الضرائب لمدة 5 سنوات لتشجيع هذه الشركات على التوطن في ماليزيا، و إنشاء هيئة التطوير الماليزية لكي تكون المركز الوحيد الذي يتعامل مع الطلبات المقدمة من المستثمرين الأجانب[1].

– مرحلة تشجيع الصناعات عالية التقنية و ذات القيمة المضافة: بدأت هذه المرحلة مع بداية التسعينات حيث ركزت خطط التنمية الإقتصادية على تحقيق الرؤية الإستراتيجية التي تستهدف الوصول بماليزيا لمصاف الدول المتقدمة بحلول عام 2020، من خلال التركيز على الإستثمارات المحلية و الأجنبية و إستخدام التكنولوجيا الغير ملوثة للبيئة، و رفع مستوى التعليم و التدريب، كما و تهدف السياسة الإقتصادية و التجارية إلى حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الخارجية بالنسبة للصناعات التقليدية، و تحسين مستوى النفاذ إلى الأسواق التصديرية، زيادة الصادرات من المنتجات ذات القيمة المضافة المرتفعة و عالية التكنولوجيا، و الحفاظ على نظام قوي و متوازن ضمن العلاقات التجارية متعددة الأطراف، و تكامل ماليزيا مع منطقة الآسيان و قامت بتوحيد المعايير و السياسات معها و إزالة معوقات التجارة[2].

2– 2 – تطور أداء الصادرات الماليزية خلال الفترة (2001– 2013):

إستطاعت ماليزيا بناء إقتصاد صناعي يساهم بشكل كبير في التصدير لفعالية السياسات العمومية في دعمه، و عرفت الصادرات الماليزية تطورا كما يوضح الجدول التالي:

الجدول رقم 02: تطور الصادرات الماليزية خلال الفترة (2001– 2013)

الوحدة: مليار دولار

البيان / السنوات	الصادرات السلعية			صادرات الخدمات		
	القيمة	الحصة من الصادرات العالمية ٪	نسبة نمو الصادرات ٪	القيمة	الحصة من الصادرات العالمية ٪	نسبة نمو الصادرات ٪
2001	87,9	1,4	10 -	14	1,0	3
2002	93,3	1,4	6	14,8	0,9	3
2003	99,4	1,3	7	13,5	0,7	9 -
2004	126,5	1,4	21	16,7	0,8	24

[1] عادل عبد العظيم، إستخدام الحوافز لإستهداف الإستثمار الأجنبي المباشر، مرجع سابق.

[2] كمال عايشي، دور نظرية الإوز الطائر الآسيوية في السياسة الصناعية الجديدة في الجزائر للتحول إلى الهيكل التصديري، أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد السادس، ديسمبر 2009، ص 218.

14	0,8	19,0	11	1,4	140,5	2005
9	0,8	21,2	14	1,3	160,7	2006
30	0,9	28,2	10	1,3	176,2	2007
4	0,8	29,3	13	1,2	199,5	2008
7 -	1,1	28	21 -	1,3	157	2009
14	0,9	33	26	1,3	199	2010
7	0,8	35	14	1,2	227	2011
5	0,9	38	0	1,2	227	2012
6	0,9	40	0	1,2	228	2013

Soure: statistique du commerce iternational 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

يتضح لنا من خلال الجدول السابق أن الصادرات السلعية الماليزية عرفت نموا بمعدل متوسط قدر بـ:7 ٪ خلال الفترة (2001- 2013)، وقدر نصيبها بـ1,3٪ من إجمالي الصادرات العالمية، و هي تعتبر من بين 30 دولة رئيسية في التصدير في العالم. فقد عرفت الصادرات السلعية نموا مستمرا خلال هذه الفترة حيث إنتقلت من 87 مليار دولار سنة 2001 إلى 228 مليار دولار سنة 2013، مسجلة إنخفاض بنسبة 21,30 ٪ سنة 2009 مقارنة بسنة 2008. و تتمثل صادرات ماليزيا أساسا في: السلع الكهربائية و الإلكترونية و النسيجية و وسائل المواصلات و الحديد و الصلب، و السلع الغذائية و الخشبية و الكيماوية و البترولية و المطاطية. أما بالنسبة لصادرات الخدمات نمت بمعدل متوسط قدره 7,92 ٪ خلال الفترة (2001- 2013)، مستحوذة على نسبة 0,86 من الصادرات العالمية، و قد عرفت صادرات الخدمات نمو مستمرا خلال هذه الفترة حيث إنتقلت من 14 مليار دولار سنة 2001 إلى 40 مليار دولار سنة 2013، مع إنخفاضين محسوسين الأول سنة 2003 قدر بـ8,78 ٪ سنة 2003 مقارنة مع سنة 2002، و الثاني سنة 2009 مقدر بـ5,08 ٪ مقارنة بسنة 2008.

3) التجربة التايلاندية:

كانت تايلاندا في الخمسينات و لفترات طويلة تصدر المنتجات الزراعية و الأولية المستمدة من مواردها الطبيعية، و كانت الدولة تحتكر تسويق الأرز الذي يعد أهم سلعة للتصدير، و في السبعينات إتجهت نحو إستراتيجات إحلال الواردات، و في الثمانينات تحولت السياسة التجارية بشكل واضح نحو تشجيع التصدير، و ذلك من خلال خفض

الضرائب على الصادرات، و تخفيض سعر الصرف و من ثم التحرك نحو نظام التعويم الموجه، و بدأت الحكومة أيضا في خفض الحماية التي كانت تتمتع بها الصناعات الوطنية، و تبسيط إجراءات الجمارك، و إلغاء اللوائح الغير ضرورية للإسراع في شحن الصادرات، و خصصت الحكومة حوافز أخرى للمصدرين كالإعفاءات و الحسومات الضريبية و تخفيضات أسعار الكهرباء، و الحصول التلقائي على الإئتمان و المساعدة التسويقية و تشجيع الشركات التجارية، و في 1990 خفضت التعريفات الجمركية[1]، و يتضح تطور أداء الصادرات التايلاندية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 03:تطور الصادرات التايلاندية خلال الفترة(2001- 2013)

البيان / السنوات	الصادرات السلعية			صادرات الخدمات		
	القيمة	الحصة من الصادرات العالمية ٪	نسبة نمو الصادرات ٪	القيمة	الحصة من الصادرات العالمية ٪	نسبة نمو الصادرات ٪
2001	65,1	1,1	6 -	12,9	0,9	6 -
2002	68,9	1,1	6,6	15,2	1,0	18
2003	80,50	1,1	17	15,7	0,9	2
2004	97,4	1,1	17	18,9	0,9	21
2005	140,9	1,8	11	20,5	0,8	8
2006	130,8	1,1	19	23,9	0,9	19
2007	153,1	1,1	17	28,8	0,9	17
2008	177,8	1,1	17	33,4	0,9	11
2009	152	1,2	14 -	30	1,2	7 -
2010	195	1,3	13	34	0,9	14
2011	229	1,3	17	41	1,0	20
2012	230	1,2	0	49	1,1	19
2013	229	1,2	0	59	1,3	19

Soure: statistique du commerce iternational 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

يتضح لنا من خلال الجدول أن الصادرات السلعية التايلاندية إنتقلت من 65,1 مليار دولار سنة 2001 إلى 229 مليار دولار سنة 2013، محققة معدل نمو متوسط 8,82 ٪ خلال هذه الفترة، مساهمة بـ1,2 ٪ في الصادرات العالمية. أما صادرات الخدمات فقد سجلت معدل نمو متوسط قدره 11,92 ٪ خلال الفترة (2001- 2013) مساهمة في الصادرات العالمية بـ0,90 ٪. و قد إنتقلت صادرات الخدمات التايلاندية من 12,19 مليار دولار سنة

[1] عبد الله ناصر السويدي و شيخة سيف الشامسي، مرجع سابق، ص 91 إلى 95 بتصرف.

2001 إلى 59 مليار دولار سنة 2013، حيث عرفت إرتفاعا مستمرا خلال هذه الفترة بإستثناء إنخفاض قدره 10,17 ٪ سنة 2009 مقارنة بسنة 2008.

4) التجربة التايوانية:

مرت سياسة ترقية الصادرات في تايوان حسب سياسة التنمية لها على 5 مراحل كالتالي[1]:

– المرحلة الأولى: الإصلاح الزراعي و الإعمار(1949 – 1952): قامت السلطات التايوانية في عام 1949 بتسطير برنامج للإصلاح الزراعي و إعتبرته أحد أولوياتها، مما أدى إلى زيادة الإنتاج الزراعي بوفرة مساهما في توفير المواد الأولية للتصدير، و الحصول على النقد الأجنبي لتمويل الواردات من الآلات و المعدات و المواد الخام الصناعية.

– المرحلة الثانية: التصنيع بغرض إحلال الواردات (1953 – 1957): إستثمرت الحكومة في هذه الفترة بشكل كبير في البنى التحتية التي ساهمت المساعدات الأمريكية في تمويلها بنسبة 49 ٪، فوسعت وسائل المواصلات و شبكات الطاقة الكهربائية التي أنشأتها اليابان، و فرضت السلطات التايوانية تعاريف جمركية مرتفعة لحماية السلع المحلية الإستهلاكية من المنافسة الأجنبية، و دعمت بعض الصناعات الخفيفة و خاصة المنسوجات، و في نهاية الخمسينات تضاعف الإنتاج الصناعي من المنسوجات و الملابس و الأخشاب و الجلود المصنعة و الدراجات.

– المرحلة الثالثة: تنشيط الصادرات (1958 – 1972): تبنت الحكومة التايوانية بدءا من عام 1958 سلسلة من الإجراءات الهادفة إلى تنشيط الصادرات و الإستثمار الأجنبي المباشر، فقد خفضت تدريجيا التعريفات الجمركية و القيود على الواردات و بخاصة مدخلات الصادرات، و قدمت قروضا منخفضة الفائدة للمصدرين، كما كلفت الحكومة معهد ستانفورد الأمريكي للأبحاث بتحديد الصناعات الواعدة في مجال تشجيع الصادرات وفقا لما تتمتع به تايوان من مزايا تنافسية في مجال القوى العاملة الرخيصة و القدرات التقنية المتاحة، فإختار المعهد لها البلاستيك و الألياف الصناعية، و المكونات الإلكترونية، أما الصناعات الأخرى اللاحقة التي حظيت بالتشجيع فشملت الملابس و

[1] عبد الله ناصر السويدي و شيخة سيف الشامسي، مرجع سابق، ص 180 إلى 184.

الإلكترونيات، و الأجهزة المنزلية و الساعات و لعب الإستثمار الأجنبي المباشر دورا مهما في نقل التقنية و المهارات مما أدى إلى تحسن كبير في الجودة و تنويع الصناعات.

– المرحلة الرابعة: تنمية الصادرات الجديدة (1973 – 1980): كلفت الحكومة مؤسسة آرثر ليتل الأمريكية المتخصصة في شؤون الإدارة، لإيجاد حلول لأزمتها الإقتصادية الناجمة عن إنخفاض أسعار النفط في عام 1973 التي خفضت الصادرات التايوانية الحقيقية بنحو 7 ٪، و إرتفع معدل التضخم إلى 47 ٪، فأوصت المؤسسة الأمريكية بتكثيف الإستثمار في مجال التحديث الصناعي و في مجال صناعات الواردات الثانوية، فركزت خطة الحكومة بشأن توصيات المؤسسة، على تنمية الصناعات الثقيلة و الصناعات كثيفة رأس المال، و كذلك على الصناعات البتروكيماوية لزيادة إنتاج المواد الأولية و الوسيطية المستخدمة في صناعات التصدير.

– المرحلة الخامسة: التقنية العالية و التحديث: إبتداء من 1981 إتجهت الحكومة مرة أخرى إلى إعادة هيكلة الإقتصاد، فبعد إستشارات مكثفة مع المستشارين المحليين و الأجانب، قررت الحكومة التركيز على الصناعات ذات المستوى التقني المتقدم مثل نظم المعلومات و التقنية الحيوية و البصريات الإلكترونية و الأدوات الدقيقة، و إستلزم التحول إلى إقتصاد ذي مستوى متقدم قائم على التنسيق الوثيق بين العلوم الصناعية و المالية و بين التقنية و كذلك بين سياسات الموارد البشرية، كما تبنت الحكومة إستراتيجية الإقتصاد المنفتح عالميا و التحرير الإقتصادي و شملت إزالة القيود المفروضة على النقد الأجنبي.

المبحث الثاني: سياسات ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر:

قامت السلطات الجزائرية في بداية التسعينات بإتخاذ جملة من السياسات لترقية الصادرات خارج المحروقات التي من شأنها تخفيف حدة التبعية لقطاع المحروقات، و تنويع مصادر النمو الإقتصادي، شملت منح تسهيلات و تحفيزات لصالح المؤسسات المصدرة، و إستحداث إطار مؤسساتي و التوجه نحو الإندماج في الإقتصاد العالمي، و تبني إستراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات (و التي سنتطرق لها في المبحث الثالث).

المطلب الأول: التحفيزات و التسهيلات الممنوحة للمصدرين:

و تتمثل في التحفيزات و التسهيلات الجبائية و التجارية و الجمركية

1) التسهيلات التجارية:

في هذا الإطار توجهت الجزائر نحو تحرير تجارتها الخارجية، بعدما فرضت عليها رقابة خلال الفترة (1963-1970)، و أخضعتها لإحتكارها خلال الفترة (1971- 1988)، و قد مر تحرير التجارة الخارجية بمرحلتين:

أ- المرحلة الأولى: التحرير التدريجي للتجارة الخارجية خلال الفترة (1989- 1993):

قامت الجزائر عقب الآثار التي خلفتها أزمة 1986 على الإقتصاد الجزائري بتوقيع الإتفاق الأول للإستعداد الإئتماني مع صندوق النقد الدولي في 1ماي 1989 و ذلك لغاية 30 ماي 1990، حيث قام الصندوق بتمويل عجز ميزان المدفوعات الناتج عن إنخفاض إيرادات صادرات المحروقات، و بالمقابل أخضع الصندوق الدولة الجزائرية لإصلاحات إقتصادية تتمثل في التخلي عن سياستها المالية التوسعية و تقليل نفقاتها، و تبني سياسة نقدية صارمة و مراجعة دور الدولة في النشاط الإقتصادي، و تم الإمضاء على الإتفاق الثاني للإستعداد الإئتماني في جوان 1991 لثمانية عشر شهرا لتحقيق الإستقرار الاقتصادي، حيث إلتزم الصندوق بتقديم قرض قيمته 400 مليون دولار مقابل مواصلة الإصلاحات و ذلك بتخفيض قيمة العملة و تحرير الأسعار و تحقيق فائض في الموازنة و التحكم في التضخم و تنويع

الصادرات[1]، و تبنت الجزائر رسميا نظام إقتصاد السوق فبدأت خلال سنة 1989 أولى خطوات تحرير التجارة الخارجية[2]، فتم إصدار المراسيم التالية:

- ✓ القانون رقم 90 - 16 في إطار قانون المالية التكميلي لسنة 1990، و الذي نص على التحرير التدريجي لقطاع التجارة الخارجية، و فسح المجال لتأسيس نظام الوكلاء المعتمدين و تجار الجملة، و السماح لهم بإستيراد البضائع من أجل إعادة بيعها على حالها، و تم إعفاؤهم من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية و الصرف[3].
- ✓ المرسوم التنفيذي رقم 91/37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 الذي ألغى إحتكار الدولة للتجارة [4]، و تزامن هذا المرسوم مع التعليمة رقم 03-91 المؤرخة في 20 فبراير 1991 التي نصت على أنه يمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري أن يستورد أية بضائع أو منتجات شريطة أن لا تكون ممنوعة، و لا مقيدة بمجرد أن يكون له محل مصرفي[5].
- ✓ التعليمة رقم 625، التي تم إصدارها في 1992/08/18 لتوجيه و تأطير عمليات التجارة الخارجية حسب الإمكانيات الوطنية من العملة الصعبة، من خلال إدارة وسائل الدفع الخارجي و تقليص الواردات، و تم إعادة النظر في مجموعة من القوائم المتعلقة بالمواد المرخص إستيرادها، حيث وضعت 3 قوائم:
  - المواد الإستراتيجية: تشمل كل ما يتعلق بالمحروقات و المواد الإستهلاكية الأساسية و كذا عوامل الإنتاج، هذه القائمة تستفيد من الحصول على العملة الصعبة بالدرجة الأولى.
  - المواد المتعلقة بالإنتاج و الإستثمار: تستفيد من العملة الصعبة عن طريق قروض حكومية.
  - المواد الممنوعة من الإستيراد: و تضم المواد التي لا يمكنها الإستفادة من العملة الصعبة لإقتنائها إلا بإستعمال حساب خاص بالعملة الصعبة مثل الآلات الكهرومنزلية.

[1] وليد عبد الحميد عايب، الآثار الإقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق الحكومي، دراسة تطبيقية قياسية لنماذج التنمية الإقتصادية، مكتبة حسن العصرية، 2010، ص 220.

[2] محمد العربي ساكر، محاضرات في الإقتصاد الكلي، دار الفجر للنشر و التوزيع، 2006 ، ص 301.

[3] القانون رقم 90- 16 المؤرخ في 07 / 08 / 1990، و الذي يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 34.

[4] المرسوم التنفيذي رقم 91- 37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 و المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 12.

[5] النظام رقم 03-91 المؤرخة في 20 فبراير 1991 و المتعلقة بشروط القيام بعمليات إستيراد سلع للجزائر و تمويلها.

ب- المرحلة الثانية: التحرير الكلي للتجارة الخارجية إبتداءا من 1994:

أدت قيمة الدينار المبالغ في تقييمها سنة 1993 إلى تقليص إيرادات الصادرات، و تشجيع المستوردين عوض المنتجين، و تسجيل عجز في الموازنة بـ 7, 8 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي، و عجز في ميزان المدفوعات بـ 30, 4 مليار دولار بسبب تراجع أسعار المحروقات، فأبرمت الجزائر إتفاق لتحقيق الإستقرار الإقتصادي كمحاولة ثالثة مدتها 12 شهرا إبتداءا من 11 أفريل إلى غاية 31 مارس 1995، و بعد إنتهاء برنامج الإستقرار الإقتصادي واصلت المفاوضات لإبرام إتفاقية تسهيل التمويل الموسع لثلاث سنوات، بالإضافة إلى طلب إعادة جدولة ثانية للديون العمومية[1]، فتم صياغة برنامج شامل للتصحيح الهيكلي، و إعطاء أهمية للإستثمارات الوطنية و الأجنبية و تشجيعها، و تنويع الصادرات خارج المحروقات، و التخلص التدريجي من دعم الميزانية لأسعار الإستهلاك و الإنتاج الزراعي[2].

و لتنفيذ برنامجا الإستقرار الإقتصادي و التصحيح الهيكلي توجهت الدولة الجزائرية نحو التحرير الكلي للتجارة الخارجية، و ذلك بتبني الإجراءات التالية :

- ✓ إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة بموجب التعليمة رقم 94-20 المؤرخة في 1994/04/12.
- ✓ إلغاء أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المؤرخ في 1994/04/10 المتعلق بالرقابة على نوعية المنتوجات المخصصة للتصدير، فمع صدور المرسوم التنفيذي رقم 431/97 المؤرخ في 11/16 / 1997لم يعد المصدر مجبرا على إستخراج شهادة التفتيش الممنوحة من قبل مخابر التحليل التي تثبت مطابقتها و نوعيتها إلا إذا كانت محل طلب من المشتري الأجنبي[3].
- ✓ الأمر03- 04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة على عمليات إستيراد و تصدير البضائع، و جاء هذا الأمر لتكريس مبدأ حرية إستيراد المنتجات و تصديرها لكل شخص طبيعي أو معنوي يمارس نشاطا إقتصاديا طبقا للتشريع و التنظيم المعمول، بإستثناء التي تخل بالأمن و بالنظام العام و بالأخلاق، كما نص هذا الأمر على إمكانية حماية المنتوج الوطني من خلال تطبيق التدابير الوقائية بالتوقيف الجزئي أو الكلي للإمتيازات و /

[1] وليد عبد الحميد عايب، مرجع سابق، ص 221 و 222.

[2] مدني بن شهرة، الإصلاح الإقتصادي و سياسة التشغيل (التجربة الجزائرية)، دار الحامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2008، ص 141.

[3] عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من إحتكار الدولة إلى إحتكار الخواص، دار الخلدونية، الطبعة الثانية، ص 269.

أو الإلتزامات في شكل تقييدات كمية عند الإستيراد، أو رفع لنسب الحقوق الجمركية إتجاه منتوج ما يستورد بكميات متزايدة لدرجة إلحاق ضرر لفرع من الإنتاج الوطني لمنتوجات منافسة أو مماثلة له مباشرة، و من وسائل الحماية أيضا إتخاذ تدابير ضد الإغراق على أي منتوج يكون سعر تصديره إلى الجزائر أدنى من قيمته العادية[1].

2) تخفيض قيمة العملة الوطنية:

تم تخفيض قيمة العملة الوطنية عدة مرات بهدف إستعادة التوازن الخارجي، و تشجيع الصادرات الجزائرية و إعطائها تنافسية أكبر في السوق العالمية مع تقليص حجم الواردات، و زيادة في النمو الإقتصادي الوطني، و توسيع أسواق الصادرات و تشجيع الإستثمار في مجالات التبادل الخارجي كصناعات التصدير و إحلال الواردات[2]، حيث بدأ التخفيض الصريح للعملة الوطنية بداية سبتمبر 1991 إذ تم تخفيض الدينار بـ 22 ٪ ليصل إلى 22,5دج/ دولار ، و بـ 7,3 ٪ في مارس 1994 و ثم ب40,17 ٪ في أفريل من نفس السنة 1994 بحيث أصبح سعر صرف الدرينار على ضوء هذا القرار 36 دينار/ دولار[3]، و في جانفي 2003 قرر البنك الجزائري تخفيض قيمة الدينار بنسبة 5٪، ليبلغ سعر الصرف 77,39 دينار / دولار[4].

إلا أن سياسة التخفيض هذه لم تفي بالغرض و لم تؤدي إلى زيادة الصادرات خارج المحروقات لعدم مرونة إنتاج سلع التصدير، و إنما رفعت كلفة المعيشة لإعتماد الجزائر على الخارج في تلبية حاجاتها.

3) التحفيزات الجبائية:

خصص التشريع الجبائي الجزائري عدة تحفيزات لعمليات التصدير، و هي كالتالي :

[1] الأمر 03- 04 المتعلق المؤرخ في 19 جويلة 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد البضائع و تصديرها،الجريدة الرسمية للجمهورية الشعبية الجزائرية، العدد 43.

[2] زغيب شهرزاد، عيساوي ليلى، آفاق إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة،مجلة العلوم الإنسانية، الصادرة عن جامعة بسكرة، العدد الرابع.

[3] آيت يحي سمير، التعويم المدار للدينار الجوائري بين التصريحات و الواقع، مجلة الباحث، عدد09، 2011، ص 67.

[4] قاسمي الأخضر، مرجع سابق، ص 83

3- 1- الإعفاء من الضرائب المباشرة[1]:

تستفيد النشاطات الموجهة للتصدير من إعفاءات ضريبية، و تخص الضريبة على النشاط المهني، و الضريبة على أرباح الشركات، و الإعفاء من الدفع الجزافي، كما يلي:

- الإعفاء من الضريبة على النشاط المهني (tap): la taxe sur l'activité professionnelle

لا يدخل ضمن رقم الأعمال المستخدم كقاعدة في حساب الضريبة على النشاط المهني: مبالغ عمليات البيع، النقل، أو التسويق المتعلق بالأشياء أو السلع الموجهة مباشرة للتصدير(المادة 220 - 3 من قانون الضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة)، و هذا لمدة 5 سنوات حسب قانون المالية لسنة 1996.

- الإعفاء من الضرائب المباشرة على أرباح الشركات:(IBS): l'impôt sur les bénéfices des sociétés

تستفيد الصادرات من إعفاءات على الضرائب المباشرة على أرباح الشركات، و إلغاء شرط إعادة إستثمار أرباحها أو مداخيلها بالنسبة لعمليات البيع و الخدمات الموجة للتصدير، بإستثناء تلك المتعلقة بالنقل البري و البحري و الجوي و إعادة التأمين و البنوك. و تمنح الإعفاءات الإعفاءات المتوقعة حسب نسبة رقم الأعمال المحققة بالعملة الصعبة (و هذا حسب المادة 138 من قانون الضرائب و الرسوم المماثلة المعدلة حسب المادة 06 من قانون المالية لسنة 2006)

- الإعفاء من الضريبة الجزافية (VF) : (**versement forfaitaire**)

تمنح المؤسسات التي تقوم بعمليات بيع السلع الموجهة للتصدير إعفاء من الدفع الجزافي، و يكون هذا الإعفاء حسب نسبة رقم الأعمال المحققة بالعملة الصعبة. (حسب المادة 13 من قانون المالية 2006).

3- 2- إعفاءات في مجال الرسم على رقم الأعمال: la taxe sur le chiffre d'affaire

و التي تشمل ما يلي:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA): la taxe sur la valeur ajoutée

[1] RECUEIL RELATIF AUX AVANTAGES ET FACILITATIONS ACCORDES AUX EXPORTATION HORS HYDROCARBURES. MINISTERE DU COMMERCE .DIRECTION DE LA PROMOTION DES EXPORTATIONS .AVRIL 2007.P5

منحت الصادرات إعفاء كلي من الرسم على القيمة المضافة، (حسب المادة 13 من قانون الرسم على الرقم الأعمال)

– **الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة:** بإمكان المصدرين الإستفادة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لشراء أو إستيراد السلع الموجهة للتصدير، أو إعادة التصدير على حالها، أو لإدماجها في فبركة، تشكيلة، تعليب أو تغليف المنتوجات الموجهة للتصدير، و كذا الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير(و هذا حسب المادة42- 2 من قانون الضرائب على رقم الأعمال).

– **إسترجاع الرسم على القيمة المضافة:** يمكن إسترجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع و الخدمات التي لم تستفد من الإعفاء عند الشراء.(حسب المادة 50 من قانون الرسم على رقم الأعمال)

4) الرقابة على الصرف:

أصدر بنك الجزائر مجموعة من التعليمات لمراقبة الصرف، و التي تمنح المصدرين عدة مزايا فيما يتعلق بآجال تحويل عائدات الصادرات، و التنازل عن مبالغ التصدير بالعملة الصعبة، و تتمثل هذه التعليمات فيما يلي:

✓ النظام رقم 90 – 02 المؤرخ في 8 سبتمبر سنة 1990 الذي حدد شروط فتح و سير حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين، و نص هذا النظام على:

- السماح للأشخاص المعنويين الخاضعين للقانون الجزائري بفتح و تشغيل حساب أو عدة حسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك جزائري،
- يحق لصاحب الحساب بالعملة الصعبة أن يقيد النسب التالية من إيرادات الصادرات في حسابه:
  - نسبة 10 ٪ من مداخيل التصدير لنشاطات النقل، المواد البنكية، و خدمات التأمين.
  - نسبة 20 ٪ من مداخيل التصدير فيما يتعلق بالنشاطات السياحية، و تجارة مواد الكروم و الخمور
  - نسبة 50 ٪ من مداخيل التصدير بالنسبة لمواد الصيد، تمور، فواكه، وخضر، أسماك، محاريات و القشريات
  - نسبة 100 ٪ من مداخيل التصدير بالنسبة للمواد الغير مذكورة أعلاه [1].

[1] المادة 07 من النظام رقم 90- 02 المؤرخ في 8 سبتمبر 1990.

✓ نظام رقم 90-03 المؤرخ في 8 سبتمبر 1990 و الذي حدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الإقتصادية و إعادة تحويلها إلى الخارج، و تكون رؤوس الأموال قابلة للنقل إلى الجزائر الموجهة[1] :

- لتمويل نشاطات إنتاج السلع و الخدمات التي تتولد عنها زيادة في العملة الأجنبية.
- التقليل من اللجوء إلى إستيراد السلع و الخدمات.
- تحسين توزيع السلع و الخدمات و ضمان صيانة السلع الدائمة و التجهيزات
- ضمان النشاطات التي تضمن مردودية الخدمات العامة في مجالات النقل و الإتصالات و توزيع المياه و الكهرباء.

✓ النظام رقم 91-13 المؤرخ في 14 أوت سنة 1991 المتعلق بالتوطين و التسوية المالية للصادرات خارج المحروقات، و حدد هذا النظام كيفيات التنظيم المالي للصادرات خارج المحروقات، و ضبط إلتزامات المصدر و إدارة الجمارك و بنوك التوطين في هذا المجال، فحسب هذا النظام يخضع للتوطين تصدير البضائع في شكل بات أو في شكل وديعة و كذلك تصدير الخدمات إلى الخارج، و تتمثل عملية التوطين المصرفي في إختيار المصدر قبل التصدير بنكا له بصفة وسيط معتمد ليجري له العمليات و الإجراءات وفقا للتنظيم المعمول به، و يجب على المصدرين ترحيل ناتج صادراتهم عند تاريخ إستحقاق الدفع لا يتعدى 120 يوما من تاريخ شحن البضائع إلا بترخيص من بنك الجزائر، و لا تخضع لعملية التوطين الصادرات المؤقتة إلا إذا ترتب دفع مقابل الخدمات بترحيل العملات الصعبة إلى الوطن، و الصادرات بقيمة تساوي 30000 دج أو تقل منها[2].

✓ النظام رقم 07 – 01 الموافق لـ 3 فبراير 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة، و الذي جاء بهدف تحديد مبدأ قابلية تحويل العملة الوطنية بالنسبة للمعاملات الدولية الجارية و القواعد المطبقة على التحويلات من و إلى الخارج و المرتبطة بهذه العمليات، و كل حقوق و واجبات متعاملي التجارة الخارجية و الوسطاء المعتمدين في هذا الميدان، و نص هذا القانون على[3]:

- لا يمكن تحصيل الإيرادات الناجمة عن الصادرات إلا عن طريق الوسيط المعتمد الموطن للعقد.
- إلزامية الترحيل تخص كل السلع المسجلة في الفاتورة و المصاريف الإضافية التعاقدية الغير مدرجة في سعر البيع.

---

[1] المادة 3 من النظام رقم 90- 3 المؤرخ في 8 سبتمبر 1990.

[2] أنظر المواد من 1 إلى 11 من النظام رقم 91- 13.

[3] المادة الأولى من النظام رقم 07- 01 الجريدة الرسمية العدد 31 / 13 ماي 2007.

- بمجرد تحقيق الإيرادات الناجمة للصادرات من غير المحروقات للسلع و الخدمات يضع الوسيط المعتمد تحت تصرف المصدر ما يأتي: الحصة بالعملة الصعبة التي تعود إليه طبقا للتنظيم المعمول به و التي يتم إيداعها في حسابه، و مقابل القيمة بالدينار لرصيد الإيرادات الناجمة عن التصدير الخاضعة لإلزامية التنازل.

✓ نظام رقم 11- 06 المؤرخ في 19 أكتوبر سنة 2011 يعدل و يتمم النظام رقم 07 – 01 الموافق لـ3 فبراير 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة، حيث يسمح هذا النظام بإبرام عقد التصدير خارج المحروقات نقدا أو لأجل، و يجب على المصدر أن يرحل الإيرادات الناجمة عن التصدير في أجل لا يتجاوز 180 يوما إعتبارا من تاريخ الإرسال بالنسبة للسلع أو تاريخ الإنجاز بالنسبة للخدمات، و عندما يكون تسديد التصدير مستحقا في أجل يتجاوز 180 يوما لا يمكن القيام به إلا بعد الحصول على ترخيص من المصالح المختصة من طرف بنك الجزائر[1].

5) التسهيلات و التحفيزات الجمركية:

يلعب النظام الجمركي دورا أساسيا في تنظيم و تسيير التجارة الخارجية، و يساهم بشكل فعال في ترقية الصادرات، و قد شهد النظام الجمركي الجزائري عدة تعديلات لتكييفه و متطلبات إقتصاد السوق و لمواكبة التحولات الإقتصادية العالمية، و قد نص قانون الجمارك 90- 10 على جملة من التسهيلات و المزايا للأنشطة الصناعية الموجهة للتصدير.

5-1) المزايا التي توفرها الأنظمة الجمركية للأنشطة الصناعية الموجهة للتصدير:

و تشمل نظام القبول المؤقت، و نظام التصدير المؤقت، و نظام إعادة التموين بالإعفاء، و إسترداد الرسوم الجمركية، و المستودع العمومي، و المستودع الجمركي، و العبور الجمركي.

– نظام القبول المؤقت: يسمح هذا النظام بقبول دخول البضائع المستوردة للإقليم الجمركي و المعدة لإعادة التصدير خلال مدة معينة، مع وقف الحقوق و الرسوم و تطبيق المحظورات ذات الطابع الإقتصادي على النحو التالي:

- تصدير البضائع إما على حالتها دون أن تطرأ عليها تغييرات بإستثناء النقص العادي للبضائع نتيجة إستعمالها.

[1] المادة 2 من نظام رقم 11- 06 المؤرخ في 19 أكتوبر سنة 2011، كل الأنظمة المتعلقة بالصرف متاحة على موقع بنك الجزائر.

- و إما بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو معالجة إضافية أو تصليح في إطار القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع[1].

– **نظام إعادة التموين بالإعفاء**:حيث يسمح هذا النظام بالإعفاء من الحقوق و الرسوم عند إستيراد بضائع متجانسة من حيث نوعيتها و جودتها و خصائصها التقنية مع البضائع التي أخذت في السوق الداخلية و إستعملت للحصول على منتوجات سبق تصديرها بشكل نهائي[2].

– **نظام التصدير المؤقت**: يسمح هذا النظام بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة إستيرادها لهدف معين في أجل محدد، دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الإقتصادي و تكون إما على حالتها، دون أن يطرأ عليها تغيير بإستثناء النقص العادي نتيجة إستعمالها، و إما بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو تصليح في إطار تحسين الصنع[3].

– **إسترداد الرسوم الجمركية**: يقصد بإسترداد الرسوم الجمركية النظام الجمركي الذي يمكن عند تصدير البضائع، من الحصول على سداد جزئي أو كلي للحقوق و الرسوم المدفوعة عند الإستيراد، و التي فرضت إما على هذه البضائع و إما على المواد المحتواة في البضائع المصدرة أو المستهلكة خلال إنتاجها[4].

– **المستودع الجمركي**: و هو النظام الجمركي الذي يمكن من تخزين البضائع، تحت المراقبة الجمركية، و في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك، وذلك مع وقف الحقوق و الرسوم و تدابير الحظر ذات الطابع الإقتصادي، و توجد ثلاثة أصناف من المستودعات الجمركية و هي: المستوع العمومي، المستودع الخاص، المستودع الصناعي[5].

– **المستودع العمومي**: و هو المستودع الذي يفتح إلى كل مستورد أو مصدر، مقيم داخل الإقليم الجمركي و إلى كل البضائع المستوردة أو الموجهة للتصدير بإستثناء البضائع المذكورة في المادتين 116 و 130 من قانون الجمارك و منتجات المحروقات و ما يشبهها و المنتوجات الخطيرة إلا بترخيص من الوالي المختص إقليميا.

- **المستودع الخاص**: و الذي يوجه إلى تخزين بضائع يستلزم حفضها منشآت خاصة.

---

[1] المادتين 174 و 180 من القانون رقم 98/ 10 المتعلق بقانون الجمارك المؤرخ في 22 أوت 1998، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 61.

[2] المادة 186 من القانون رقم 98/ 10 المتعلق بقانون الجمارك.

[3] المادة 193 من القانون رقم 98/ 10 المتعلق بقانون الجمارك.

[4] المادة 192 مكرر، من القانون رقم 12- 12 المؤرخ في 26 ديسمبر و المتضمن قانون المالية لسنة 2013، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 72.

[5] المادة 129 من القانون رقم 98/ 10 المتعلق بقانون الجمارك.

- **المستودع الصناعي**: و الذي يرخص لمؤسسة ما بتهيئة البضائع المعدة للإنتاج قصد التصدير[1].
- **المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية**: و الذي يخصص للمنشآت و المؤسسات التي تمارس تحت المراقبة الجمركية ما يأتي: إستخراج و تجميع و نقل و تصفية و معالجة زيوت خام من البترول أو المعادن الزفتية و غازات البترول و المحروقات الغازية أو السائلة قصد الحصول على منتوجات بترولية و ما يماثلها، تمييع المحروقات الغازية، إنتاج و تصنيع منتوجات كيماوية و ما يماثلها و المشتقة من البترول[2].

– **العبور الجمركي**: و هو النظام الجمركي الذي توضع فيه البضائع تحت المراقبة الجمركية، المنقولة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر برا أو جوا مع وقف الحقوق و الرسوم و تدابير الحظر ذات الطابع الإقتصادي، و للإستفادة من العبور يجب على الملتزم إكتتاب تصريح مفصل و تقديمه مع البضائع إلى مكتب الجمارك فور الوصول[3].

5- 2) التسهيلات الجمركية:

إتخذت إدارة الجمارك عدة تدابير لتسهيل عملية التصدير خاصة بعد المصادقة على إتفاقية كيوتو المعدلة سنة 1999 التي تعمل على تبسيط و تنسيق الأنظمة الجمركية، و تشمل التسهيلات الجمركية التي أقرتها إدارة الجمارك:

– **التسهيلات المتعلقة بالتصريح المفصل**: نصت المادة 75 من القانون 98/10 على أنه يجب أن تكون كل البضائع المستوردة أو التي أعيد استيرادها أو المعدة للتصدير أو التي أعيد تصديرها، موضوع تصريح مفصل. و يعني التصريح المفصل الوثيقة المحررة التي يبين المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحديده للبضائع، و يودع لدى مكتب الجمارك المؤهل لذلك في أجل أقصاه 21 يوما كاملا إبتداءا من تاريخ تسجيل الوثيقة التي رخص بموجبها تفريغ البضائع أو تنقلها[4]. كما يجوز للمصرح عندما لا تتوفر لديه كل المعلومات الضرورية لتحرير التصريح المفصل أن يودع تصريحا غير كامل بعد أن يتعهد بتقديم الوثائق الناقصة لإستكمال هذا التصريح في الآجال المحددة من طرف إدارة الجمارك، كما يرخص له في هذا الإطار أن يفحص البضائع قبل التصريح بها و يأخذ عينات منها و قبل الشروع في أي فتح للطرود

[1] المواد2 و 4 من مقرر مؤرخ في 22 ديسمبر 2009، يحدد كيفيات تطبيق المادة 141 من قانون الجمارك.
[2] للمزيد من المعلومات أنظر المواد: 165، 166، 167 من القانون 98/10 .
[3] للمزيد من المعلومات أنظر المادة 125 من القانون رقم 98/10 المتعلق بقانون الجمارك.
[4] أنظر المواد 75و 78 من القانون رقم 98/10 المتعلق بقانون الجمارك.

يجب تقديم تصريح للإطلاع يسمى رخصة الفحص. و يمكن للمصرح أن يطلب إلغاء التصريح الجمركي عند التصدير إذا أثبت أن البضائع لم تغادر الإقليم الجمركي أو لم تستفد من إمتيازات مرتبطة بالتصدير [1].

– **التسهيلات الممنوحة قبل شحن البضائع:** و تتمثل في :

- **المخازن و مساحات الإيداع المؤقت:** عندما لا تكون البضائع موضوع تصريح مفصل فور وصولها إلى مكتب الجمارك، يجوز تفريغها في المخازن و مساحات الإيداع المؤقت للمكوث فيها تحت المراقبة الجمركية، في إنتظار إيداع التصريح المفصل لمدة أقصاها 21 يوما[2]، أما البضائع المصرح بها بالتفصيل التي لم ترفع في الأجل القانوني المحدد تبقى قيد الإيداع لمدة أقصاها 4 أشهر، و إن إنقضت هذه المدة و لم ترفع يتم بيعها من قبل إدارة الجمارك.
- **رفع البضائع:** لا يجوز أن تسلم إدارة الجمارك رخصة رفع البضائع إلا بعد أن يتم دفع الحقوق و الرسوم المستحقة مسبقا أو إيداعها أو ضمانها، و ترفع البضائع بعد الحصول على الرخصة في أجل الخمسة عشر يوما الموالية.

– **التسهيلات المتعلقة بفحص البضائع في المحل:** بعد تسجيل التصريح المفصل، يقوم أعوان الجمارك بفحص كل البضائع المصرح بها أو جزء منها إذا بدا لهم ذلك مفيدا، و يتم في كل الحالات نقل البضائع إلى أماكن الفحص و يكون تداولها على نفقة المصرح و تحت مسؤوليته[3].

– **التسهيلات المتعلقة بتقنية تسيير المخاطر:** و التي تسمح بتيسير شروط المراقبة الجمركية للبضائع من خلال تمريرها عبر المسارات التالية:

- المسار الأخضر: Le circuit vert : و الذي يسمح بالمصادقة على التصريح بالتصدير دون مراقبة البضائع[4].
- المسار البرتقالي: Le circuit orange : يسمح هذا المسار برفع البضاعة بعد إجراء الرقابة الإدارية، و دفع الرسوم المستحقة.
- المسار الأحمر: Le circuit rouge : يخضع رفع البضائع في إطار هذا المسار للرقابة الجزئية أو الكلية لهذه البضائع مع دفع الرسوم المستحقة[1].

[1] للمزيد من المعلومات، أنظر المادة 86 و 84 و 89 من القانون رقم 98/ 10 المتعلق بقانون الجمارك.

[2] للمزيد من المعلومات أنظر المواد من 66 إلى 71 من القانون 98 / 10.

[3] المواد 92، 94 109، 210،209،205،204 من القانون 98 / 10 من قانون الجمارك.

[4] Cadre incitatif a l'exportation ,sur le site www .algex.dz , date de visite, date de visite 16 / 03 / 2015

– التسهيلات المتعلقة بالكفالة:

و قد نصت المادة 104 من قانون المالية لسنة 1997 على الإعفاء من الكفالة ما يمس النشاطات التالية: السلع المخصصة لإعادة التصدير بعد التحويل، و السلع الخاضعة لعمليات التحسين بغرض إعادة التصدير، و الصادرات من مواد التغليف المخصصة للسلع المصدرة[2].

5- 3) تخفيض الحقوق الجمركية:

لجأت السلطات العمومية في بادئ الأمر في إطار تحرير التجارة و بهدف تدعيم الصادرات و تعزيز و ترقية المركز التنافسي للمنتوج الوطني إلى تخفيض كلفة المواد الأولية و نصف المصنعة المستوردة و التي تدخل في عملة الإنتاج بإجراء تخفيضات على الحقوق الجمركية من حيث عددها و قيمها، حيث إنخفض عددها من 19 إلى 6 معدلات سنة 1992 و من 120 ٪ إلى 60 ٪ من حيث النسبة لتنخفض إلى 50 ٪ سنة 1996 ثم 45 ٪ سنة 1997 ، إلى 40 ٪ سنة 2001 ، و قد أدخلت تخفيضات أكثر على التعريفات الجمركية من حيث النسب و توزيعها و من حيث العدد، حيث قلص عدد المعدلات إلى 3 معدلات تم تحديدها حسب درجة تصنيع المنتوجات و هي كالتالي(5 ٪ للمواد الأولية ومواد التجهيز،15 ٪ للمنتوجات النصف مصنعة، و 30 ٪ للسلع الإستهلاكية[3].

المطلب الثاني :الإطار المؤسساتي لترقية الصادرات خارج المحروقات:

قامت السلطات العمومية بإستحداث عدة هيئات بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات، و المتمثلة في:

1) الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير (SAFEX):

La Société Algérienne des Foires et Exportations

أنشئ الديوان الوطني للأسواق و التصدير في 03 مارس 1987 بموجب المرسوم رقم 87 – 63، و تم تغيير تسميته في ديسمبر

[1] مدوري عبد الرزاق، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في الإقتصاد، تخصص: إقتصاد دولي، جامعة وهران، السنة الجامعية 2011- 2012 ، ص 229.

[2] عجة الجيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 269.

[3] عجة الجيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 266 بتصرف، بالإضافة إلى قوانين المالية و التكميلية لسنتي 2001 و 2002 .

1990 إلى الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير، و التي تتدخل بالنسبة لترقية الصادرات بـ:

- تنشيط التصدير و تشجيعه لدى المتعاملين في مجال التجارة الخارجية، و تحديد المنتجات المرشحة للتصدير،
- تقديم مجموعة من المقاييس الإقتصادية و المالية التي تتناسب و نوعية المنتوج المطلوب تصديره،
- تزويد المتعاملون في مجال التجارة الخارجية بالخدمات الكافية لإيجاد حلول للمشاكل المرتبطة بالتصدير،
- تنظيم بعثات المتعاملين الإقتصاديين سواء في الجزائر أو في الخارج[1].

2) الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX):

L'agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur

تم إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية بمقتضى المرسوم التنفيذي 96 – 327 المؤرخ 1 أكتوبر 1996[2]. و حلت محله الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، التي أنشأت بأمر رئاسي رقم 03 – 04 المؤرخ في 19 جويلية 2003، و باشرت عملها بتاريخ 12 جويلية 2004، و هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و تتدخل بالنسبة لترقية الصادرات بـ[3]:

– تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة،

– تحليل الأسواق العالمية و إجراء دراسات إستشرافية شاملة و قطاعية حول الأسواق الخارجية،

– وضع و تسيير منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية و الشاملة للإمكانات الوطنية للتصدير نحو أسواق الخارجية،

– متابعة المتعاملين الإقتصاديين الوطنيين و تأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الإقتصادية، و المعارض و الصالونات المختصة المنظمة بالخارج، و تقوم بإعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات و برامجها،

[1] المادة رقم 07 من المرسوم رقم 87 -63 المؤرخ المؤرخ في 3 مارس 1987 و المتعلق بإنشاء الديوان الوطني للأسواق و التصدير الجريدة الرسمية العدد 10، السنة الرابعة و العشرون.

[2] المرسوم التنفيذي رقم 96- 327 المؤرخ في 01 / 10 / 1996 الذي يتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية العدد 58، السنة 33.

[3] المرسوم التنفيذي رقم 04- 174 المؤرخ في 12 / 06 / 2004 الذي يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و تنظيمها و سيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 39.

– مساعدة المتعاملين الإقتصاديين على تطوير أعمال الإتصال و الإعلام و الترقية المتعلقة بالمنتوجات و الخدمات الموجهة للتصدير، و إعداد مقاييس تقديم الأوسمة و الجوائز التي تمنح لأحسن المصدرين،

– تكوين قاعدة معطيات حول الواردات و الصادرات و بطاقة وطنية حول المتعاملين في عمليات التجارة الخارجية،

– ضمان عملية متابعة إقتصادية حول تطور الوضعية السائدة في السوق الدولية للمواد التي تشكل أهمية بالنسبة للتجارة الخارجية الجزائرية، و تتحصل الوكالة على كافة المعطيات التي تعالج المعلومة التجارية و بكل الوسائل، لاسيما عبر إرتباطات مباشرة مع قواعد المعطيات الإحصائية للمركز الوطني للإعلام الآلي و إحصائيات إدارة الجمارك.

3) وزارة التجارة:

أعادت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية، بمقتضى المادة الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم 94 /207 المؤرخ في 16/07/1994، حيث تم تكليف الوزارة بمهمة ترقية التبادل التجاري مع الخارج[1]، و في 09 يناير سنة 2011 تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 11 – 04 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة، و من أحد أهم هياكلها المديرية العامة للتجارة الخارجية و تضم أربع مديريات (مديرية متابعة و ترقية المبادلات التجارية، مدرية العلاقات مع المنظمة العالمية للتجارة، مديرية متابعة الإتفاقيات الجهوية و التعاون، مديرية العلاقات التجارية الثنائية)، و كلفت مديرية متابعة و ترقية المبادلات التجارية بالمهام التالية[2]:

– تنظيم التنسيق في وضع سياسات دعم الصادرات خارج المحروقات حيز التنفيذ،

– التوسع التجاري بإعداد برنامج سنوي للمعارض و التظاهرات الإقتصادية بالتنسيق مع الوكالة الوطنية لترقية الصادرات،

–إعلام المصالح المعنية الموظفة لدى الممثليات الدبلوماسية الجزائرية بالخارج بالإستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات.

[1] عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 250.

[2] المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 11- 4 المؤرخ في 9 يناير 2011 و المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 2 المؤرخ في 12 يناير 2011.

و كلفت المديرية الفرعية لمتابعة الصادرات و دعمها بما يلي[1]:

- جمع المعطيات القانونية و الإقتصادية المتعلقة بالإستراتيجيات الدولية للتصدير و تحليلها،

- ضمان متابعة الصادرات و ترقيتها، و إقتراح كل التدابير الرامية إلى تحسين تنافسية الإنتاج الوطني الموجه للتصدير،

- إقتراح كل التدابير لتنسيق و تكييف الإستراتيجية الوطنية للصادرات مع متطلبات السوق الخارجية.

4) المجلس الإستشاري لتشجيع الصادرات (CNCPE) :

Le conseil national consultatif de promotion des exportations

تم إنشاء المجلس الوطني الإستشاري لتشجيع الصادرات بمقتضى التعليمة رقم 03 – 04 المؤرخة في 19 جويلية 2003، و كلف بما يلي[2]:

- المساهمة في تحديد أهداف و إستراتيجية تطوير الصادرات، و القيام بتقييم برامج ترقية الصادرات،
- إقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسساتية أو تشريعية أو تنظيمية لتسهل توسع الصادرات خارج المحروقات.

5) الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين(ANEXAL):

L'Association National des Exportateur Algériens

أنشأت الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين في 10 جوان 2001 بموجب القانون رقم 90 - 31 الصادر في 1990، بهدف جمع و توحيد المصدرين الجزائريين و الدفاع عن مصالحهم المادية و المعنوية، و التنظيم و المشاركة في صالونات التظاهرات الإقتصادية بالجزائر و في الخارج، و المساهمة في تحديد إستراتيجية ترقية الصادرات بالبحث عن أفضل الحلول اللوجيستية لتطوير القدرات التصديرية و تبادل الخبرات بين الأعضاء.

و من أهم نشاطات الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين[3]:

---

[1] المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 11- 4 المؤرخ في 9 يناير 2011.

[2] المادة 18 من أمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المتعلقة بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد البضائع و تصديرها مؤرخ في 19 يوليو 2003، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 43 .

[3] للمزيد من العلومات حول أهداف و أنشطة ANEXAL أنظر إلى الموقع الإلكتروني:http : // www . exportateur-algerie. org

- تنسيق المعلومات الإقتصادية مع غرف التجارة، و الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، و البنوك، و التمثيليات التجارية للسفارات،
- الإعلام عن المعلومات الخاصة بفرص الأعمال، القوانين و الرسوم، و الإتفاقيات الدولية لجميع المنظمين و إلى المتعاملين الإقتصاديين، و تقوم أيضا توجيه ومساعدة المصدرين،
- المشاركة في اللقاءات، و أيام الدراسات، إجتماعات التنسيق و العمل مع المنظمات الدولية.

6) الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI):

L'Agence Algérienne de commerce et d'industrie

أنشأت هذه الغرفة الجزائرية بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96 – 93 المؤرخ في 3 مارس 1996، و هي هيئة عامة ذات طابع صناعي و تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية، و تتمثل مهامها فيما يلي[1] :

– المساهمة في تنظيم كل اللقاءات و التظاهرات الإقتصادية في الجزائر و في الخارج، مثل المعارض و الندوات و المهام التجارية التي تسعى لترقية و تطوير النشاطات الإقتصادية و المبادلات التجارية مع الخارج،

– إبرام إتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية، و يمكن للدولة إستشارتها بشأن الإتفاقيات التجارية المزمع إبرامها مع الشركاء الأجانب، كما و تقوم بتقديم الإقتراحات بتسهيل عمليات التصدير،

– التدخل في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري من خلال هيئة مصالحة و تحكيم تابعة لها و يمتد إختصاص هذه الهيئة إلى المنازعات التجارية الدولية،

– القيام بأي عمل يهدف إلى ترقية و تنمية مختلف القطاعات الإقتصادية و توسيعها نحو الأسواق الدولية.

[1] عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 253.

7) الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSP):

Le fonds spécial pour la promotion des exportations

تم إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96 – 205 المؤرخ في 05 جوان 1996، و يقوم بتقديم الدعم للمصدرين عن طريق[1]:

- التكفل بجزء من المصاريف المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية و إعلام المصدرين، و دراسة تحسين نوعية المنتوجات و الخدمات الموجهة للتصدير، مشاركة المصدرين في المعارض و العروض و الصالونات المتخصصة بالخارج، و مصاريف مشاركة المؤسسات في المنتديات التقنية الدولية،
- التكفل الجزئي الموجه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لإعداد تشخيص التصدير و إنشاء خلايا تصدير داخلية،
- التكفل بجزء من تكلفة البحث عن الأسواق الخارجية التي يتحملها المصدرون و كذا تخصيص إعانة للإنشاء الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية، و يقدم أيضا إعانة لتطبيق برامج التكوين المتعلقة بالتصدير،
- تخصيص إعانة لإنشاء العلامات التجارية، و يتكفل بمصاريف حماية المنتوجات الموجهة للتصدير في الخارج،
- التكفل بجزء من مصاريف النقل عند تصدير المنتوجات القابلة للتلف أو ذات الوجهات البعيدة.

8) الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX):

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations

أنشأت هذه الشركة بمقتضى المرسوم التنفيذي 96 - 06 الصادر في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير، و تقوم الشركة بالمهام التالية[2] :

- ترقية و تشجيع الصادرات خارج المحروقات، تعويض وضمان القروض المتعلقة بالتصدير.
- تغطية المخاطر المتعلقة بعمليات التصدير،
- تأسيس بنك المعلومات في مجال الإعلام الإقتصادي،

[1] المرسوم التنفيذي رقم 08-07 المؤرخ في 19 يناير سنة 2008 الذي يحدد كيفية تسيير حساب التخصيص.
[2] المرسوم التنفيذي رقم 96 – 06 المؤرخ في 10 يناير سنة 1996.

9) الصندوق الوطني للتنظيم و التنمية الزراعية:(FNRDA)[1]:

Le Fonds National de Régulation et développement Agricole

و الذي تم إنشاؤه بموجب قانون المالية لسنة 2000، و هو مخصص لتقديم الدعم المالي للمصدرين الناشطين في ميدان تصدير التمور، و يتمثل هذا الدعم في :

- التكفل الجزئي بمعدلات فائدة قروض الإستغلال الممنوحة من طرف البنوك الجزائرية في حدود 03 ٪ من القرض المستهلك، و في حدود مبلغ رقم الأعمال المحقق من التصدير خلال نفس الفترة،
- منح علاوة تحفيز عند التصدير تقدر بـ:

- 5 دج للكيلوغرام للتمور الغير مرتبة (التمور الطبيعية التي خضعت لعمليات إبادة الحشرات و الفرز و الوضع في حزم يصل وزنها 12 كيلوغرام)
- 8 دج للكيلوغرام الواحد بالنسبة للتمور المعبأة بالتجزئة للكيلوغرام الواحد و أقل.

المطلب الثالث: إندماج الجزائر في الإقتصاد العالمي:

حتى لا تكون الجزائر بعيدة عن التغيرات الإقتصادية الراهنة في الساحة الدولية من تنام للتكتلات الإقتصادية، و إنتشار ظاهرة العولمة الإقتصادية و التجارية، و تطور النظام التجاري المتعدد الأطراف، وقعت الجزائر إتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوربي، و إنظمت إلى منطقة التجارة العربية الحرة، و تسعى للإنظمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

1) توقيع إتفاق الشراكة الجزائري الأوربي:

1-1 - مسار توقيع إتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوربي:

لم توقع الجزائر خلال الستينات أي إتفاق مع المجموعة الإقتصادية الأوربية، بينما كان لها أفضليات جمركية لصادراتها نحو المجموعة، وفي سنة 1976 في قمة باريس إجتمع رؤساء دول و حكومات و صادقوا على بداية لتعزيز العلاقات الأوربية مع دول البحر الأبيض المتوسط، و قد وقعت الجزائر في 26 أفريل 1976 إتفاقية تعاون بهدف ترقية المبادلات

[1] RECUEIL RELATIF AUX AVANTAGES ET FACILITATIONS ACCORDES AUX EXPORTATION HORS HYDROCARBURES, MINISTERE DU COMMERCE .DIRECTION DE LA PROMOTION DES EXPORTATIONS, AVRIL 2007 .

بين الجزائر و الإتحاد الأوربي، و دخلت الإتفاقية رسميا حيز التنفيذ في نوفمبر من نفس السنة، غير أن هذا الإتفاق كان يتسم بمنح تفضيلات تجارية في إتجاه واحد أي بدون المعاملة بالمثل.

و مع مطلع التسعينات طلبت الجزائر منذ 13 أكتوبر 1993 خوض مفاوضات مع الإتحاد الأوربي بغية عقد إتفاق الشراكة للدخول في الديناميكية الجديدة للشراكة الأورو- متوسطية، التي دعت إليها السياسة المشتركة الجديدة التي إعتمدتها القمة الأوربية في لشبونة سنة 1992، من أجل إقامة شراكة حقيقية بين الشركاء المتوسطين الإثني عشر ودول الإتحاد الأوربي، و التي أرسى قواعدها مؤتمر برشلونة في نوفمبر 1995، فإنطلقت المفاوضات الجزائرية بصفة رسمية في مارس 1997، و بسبب تباين مواقف الأطراف تم توقيف المفاوضات من قبل الطرف الجزائري بعد عقد ثلاث جولات من المفاوضات، لتجاهل الطرف الأوربي العديد من المسائل التي كانت تهم الطرف الجزائري.

و إستأنفت الجزائر المفاوضات في أفريل 2000 فإستمرت منذ ذلك التاريخ، و تم خلالها دراسة جميع المسائل المطروحة من قبل الطرفين، و هذا على مدى 17 جولة من المفاوضات إنتهت بالتوصل إلى إتفاق ترجم بالتوقيع على إتفاقية الشراكة بين الجزائر و الإتحاد الأوربي يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل، و التي تم التوقيع عليها بصفة رسمية يوم 22 أفريل 2002 بمدينة فالنسيا الإسبانية، و دخلت حيز التنفيذ في مارس 2005[1].

1- 2 - محاور إتفاقية الشراكة الأورو- جزائرية:

إحتوى الإتفاق الجزائري – الأوربي على 110 مادة تمثلت في ثماني جوانب أساسية:

- الجانب الأول: و تمثل في إقامة حوار سياسي بين الطرفين يساهم في تحقيق رفاهية و أمن المنطقة المتوسطية[2].

- الجانب الثاني: المتعلق بحرية تنقل البضائع، حيث رمى الإتفاق إلى إنشاء و بصفة تدريجية منطقة تبادل حر في ظرف لا يتعدى 12 سنة، و السلع محل التفاوض شملت جميع المنتجات الصناعية بحيث تلغى جميع الحواجز الجمركية و الغير الجمركية عليها من قبل الطرفين في آفاق 2017، و المنتجات الزراعية المتمثلة في: منتجات الصيد البحري و المنتجات الزراعية و نصت الإتفاقية بشأنها على تحرير أوسع للمبادلات بين الطرفين بصفة تدريجية و جزئية، عن طريق عدم فرض

[1] إكرام مياسي، الإندماج في الإقتصاد العالمي و إنعكاساته على القطاع الخاص، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر 2010 ، ص 210 و 213 و 214 بتصرف.
[2] سمينة عزيزة الشراكة الأورو- جزائرية بين متطلبات الإنفتاح الإقتصادي و التنمية المستقلة، مجلة الباحث عدد9 / 2011، الصادرة عن جامعة ورقلة، ص 152.

قيود كمية جديدة على الواردات، و إلغاء القيود الكمية و الإجراءات ذات الأثر المماثل المطبقة على المبادلات، و إمكانية إتخاذ إجراءات حمائية و وقائية في حالة ممارسة الإغراق، أو دخول منتجات عن طريق الإستيراد بكميات و شروط من شأنها أن تلحق الضرر بالمنتجين المحليين، و كذا وضع الإطار الزمني الذي يتم فيه التعامل بهذه الإجراءات مع إمكانية توسيع التنازلات المتبادلة بين الطرفين على أساس المعاملة بالمثل بعد دراستها و هذا بعد مرور خمس سنوات من دخول الإتفاقية حيز التنفيذ.

- الجانب الثالث: تعلق بتجارة الخدمات.

- الجانب الرابع: تعلق بالمدفوعات الرأسمالية، و تحرير إنتقال رؤوس الأموال و المنافسة[1] .

- الجانب الخامس: المتعلق بتقوية التعاون الإقتصادي بين الطرفان، بما يخدم المصلحة المشتركة بينهما، و يتعلق هذا التعاون أساسا بـ:

- ✓ القطاعات التي تعاني من مشاكل داخلية أو التي تم الإتفاق بشأن تحرير مبادلاتها، و كذا القطاعات التي تسمح بتسهيل التقارب بين الإقتصاد الجزائري و الإقتصاد الأوربي، و المؤدية إلى رفع مستويات النمو و خلق فرص التشغيل، و القطاعات المؤدية إلى تنويع الصادرات الجزائرية،
- ✓ دعم التكامل و الإندماج الإقتصاديين، و تطوير الهياكل الإقتصادية الأساسية (البنى التحتية)،
- ✓ التعاون في مجال البيئة و مقاومة التلوث، و في مجال البحث العلمي و التكنولوجي، التربية و التعليم و التكوين،
- ✓ وضع إطار قانوني يشجع الإستثمار المباشر بتوقيع إتفاقيات تتعلق بتفادي الإزدواج الضريبي،
- ✓ تشجيع الإبتكار التكنولوجي، و تحويل التكنولوجيا الجديدة و المعارف التطبيقية، و إقامة مشاريع للبحث العلمي و التطوير التكنولوجي و تثمين نتائجها،
- ✓ التعاون في المجال الجمركي بهدف تنشيط الرقابة، و الإجراءات الجمركية و إستعمال وثائق إدارية موحدة و وضع نظام مشترك للعبور بين الطرفين، و تحسين النظم المحاسبية و المراجعة المحاسبية، و الرقابة المالية.

[1] إكرام مياسي، الإندماج في الإقتصاد العالمي و إنعكاساته على القطاع الخاص، مرجع سابق، ص 215 .

- ✓ تشجيع عمليات التحديث و إعادة الهيكلة و الشراكة الصناعية، و توفير المحيط المشجع للمبادرة الخاصة بهدف دعم و تنويع الإنتاج الموجه للأسواق الداخلية و التصديرية،
- ✓ التعاون في مجال توحيد و تقييم مطابقة النوعية و الملكية الثقافية و الصناعية و التجارية،
- ✓ دعم إعادة هيكلة النقل و تحديثه، و كذا قطاع الإعلام و الإتصال و قطاع الطاقة و المناجم، السياحة و الحرف، و التعاون في مجال الإحصاء و حماية المستهلكين[1].

- الجانب السادس: المتعلق بالتعاون الإجتماعي و الثقافي.

- الجانب السابع: التعاون المالي و الذي يقوم على:

- ✓ دعم الإصلاحات الهادفة إلى تحديث و عصرنة الإقتصاد بما فيها التنمية الريفية،
- ✓ إعادة تأهيل الهياكل الإقتصادية، ترقية الإستثمارات الخاصة و الأنشطة المؤدية إلى خلق فرص العمل.

- الجانب الثامن: تعلق بالتعاون في مجال العدالة و الشؤون الداخلية[2] .

إلا أنه تم تأجيل تفكيك الرسوم الجمركية في إطار إتفاقية الشراكة إلى غاية 2020 لعدم جاهزية الإقتصاد الجزائري.

1- 3 - إنعكاسات إتفاقية الشراكة على الصادرات الجزائرية:

هناك فرصة كبيرة في إطار الشراكة لزيادة الصادرات الجزائرية ذلك للأسباب التالية[3]:

- ✓ سعي الدولة لتشجيع التصدير و إيجاد البيئة المساعدة له، و سعي المصدرين للإستفادة من أحكام قواعد المنشأ،
- ✓ إنخفاض تكلفة المنتجات الجزائرية الناجمة عن تخفيض الرسوم الجمركية و الضرائب و الإجراءات البيروقراطية، و بالتالي تحسين القدرة و الكفاءة الإنتاجيتين للمصدرين الجزائريين،
- ✓ سعي الصناعيين لزيادة التصدير و التسويق الخارجي و محاولة إعادة هيكلة منشآتهم و رفع الجودة و النوعية،

[1] سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الإنفتاح الإقتصادي و متطلبات التنمية المستقلة، مرجع سابق، ص 153 و 154.
[2] إكرام مياسي، الإندماج في الإقتصاد العالمي و إنعكاساته على القطاع الخاص، مرجع سابق، ص 218.
[3] يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 183.

- ✓ يؤدي تحرير الواردات و خاصة الأدوات و الآلات و التجهيزات ذات التقنيات الجديدة إلى رفع المردودية، و تخفيض تكاليف الإنتاج و التأثير الإيجابي على الإنتاج، و المساهمة في تشجيع و دفع الصادرات،
- ✓ تضمنت الإتفاقية برامج لمساعدة الصناعات الصغيرة و متوسطة الحجم و تأهيلها، من أجل تطوير منتجاتها و زيادة صادراتها عن طريق إبرام العقود و نقل التكنولوجيا من مؤسسات الدول الأوربية.
- ✓ التأثير الهام على ميزان المدفوعات من خلال مختلف العمليات الخاصة بالعمليات الجارية و الرأسمالية[1].

1- 4- سلبيات الشراكة الأورو- جزائرية:

تتمثل الآثار السلبية لهذه الإتفاقية فيما يلي:

- تزايد تدفق المنتجات الأجنبية بسبب فتح السوق الجزائري، و إلغاء الرسوم الجمركية و منافستها للمنتجات الجزائرية ما شأنه أن يقلص الطلب على السلع الجزائرية، و بالتالي إفلاس العديد من المؤسسات الجزائرية، و إختفائها بسبب عدم قدرتها على منافسة المنتجات الأوربية لإنخفاض قدرتها الإنتاجية و التكنولوجية، و بالتالي تفشي البطالة[2]، و لمواجهة هذه الآثار لابد من إعتماد إجراءات حمائية للصناعات الفتية، و لابد من خلق مناصب عمل على المدى القصير في القطاعات القادرة على التصدير في المدى المتوسط أو البعيد، و التأثير على مجمل سوق العمل بفعل وتيرة النمو المتزايد.

- ضعف المساعدات المالية و المعونات المقدمة للدول المشاركة في هذه الإتفاقية،

- تخفيض العائد من حصيلة الجمارك نتيجة لإلغاء العديد من التعريفات الجمركية، ما يؤدى إلى تراجع إيرادات الميزانية العامة للدولة، حيث تمثل الإيرادات الجمركية للجزائر نسبة 23,4 من مجموع الإيرادات أي 2,7 % من الناتج المحلي الإجمالي، و تبلغ حصة الإتحاد الأوربي 65 % من مجموع الإيرادات ما يعادل 1,8 % من الناتج المحلي الإجمالي، إذ تخسر الجزائر ما قيمته 26,3 مليار دج من الإيرادات الناتجة عن الحقوق الجمركية و الرسم على القيمة المضافة سنة 2006 تاريخ بداية التفكيك الكلي للقائمة الأولى من السلع، و ما قدره 40,5 مليار دج سنة 2008 تاريخ بداية التفكيك الجمركي لقائمتي السلع الثانية و الثالثة، و خسارة مقدرة ب118 مليار دج سنة 2013 تاريخ التفكيك

[1] سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الإنفتاح الإقتصادي وى متطلبات التنمية، مرجع سابق، ص 158.

[2] زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورو- متوسطة و أثرها على الإقتصاد الجزائري، مجلة شمال إفريقيا، العدد الأول، ص 63.

الجمركي الكلي على القائمة الثانية للسلع، و فقدان ما قدره 188,8 دج سنة 2018 تاريخ التفكيك النهائي للقائمة الثالثة للسلع.و هذا ما يدل على قوة الإختلالات الناتجة عن التفكيك الجمركي على المالية العامة، و خاصة إن لم يتم تعويض هذه الخسائر بتخفيض في النفقات العامة.

– الضغط على الميزان التجاري نتيجة لزيادة الواردات من السلع الصناعية الوافدة من أوربا، و عدم إستفادة صادرات الجزائر من أي مزايا تفضيلية إتجاه السوق الأوربية، ذلك لأن الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدول الأوربية متدنية، فهذه الدول تعتمد على معايير أخرى (صحية، بيئية، مواصفات فنية، معايير الجودة)، تؤدي إلى الحد من دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوربية في حالة عدم تطابقها مع هذه المعايير.

– إن دول الإتحاد الأوروبي منظمة إلى المنظمة العالمية للتجارة، و هو ما يجبرها على منح جميع الدول الأعضاء في المنظمة نفس المزايا التي تمنحها لأي دولة أخرى، كما أنها أبرمت إتفاقيات تحرير تجارة أخرى مع المناطق الأمريكية و الآسيوية، و هذا ما يجعل الصادرات الجزائرية خاضعة للمنافسة في الأسواق الأوربية من طرف صادرات دول جنوب شرق آسيا و الدول الأخرى في إفريقيا و الكاريبي و المحيط الهادي و أمريكا اللاتينية[1].

– عدم شمولية الشراكة لقطاع النفط، فالدول كالجزائر التي تشكل صادراتها خارج قطاع المحروقات نسبة ضئيلة من مجموع صادراتها، لن تكون فوائدها التجارية من الشراكة كبيرة بشكل يغطي خسائرها على المدى البعيد[2].

2) السعي للإنضمام إلى المنظمة العالمية التجارة:

2- 1- مسار مفاوضات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة:

أبدت الجزائر سنة 1987 نيتها للانخراط في النظام التجاري متعدد الأطراف، فقدمت في 30 أفريل 1987 لسكريتارية الجات طلبا للتعاقد[3]، و كونت فوج العمل في 17 جوان 1987 و تم رفض هذا الطلب آنذاك لسببين هما:

[1] سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الإنفتاح الإقتصادي و متطلبات التنمية المستقلة، مرجع سابق ص 155 و 156 بتصرف.

[2] يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 193.

[3] نص متوفر على موقع وزارة التجارة على الموقع التالي:

http//: www. min commerce. org.d/arab z // web .archive.org/web/20081222185407 تاريخ المعاينة :16- 03- 2015

– غياب سياسة تجارية واضحة المعالم فالجزائر تعتمد في تجارتها الخارجية و بنسبة 97 ٪ على صادرات المحروقات،

– عدم الإستقرار الأمني و الإضطرابات التي سادت الجزائر في تلك الفترة.

و إثر إنعقاد مؤتمر مراكش في أفريل 1994 الذي إنبثق عنه إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، حصلت الجزائر على كرسي ملاحظ بعد مشاركتها في هذا المؤتمر، و من ثم أنشأت لجنتين لتحضير مذكرة إنضمام للمنظمة و التي قدمتها في 5 جوان 1996 محتوية على مجموعة من الإحصائيات الدقيقة و البيانات شملت العناصر الأساسية التالية: شرح الخطوط العريضة للسياسة الإقتصادية، تقديم جميع المعلومات ذات الطابع العام المتعلقة بسياسة المؤسسات الجزائرية، شرح تجارة السلع من خلال تنظيم الصادرات و الواردات و النظام التجاري للخدمات و حقوق الملكية الفكرية.

و بعد تقديم مذكرة الإنضمام دخلت الجزائر مرحلة المفاوضات مع أعضاء المنظمة العالمية للتجارة من خلال 12 جولة حيث إنطلقت الجولة الأولى من المفاوضات إبتداءا من سنة 1996 و الثانية عشر يوم 31 مارس 2014، خاضت الجزائر خلالها مفاوضات ثنائية و متعددة أطراف حول المحاور التالية: الأنظمة الضريبية و الجمركية و الجبائية و التجارية، نشاطات البنوك و فروعها و التأمينات و الخدمات، تنقل الأموال و شروط تأسيس الشركات، حماية الملكية الفكرية. أجرت السلطات العمومية عدة إصلاحات لجعل الإطار القانوني و المؤسساتي للتجارة الخارجية مطابقا لقواعد المنظمة[1]، كما صادقت الجزائر على قوانين جديدة في مجال العراقيل التقنية أمام التجارة (إجراءات صحية و الصحة النباتية و الملكية الثقافية و الوقاية و إجراءات تعويضية و سياسة الأسعار)، و في قطاع الجمارك و استيراد المنتوجات الصيدلانية و المشروبات الكحولية و تصدير لحوم البقر و الغنم و النخيل علما أن ما لا يقل عن 40 نصا تمت إعادة النظر فيه، إلا أن الجزائر لا تزال تواجه عراقيل في هذا المسار لاسيما في قطاع الطاقة و المالية و الاستثمار و الثقافة .

و تجدر الإشارة إلى أن الجزائر أجابت إلى غاية نهاية 2013 على 1933 سؤال كتابي و شفهي، وقامت بإمضاء ستة (06) اتفاقيات ثنائية مع كل من كوبا، فنزويلا، البرازيل، الأروغواي، سويسرا و الأرجنتين[2].

[1] إكرام مياسي، الإندماج في الإقتصاد العالمي و إنعكاساته على القطاع الخاص، مرجع سابق، من ص 230 إلى 237 بتصرف.

[2] من موقع وزارة التجارة، مرجع سابق، بتصرف.

2-2) أهداف الجزائر من الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة:

يقف وراء سعي الجزائر للإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة مجموعة من الأهداف التي تطمح إلى تحقيقها أهمها:

- إنعاش الإقتصاد الوطني من خلال رفع حجم و قيمة المبادلات التجارية خاصة عند ربط التعريفة الجمركية عند حد أدنى و حد أقصى، و الإمتناع عن إستعمال القيود الكمية، مما قد ينتج عنه زيادة في الواردات من الدول الأعضاء، و بإحتكاك المنتجات المحلية مع المنتجات الأجنبية يتم الإستفادة من التكنولوجيا الحديثة و التقنيات المتطورة المستعملة في عمليات الإنتاج، و بالتالي زيادة المنافسة التي يمكن أن تستعملها الجزائر كأداة ضغط لإنعاش الإقتصاد الوطني، عن طريق تحسين المنتجين المحليين لمنتجاتهم من حيث الجودة و الفعالية و الكفاءة و التسيير الجيد بغرض البقاء في السوق.

- تحفيز و تشجيع الإستثمارات، فإنضمام الجزائر إلى المنظمة قد يفتح لها المجال و يمنحها فرصة أكبر لجلب المستثمرين الأجانب، و ذلك من خلال إستفادتها من الإتفاقية الخاصة بالإستثمارات في مجال التجارة.

- الإستفادة من المزايا التي تمنحها المنظمة للدول النامية الأعضاء، كحماية المنتوج الوطني من المنافسة خاصة في المدى القصير، من خلال السماح لها بالإبقاء على تعريفة جمركية مرتفعة نوعا ما، و كذلك مدة التحرير قد تصل إلى 10 سنوات بدلا من 6 سنوات للدول المتقدمة[1].

- تنويع الصادرات و التحكم في واردات الجزائر من المواد الغذائية، كما يمكن الإضنمام الجزائر من الإستفادة من قواعد التسوية التي حددتها المنظمة العالمية للتجارة في حالة المنازعات المتعلقة بالعلاقات التجارية[2].

2- 3) عراقيل إنظمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة:

تتمثل أهم العوائق التي واجهت الجزائر أثناء المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة و التي عرقلت إنظمامها فيما يلي:

- الرسم على القيمة المضافة و الرسم الداخلي على الإستهلاك، حيث تم إعتبارهما على أنها تشكل إزدواجا ضريبيا، حيث طولبت الجزائر بتطبيق واحد فقط منهما، إضافة للرسوم الجمركية المفروضة عند دخول المنتجات.

[1] ناصر دادي عدون و متناوي محمد،إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، الأهداف و العراقيل، مجلة الباحث،عدد03 / 2004 ، ص 70 و 71.
[2] يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 127 .

– صعوبة الحصول على صفة الدولة النامية، إذ أصبحت صفة الدولة النامية لا تمنح بسهولة حتى لو كانت الدولة نامية،

– توحيد أسعار الغاز: يفسر الموقف الأوربي الأكثر تعرضا لهذا البند بأن الإنتاج الجزائري يستفيد من فرص حصوله على مصادر الطاقة محليا بأسعار أقل، و بالتالي يرفع هذا من الميزة التنافسية السعرية، و تفقد المؤسسات الأوربية فرصها في السوق العالمية، أما الموقف الجزائري فيؤكد بأن هذه الأسعار ليست مدعومة بل هي تعكس كل تكاليف الإنتاج و التسويق، و أن من حق المنتجين الجزائريين الحصول على مزايا أنتجتها الإحتياطات الضخمة التي تمتلكها الجزائر من مصادر الطاقة الهامة.

– المساعدات التي تمنحها الدولة للصادرات خارج المحروقات، بحيث تم مطالبة الجزائر بإلغاء الدعم و الإبقاء على دعم المنتجات الفلاحية فقط[1].

– البطء المسجل في تسجيل الإصلاحات و التعهدات المقدمة قلل من شأن الملف الجزائري، و عدم تفويض المفاوض الجزائري بصلاحيات كبيرة، و تضييق مساحات التفاوض و هوامش الحركة لديه، و تبني النظرة المعتمدة على تغليب السياسة على الخبرة و المعطيات التقنية، و هو ما حول التفاوض إلى عمل سياسي أكثر ما هو إقتصادي،

– عدم تحديد أي رزنامة أو برنامج، و عدم دقة المعطيات المقدمة خاصة منها الإحصائية، فتغيير الحكومات و تعاقب القوانين و تضارب المعطيات المقدمة من كل هيئة أفقد الملف الجزائري مصداقيته نتيجة عدم الإستقرار المؤسساتي و الإطار التشريعيي، و عدم تحديد خيارات إقتصادية واضحة[2].

– إبداء المنظمة العالمية للتجارة تحفّظا كبيرا حيال إبقاء الجزائر للقرض الاستهلاكي خصّيصا للسلع الوطنية، و هو ما اعتبرته نوعا من الدعم للمؤسسات و السلع الجزائرية مقابل الإنتاج الأجنبي، ما يتعارض و أولى مبادئ المنظمة المتعلّقة بالمنافسة الحرة و تحرير القطاع التجاري، فيما تحافظ الحكومة على نفس خطابها فيما يخص هذه القضية و أوضحت أن هذا القرار سيادي، و لا يمكن لمنظمة التجارة العالمية أن تفرض أي قرار على الجزائر باعتبار أن القرارات الاقتصادية سيادية وتصب في مجملها في خدمة الاقتصاد الوطني.

[1] فلة عاشور، إنعكاسات السياسة التجارية في الجزائر منذ 1994، مجلة العوم الإنسانية، جامعة محمد خيضربسكرة،العدد الرابع و العشرون، مارس 2012.

[2] فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين إتفاق الشراكة الأورو–متوسطية و الإنظمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، الصادرة عن جامعة قاصدي مرباح بورقلة، عدد11 / 2012 ، ص 115.

– عـدم توصـل الطرفـان إلى اتفـاق بشـأن قاعـدة 51/49 المسـيرة للاسـتثمار الأجنـبي في الجزائـر، حيـث طلبـت منظمـة التجـارة العالميـة إلغاءهـا بينمـا يصـر الطـرف الجزائـري علـى إبقائهـا، و إعتـبرت المنظمـة أن هـذه القاعـدة منافيـة لمبـادئ المنظمـة المتعلقة بالمنافسة الحرة، بينما إعتبرها الطرف الجزائري ضرورية للحفاظ على السيادة الوطنية .

2- 4) الآثار المتوقعة من إنضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على الصادرات الجزائرية:

2-4-1) الإنعكاسات المحتملة على الصادرات من المحروقات:

تتمثل أهم إنعكاسات إمكانية إنضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على الصادرات من المحروقات فيما يلي:

– لا توجـد ضـمن إتفاقيـات المنظمـة إتفاقيـة مختصـة بالقطـاع النفطـي، و يوجـد فقـط مبـادئ و إشـارات في العديـد مـن الإتفاقيات للمنظمة بالقطاع النفطي، كما يلي[1]:

- ✓ المبـادئ الأساسـية الـواردة في إتفاقيـة الجـات لعـام 1994، و الـتي تشـير إلى حـق الـدول المصـدرة في المحافظـة علـى المـوارد الطبيعية، الأمر الذي يفسر حق دول الأوبك في القيود التي تفرضها على مستوى الإنتاج و الصادرات من النفط.
- ✓ تحظـر أحـد قواعـد الجـات سياسـة االتسـعير الثنـائي الـذي لا يخضـع لعوامـل السـوق، بحيـث تكـون القاعـدة هـي عـدم خفـض الأسـعار المحليـة و / أو زيادة الأسـعار في الأسـواق الخارجيـة، وقـد طالبـت عـدة دول بإلغـاء دعـم الأسـعار بإعتبـاره إعاقة للإنتقال الحر للسلع، و إدماج الخدمات المتعلقة بالطاقة ضمن العرض الخاص بتجارة الخدمات.

2- 4-2) الإنعكاسات على الصادرات خارج المحروقات:

تتجلى إنعكاسات إنضمام الجزائر إلى المنظمة على الصادرات خارج المحروقات من خلال النقاط التالية[2]:

– الرفـع مـن قيمـة الصـادرات و تنويعهـا، و يكـون هـذا بإسـتثمار المسـاعدات التقنيـة الضـرورية الـتي توفرهـا المنظمـة، و كـذلك الإسـتفادة مـن إنخفـاض الرسـوم الجمركيـة مـن جانـب الـدول المسـتوردة، مـا سـيفتح مجـالا واسـعا أمـام الصـادرات الجزائريـة للدخول إلى أسواق جديدة، و التوسع في الأسواق التقليدية.

[1] أحمد الكواز،النظام الجديد للتجارة العالمية، سلسلة جسر التنمية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، الصادرة عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت،ص 11.
[2] يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص 132 و 133 بتصرف .

- إن الإنضمام لمنظمة التجارة العالمية سيكون حافزا قويا للصناعات الجزائرية لتطوير أساليب إنتاجها و إلتزامها بالمواصفات و المقاييس العالمية، بحيث تصبح سلعا منافسة من حيث السعر و الجودة، و يكون إنعكاس ذلك بالمزيد من الكميات المصدرة منها إلى الأسواق الدولية.

- تقوم الدول المرشحة للإنضمام إلى المنظمة العالمية بإلغاء الدعم المقدم لقطاع الصادرات خارج المحروقات.

- إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة لن يكون إلا إضافة لإنتقالها إلى إقتصاد السوق، و تبني نظام جمركي يوافق مبادئ و مفاهيم الإقتصاد الحر، و وضع سياسة إقتصادية و تجارية و إستراتيجية تنموية بعيدة المدى، معتمدة على قدراتها الذاتية بالدرجة الأولى، و مطابقة لشروط و إلتزامات الإنضمام.

- إن تحرير الإقتصاد الجزائري و فسح المجال أمام المستثمرين الأجانب للدخول إلى سوق الجزائر، من شأنه أن يدفع عملية الإستثمار إلى الزيادة و النمو، مما ينعكس إيجابا على الإقتصاد الوطني من خلال تنوع صناعاته سواء لتلبية الإحتياجات المحلية أو لزيادة الصادرات منها إلى الأسواق الخارجية.

- دخول الإستثمارات الأجنبية إلى السوق الجزائري، سوف تجلب معها الأساليب الإنتاجية المتقدمة، و نقل التكنولوجيا و توطينها، مما سيتيح للصادرات الجزائرية مزيدا من القدرات التنافسية في الأسواق العالمية.

3) توقيع إتفاقية الإنضمام إلى منطقة التجارة العربية الحرة:

ساهمت التطورات الإقتصادية الدولية المتسارعة في التفكير الجاد و زيادة حرص الدول العربية على إنشاء تكتل إقتصادي عربي كضرورة للبقاء على الساحة الدولية، و التعامل مع تلك التطورات بصورة إيجابية و الإستفادة مما تتيحه من فرص سواء في مجال التجارة أو الإستثمار، و في ضوء ذلك برزت أهمية إنشاء منطقة تجارة حرة عربية.

3-1) نشأة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

في عام 1953 تم إقرار أول إتفاقية لتسهيل التبادل التجاري التي أقرها المجلس الإقتصادي و دخلت حيز التنفيذ في نفس السنة، و تهدف هذه الإتفاقية إلى إعفاء السلع الوطنية العربية المتبادلة فيما بين الدول العربية من الرسوم الجمركية.

و في عام 1957 أقر المجلس الإقتصادي إتفاقية الوحدة الإقتصادية العربية، بهدف تعزيز العلاقات الإقتصادية بين الدول العربية، و إقامة وحدة إقتصادية كاملة فيما بينها يتم تحقيقها بصورة تدريجية.

و في 27 / 2 / 1981 أقر المجلس الإقتصادي و الإجتماعي إتفاقية تجارية جماعية جديدة هي إتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري، و قد نصت الإتفاقية على التحرير الفوري للسلع الزراعية و المواد الأولية و كذلك السلع المصنعة و النصف مصنعة عبر مفاوضات تجري بين الدول الأعضاء.

و في 19 / 2 / 1997 إتخذ المجلس الإقتصادي و الإجتماعي القرار القاضي بالإعلان عن منطقة التجارة الحرة العربية، و بدأ تنفيذ إجراءات التوصل إلى منطقة التجارة العربية في 1 جانفي 1998، التي تتضمن إلغاء القيود الجمركية و غير الجمركية المفروضة على التجارة البينية[1].

و في 13 أوت 1964 تم التوقيع على إتفاقية إنشاء السوق العربية المشتركة لتشجيع التخفيض التدريجي للتعريفة على كافة المنتجات و الخدمات و رؤوس الأموال و الأشخاص.

3-2) أهداف منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

نصت المادة الثانية من إتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية على الأهداف التالية[2]:

- تحرير كامل لبعض السلع و المنتجات العربية المتبادلة بين الدول العربية من الرسوم و القيود المختلفة، و الربط المنسق بين إنتاج السلع العربية و تبادلها بمختلف السبل، و على الأخص تقديم التسهيلات التمويلية اللازمة لإنتاجها،
- تيسير تمويل التبادل التجاري بين الدول العربية، و تسوية المدفوعات الناشئة عن هذا التبادل،
- تشجيع التبادل بين الدول العربية و الحفاظ على مصالحها أمام التكتلات الإقتصادية الدولية،
- منح تيسيرات خاصة للخدمات المرتبطة بالتجارة المتبادلة بين الدول الأطراف،
- الأخذ بمبدأ التبادل المباشر في التجارة بين الدول العربية، و التوزيع العادل للمنافع المترتبة على تطبيق الإتفاقية،

[1] يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 155.

[2] تواتي بن علي، مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الإقتصادية الإقليمية و العالمية، مجلة الباحث، الصادرة عن جامعة قاصدي مرباح بورقلة، العدد السادس/ سنة 2008 ، ص 186.

- منح معاملة تفضيلية للدول العربية الأقل نموا بعدما تحدد طبيعة المعاملة المطلوبة و الفترة الزمنية و عرضها على المجلس الإقتصادي و الإجتماعي للموافقة، و تحديد أسلوب فض أي منازعات من خلال لجان متخصصة.
- يتم تحرير كافة السلع المتبادلة بين الدول الأطراف من الرسوم الجمركية وفقا لمبدأ التحرير التدريجي.

3- 3) أداء التجارة العربية البينية:

يتضح لنا أداء التجارة العربية البينية من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 04: بعض مؤشرات التجارة البينية للدول العربية خلال الفترة (2012-2008):

الوحدة: مليار دولار

البيان / السنة	2008	2009	2010	2011	2012
الصادرات العربية	1076 ,5	734,8	915	1205 ,6	1310,5
الواردات العربية	669 ,6	607 ,5	661 ,2	756,7	816,1
الصادرات العربية البينية	100,3	87 ,0	98 ,6	108, 3	114 ,2
الواردات العربية البينية	90,7	73 ,5	83 ,5	102,1	109 ,2
متوسط التجارة البينية العربية	95,5	80 ,2	91 ,1	105 ,2	111 ,7
نسبة الصادرات البينية العربية إلى إجمالي الصادرات العربية ٪	9, 3	11,8	10 ,8	9,0	8,7
نسبة الواردات العربية البينية إلى إجمالي الواردات العربي ٪	13,5	12 ,1	12,6	13,5	13,4

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على التقرير الإقتصادي العربي الموحد، الفصل الثامن: التجارة الخارجية للدول العربية سنة 2013، على الموقع: www .amf.org

يتضح لنا من خلال الجدول أن الصادرات العربية إنخفضت سنة 2009 بنسبة 31,74 ٪ لإنخفاض أسعار النفط بسبب الأزمة الإقتصادية العالمية و إنكماش التجارة الدولية، و سجلت نموا سنة 2010 بنسبة 19,69، و نموا طفيفا سنة 2012 بنسبة 8,70 ٪ لإرتفاع أسعار النفط و بداية تعافي الإقتصاد العالمي، و تتشكل الصادرات العربية أساسا من 76,5% من الوقود و المعادن و 4,9 ٪ من السلع الزراعية و 15,9 من السلع المصنعة و 2,7 % من السلع غير مصنع. أما الواردات العربية فبدأت تتزايد إبتداءا من سنة 2010 حيث شكلت واردات المصنوعات من آلات و معدات نقل و مواد كيماوية نسبة 62,4 ٪، و شكلت السلع الزراعية نسبة 19,9 ٪. أما معدل نمو قيمة التجارة البينية العربية فقد تباطأ سنة 2012 بنسبة 6,1 ٪، و جاء هذا التباطؤ نتيجة

لتراجع النمو كل من الصادرات البينية و إنخفاض معدل نمو الواردات البينية. أما نسبة مشاركة الصادرات البينية العربية إلى إجمالي الصادرات العربية فقد عرفت معدلات منخفضة فلم تتعدى نسبة 12٪ طيلة فترة الدراسة، نفس الشيء بالنسبة لنسبة الواردات العربية البينية إلى إجمالي الواردات العربية حيث لم تتجاوز 11% طيلة سنوات الدراسة.

3-4) معوقات منطقة التجارة العربية الحرة:

بالرغم من دخول منطقة التجارة العربية الحرة حيز التنفيذ مطلع سنة 2005، و الإنتهاء من التخفيض على الشرائح الجمركية، إلا أنه لا تزال هناك الكثير العوامل التي تعيق التكامل التام و التي تتمثل في: عدم إلتزام كافة الدول الأعضاء بإزالة القيود الغير جمركية شبه التعريفية و التي تأتي على شكل رسوم و ضرائب ذات أثر مماثل للتعريفة الجمركية، و عدم إستكمال الإتفاق حول قواعد المنشأ التفصيلية للسلع[1]، و غياب التخصص العامودي و الأفقي في الصناعات و ضعف التجارة داخل نفس الصناعة[2]، بالإضافة إلى تشابه هياكل الإنتاج للدول العربية بإعتبارها دول منتجة و مصدرة للنفط، و إنخفاض نسبة التجارة و الإستثمارات العربية البينيتين.

3-5) توقيع الجزائر لإتفاقية الإنضمام إلى المنطقة العربية الحرة:

صادقت الجزائر على إتفاقية تسيير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية يوم 27 فبراير سنة 1981، بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 04 – 223 المؤرخ في 3 أوت 2004، و الذي دخل حيز التنفيذ في الفاتح جانفي 2009[3] .

[1] التقرير الإقتصادي العربي الموحد سنة 2013 .

[2] مصطفى باكر، مرجع سبق ذكره ، ص 3.

[3] مرسوم رئاسي رقم 04- 223 المؤرخ في 3 أوت 2004 المتضمن التصديق على إتفاقية تسسيير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 49 .

المبحث الثالث: الإستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات:

بهدف زيادة فرص التصدير توجهت الجزائر نحو محاولة جذب الإستثمار الأجنبي المباشر و دعم القطاع الخاص، و تطوير الطاقات المتجددة كطاقة بديلة للطاقة الأحفورية، و كذلك تبني إستراتيجة دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (و التي سنتطرق لها من خلال الفصل الثالث)

المطلب الأول :إستراتيجية الإستثمار الأجنبي المباشر:

شهد عقد التسعينات تزايد تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدول النامية، إذ أضحت هذه الأخيرة تتسابق في منح الإمتيازات و التحفيزات لجذبه لما له من أهمية في تمويل التنمية الإقتصادية، و توفير مناصب شغل. و الجزائر كغيرها من البلدان النامية سعت جاهدة هي الأخرى لجذبه، من خلال تخصيصه بعدة و تحفيزات و تسهيلات.

1) الإطار القانوني للإستثمار الأجنبي المباشر:

أصدرت الجزائر مع بداية التسعنات و تزامنا مع التحول نحو النظام الرأسمالي عدة قوانين لتوفير الأرضية المناسبة لجذب الإستمار الأجنبي المباشر، و تتمثل هذه القوانين في:

1- 1- قانون النقد و القرض: بالرغم من أن القانون رقم 90- 10 جاء بهدف تفعيل السياسة النقدية، إلا أنه أكد على مجموعة من المبادئ تسمح للأجانب بمزاولة أنشطتهم الإستثمارية بالجزائر، و هي:

- التخلي نهائيا عن شرط الشراكة بنسب محددة و إقرار إمكانية تحويل الأرباح و إعادة تحويل رأس المال،

- حرية الإستثمار بالسماح للمقيمين و غير المقيمين بتجسيد مشاريع الإستثمار الأجنبي المباشر، إذ لعب بنك الجزائر دور هيأة الإستثمار في ظل هذا القانون، بإستقباله للملفات و دراستها، و حرسه على ضمان حقوق المستثمرين[1].

[1] رايس حدة و كرامة مروة، تقييم التجربة الجزائرية في مجال جدب الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية- دراسة تحليلية-، أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد الثاني عشر ديسمبر 2012، مجلة صادرة عن جامعة محمد خيضر بسكرة، ص 66.

1- 2- المرسوم التشريعي رقم93 – 12: حيث حدد هذا المرسوم النظام الذي يطبق على الإستثمارات الخاصة، و على الإستثمارات الأجنبية التي تنجز ضمن الأنشطة الإقتصادية الخاصة بإنتاج السلع أو الخدمات الغير مخصصة للدولة أو لفروعها، و تستفيد من أحكام هذا المرسوم الإستثمارات المنشئة و المنمية للقدرات و المعيدة للتأهيل، التي تنجز في شكل حصص من رأس المال أو حصص عينية يقدمها أي شخص طبيعي أو معنوي[1].

1- 2- 1- الإمتيازات الممنوحة في إطار هذا المرسوم[2] :

- **النظام العام:** و يتضمن التدابير التشجيعية الممنوحة للإستثمارات و المتمثلة في:

✓ الإستفادة من رسم إنجاز الإستثمار لفترة لا يمكن أن تتجاوز 3 سنوات، إبتداءا من تاريخ تبليغ الوكالة كما يلي:

- الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بالنسبة لكل المشتريات العقارية المنجزة في إطار الإستثمار.

- تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة تقدر بـ5 ‰ تخص العقود التأسيسية و الزيادات في رأس المال.

- إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري إبتداءا من تاريخ الحصول عليها.

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع و الخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الإستثمار.

- تطبق نسبة مخفضة تقدر بـ3 ٪ في مجال الرسوم الجمركية على السلع و التجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار.

✓ تستفيد الإستثمارات و إبتداءا من تاريخ الشروع في إستغلالها من المزايا التالية:

- الإعفاء طيلة فترة أدناها 2 و أقصاها 5 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات و الدفع الجزافي و الرسم على النشاط الصناعي و التجاري.

- تطبيق نسبة مخفضة على الأرباح التي يعاد إستثمارها بعد إنقضاء فترة الإعفاء المحددة في المقطع السابق.

[1] المواد 1 و 2 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64.
[2] أنظر المادة 17 و 19 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار، مرجع سابق.

- الإستفادة من نسبة إشتراكات أرباب العمل المقدرة بـ7 % برسم الأجور المدفوعة لجميع العمال.

- النظـام الخـاص: و الـذي مـن خلالـه تسـتفيد الإسـتثمارات الـتي تنجـز في المنـاطق الخاصـة، و المصـنفة كمنـاطق للترقيـة و التوسـيع الإقتصـادي، و الـتي تسـاهم في التنميـة الجهويـة حسـب المـادة 21 بالإضـافة مـن الإسـتفادة مـن رسـم إنجـاز المشـروع في إطار الشروع في الإستغلال من المزايا التالية:

- الإعفـاء مـن الضـريبة علـى أرباح الشـركات، و الـدفع الجـزافي، و الرسـم علـى النشـاط الصـناعي و التجـاري، طيلـة فـترة أدناها 5 سنوات و أقصاها 10 سنوات من النشاط الفعلي،

- إعفـاء الملكيـات العقاريـة الـتي تـدخل في إطـار الإسـتثمار مـن الرسـم العقـاري، إبتـداءا مـن تاريـخ الحصـول عليهـا طيلـة فـترة أدناها 5 سنوات و أقصاها 10 سنوات، و تخفيض 50% من النسبة المخفضة للأرباح التي يعاد إستثمارها،

- تتكفـل الدولـة جزئيـا أو كليـا، بمسـاهمات أرباب العمـل في النظـام القـانوني للضـمان الإجتمـاعي، برسـم الأجـور المدفوعـة لجميع العمال طيلة فترة خمس سنوات قابلة للتمديد.

1- 2- 2- الضمانات الممنوحة للمستثمرين:

و تتمثل بحسب المواد من 39 إلى 41 من قانون الإستثمار، فيما يلي:

-لا تطبـق المراجعـات أو الإلغـاءات الـتي قـد تطـرأ علـى الإسـتثمارات المنجـزة في إطـار هـذا المرسـوم التشـريعي، إلا إذا طلـب المستثمر ذلك، و يعرض أي نزاع بين المستثمر الأجنبي و الدولة الجزائرية على المحاكم المختصة،

- يحظـى الأشـخاص الطبيعيـون و المعنـويين الأجانـب بـنفس المعاملـة، الـتي يحظـى بهـا الجزائريـون مـن حيـث الحقـوق و الإلتزامات فيما يتعلق بالإستثمار.

1- 3- أمـر 01 – 03: و حـدد هـذا الأمـر النظـام الـذي يطبـق علـى الإسـتثمارات الوطنيـة و الأجنبيـة، المنجـزة في النشـاطات الإقتصـادية المنتجـة للسـلع و الخـدمات، و كـذا الإسـتثمارات الـتي تنجـز في إطـار مـنح الإمتيـاز و/ أو الرخصـة. و يقصـد بالإسـتثمار ضـمن هـذا الأمـر: إقتنـاء أصـول تنـدرج في إطـار إسـتحداث نشـاطات جديـدة أو توسـيع قـدرات الإنتـاج

أو إعادة التأهيل أو إعادة الهيكلة، أو المساهمة في رأس مال مؤسسة بمساهمات نقدية أو عينية أو إستعادة النشاطات في إطار خوصصة جزئية أو كلية[1].

1-3-1- الإمتيازات الممنوحة للمستثمرين:

و تستفيد الإستثمارات التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، و ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للإقتصاد الوطني لاسيما عندما تستعمل تكنولوجيات خاصة من شأنها أن تحافظ على البيئة، و تحمي الموارد الطبيعية، و تدخر الطاقة و تفضي إلى تنمية مستدامة زيادة على الحوافز المنصوص عليها في القانون العام في المرسوم رقم 93- 12[2]:

✓ **بعنوان إنجاز الإستثمار:**

- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدره 2 ا‰ فيما يخص العقود التأسيسية و الزيادات في رأس المال، و تتكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف، بعد تقييمها من الوكالة فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الإستثمار،

✓ **بعد معاينة إنطلاق الإستثمار:**

- الإعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات و الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، و من الدفع الجزافي، و من الرسم على النشاط المهني، و كذلك الإعفاء لمدة 10 سنوات إبتداء من تاريخ الإقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الإستثمار، و منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن و / أو تسهل الإستثمار، مثل تأجيل العجز أو آجال الإستهلاك.

1-3-2- الضمانات الممنوحة:

فحسب المواد من 14 إلى 17 من الأمر 01- 03 تستفيد الإستثمارات الأجنبية المباشرة من الضمانات التالية:

[1] المادتين 1 و 2 من الأمر 01- 03 المؤرخ في 20 أوت 2001 ، المعلق بتطوير الإستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47.
[2] المادة 10 من الأمر 01- 03 من قانون ترقية الإستثمار .

- تنجز الإستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع و التنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة و حماية البيئة.

- لا يمكن أن تكون الإستثمارات المنجزة موضوع مصادرة إدارية، إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، و يترتب على المصادرة تعويض عادل و منصف.

1- 4) أمر رقم 06- 08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المتعلق بترقية الإستثمار:

و جاء بهدف تحسين النظام القائم عن طريق إرساء نظام جديد للإستفادة من المزايا بشفافية أكثر، و إعادة تهيئة مسار منح المزايا بمطابقته و الممارسات الدولية.

1-4-1- المزايا الممنوحة للمستثمرين: تستفيد الإستثمارات زيادة على الحوافز المنصوص عليها في القانون العام لسنة 2001 مما يلي[1]:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات غير المستثناة المستوردة أو المقتناة محليا، و التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار،
- الإعفاء لمدة 3 سنوات بعد معاينة الشروع في النشاط، من الضريبة على أرباح الشركات و الرسم على النشاط المهني.

أما الإستثمارات ذات الأهمية للإقتصاد الوطني فحسب المادة 11 من الأمر رقم 06-08 فتستفيد من المزايا الآتية:

- ✓ في مرحلة الإنجاز لمدة أقصاها 5 سنوات من:
  - إعفاء و/ أو خلوص الحقوق و الرسوم و الضرائب، و غيرها من الإقتطاعات الأخرى، ذات الطابع الجبائي المطبقة على الإقتناءات للسلع و الخدمات،
  - إعفاء من حقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكيات العقارية،
  - إعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات، و الزيادات في رأس المال.
- ✓ في مرحلة الإستغلال :

[1] المادة 07 من الأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 47.

الإعفاء لمدة 10 سنوات من تاريخ معاينة الشروع في الإستغلال، التي تعدها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، من الضريبة على أرباح الشركات، و الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.

1- 5- الأمر رقم 13- 08 المؤرخ في 30 ديسمبر 2013: و الذي يعدل أحكام المادة 09 من الأمر 01- 03، حيث تستفيد الإستثمارات المحدثة لـ100 منصب شغل بعنوان الإستغلال، بعد معاينة الشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، لمدة 3 سنوات من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات، و الإعفاء من الرسم على النشاط المهني، و تمدد هذه المدة إلى خمس سنوات بالنسبة للإستثمارات التي تحدث أكثر من 100 منصب شغل عند إنطلاق النشاط، و لا يطبق هذا الشرط المتعلق بإحداث مناصب شغل على الإستثمارات المتواجدة في المناطق المستفيدة من إعانة صندوق الجنوب و الهضاب العليا[1].

1- 6 - الأمر رقم 14- 10 المورخ في 30 ديسمبر 2014: و الذي يعدل و يتمم المادة 58 من القانون 13- 08، حيث تستفيد فيه المشاريع الإستثمارية الصادرة عن قرار من مجلس الوزراء، و المصرح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، من الإعفاء من حقوق التسجيل و مصاريف الإشهار العقاري، و مبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الإمتياز على الأملاك العقارية المبنية و غير المبنية الممنوحة بعنوان إنجاز المشاريع الإستثمارية. و كذلك الإعفاء المؤقت من الضريبة على أرباح الشركات أو الضريبة على الدخل الإجمالي و الرسم على النشاط المهني لمدة 5 سنوات، منح تخفيض قدره 3 % من نسبة الفائدة المطبقة على القروض البنكية للإستثمارات المنجزة ضمن القطاعات الصناعية التالية: الحديد و التعدين، اللدائن الهيدروليكية، الكهربائية و الكهرومنزلية، الكيمياء الصناعية، الميكانيك و قطاع السيارات، الصيدلانية، الطائرات، بناء السفن و إصلاحها، التكنولوجيا المتقدمة، الأغذية، النسيج و الألبسة و الجلود و المواد المشتقة، الخشب و الأثاث. و تستفيد التجهيزات المقتناة للإستثمارات التي تنجزها مؤسسات القطاع الصناعي عند إنشائها مصلحة للبحث و التطوير، من إعفاء من كل الحقوق الجمركية أو من أي رسم يعادله و من كل إخضاع ضريبي، و كذلك من الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة[2].

[1] المادة 58 من القانون رقم 13- 08 المؤرخ في 30 ديسمبر 2013، يتضمن قانون المالية لسنة 2014، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، السنة الخمسن، العدد 68.

[2] أنظر المواد: 74 و 75 و 76 من القانون رقم 14- 10 المؤرخ في 30 ديسمبر 2014، الذي يتضمن قانون المالية لسنة 2015، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 78

و تم أيضا إصدار عدة مراسيم رئاسية للمصادقة على إتفاقيات كإتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالإستثمارات بين الدول و رعايا الدول الأخرى، و الإتفاقية الموحدة لإستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية، و الإتفاقية المحدثة للوكالة الدولية لضمان الإستثمار، و الإنضمام إلى المؤسسة العربية للإستثمار، و الإتفاقية الخاصة بإنشاء البنك المغاربي للإستثمار و التجارة الخارجية و الإتفاقية العربية لضمان الصادرات .....

كما أبرمت الجزائر العديد من الإتفاقيات الثنائية مع عدة دول لتفاديي الإزدواج الضريبي و جذب المزيد من الإستثمار الأجنبي المباشر كأمريكا و فرنسا.

2) أجهزة الإستثمار:

و تشمل المجلس الوطني للإستثمار، الوكالة الوطنية لترقية الإستثمار، الشباك الوحيد، الوكالة الوطنية للوساطة و الضبط العقاري، المديرية العامة للإستثمار.

2-1- المجلس الوطني للإستثمار:

و الذي تم إنشاؤه بموجب الأمر رقم 01 – 03 و كلف بالمهام التالية:

- إقتراح إستراتيجية تطوير الإستثمار و أولوياته، وكذلك مواءمة التدابير التحفيزية للإستثمار مع التطورات الملحوظة،
- دراسة البرنامج الوطني لترقية الإستثمار الذي يسند إليه و يوافق عليه، و يحدد الأهداف في مجال تطوير الإستثمار،
- دراسة كل إقتراح لتأسيس مزايا جديدة و كذا كل تعديل للمزايا الموجودة،
- دراسة قائمة كل السلع و النشاطات المستثناة من المزايا و الموافقة عليها و كذا تعديلها و تحيينها،
- دراسة مقاييس تحديد المشاريع التي تكتسي أهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني و الموافقة عليها،
- تقييم القروض الضرورية لتغطية البرنامج الوطني لترقية الإستثمار،
- الإقتراح على الحكومة كل التدابير و القرارات الضرورية لتنفيذ إجراء دعم الإستثمار و تشجيعه،

- الحث على إنشاء و تطوير مؤسسات و أدوات مالية ملائمة لتمويل الإستثمار، و التشجيع على ذلك،

- معالجة كل مسألة أخرى ذات علاقة بالإستثمار[1].

2-2- الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار:

و هي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و تم إنشاؤها بموجب المادة 06 من الأمر رقم 01 – 03، و لها هياكل مركزية على المستوى المحلي[2]، و أسندت لها المهام الآتية[3]:

- ضمان خدمة الإستقبال و الإعلام لصالح المستثمرين في جميع المجالات الضرورية للإستثمار،

- جمع كل الوثائق الضرورية التي تسمح لأوساط الأعمال بالتعرف الأحسن على التشريعات و التنظيمات المتعلقة بالإستثمار، التي تعالجها و تنتجها و تنشرها عبر أنسب وسائل الإعلام و تبادل المعطيات،

- وضع أنظمة إعلامية تسمح للمستثمرين بالحصول على المعطيات الإقتصادية بكل أشكالها و المراجع التوثيقية و / أو مصادر المعلومات الأنسب الضرورية لتحضير مشاريعهم،

- وضع بنوك معطيات تتعلق بفرص الأعمال و الشراكة و المشاريع و ثروات الأقاليم المحلية و الجهوية و طاقاتها،

- وضع مصلحة للإعلام تحت تصرف المستثمرين، من خلال كل دعائم الإتصال عند الإقتضاء، و باللجوء إلى الخبرة،

- جمع المعلومات حول مدى تقدم المشاريع و التدفقات الإقتصادية المترتبة عنها،

- المبادرة بكل عمل في مجال الإعلام و الترقية و التعاون مع الهيئات العمومية و الخاصة في الجزائر و في الخارج، بهدف ترقية المحيط العام للإستثمار في الجزائر، و تحسين سمعة الجزائر في الخارج و تعزيزها،

---

[1] مرسوم تنفيذي رقم 06- 355 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006 ، المتعلق بصلاحيات المجلس الوطني للإستثمار و تشكيلته و تنظيمه و سيره، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64.

[2] الأمر رقم 01- 03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الإستثمار.

[3] مرسوم تنفيذي 06-356 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006 ، المتعلق بصلاحيات المجلس الوطني للإستثمار و تشكيلته و تنظيمه و سيره، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64.

– ضمان خدمة علاقات العمل، و تسهيل الإتصالات مع المستثمرين غير المقيمين، و مع المتعاملين الجزائريين و ترقية المشاريع و فرص العمل، و التأكد من إحترام إلتزامات المستثمرين فيما يتعلق بالإتفاقيات.

– تقديم مصلحة إستقبال للمستثمرين و توجيههم و التكفل بهم، و تقديم الإستشارات لهم و مرافقتهم و مساعدتهم لدى الإدارات الأخرى، و إعلامهم عن توفر الأوعية العقارية،

– القيام بالتحقق من أن الإستثمارات المصرح بها من المستثمرين، و كذا السلع و الخدمات التي تشكلها، إن كانت مؤهلة للإسفادة من الإمتيازات و الحوافز في حدود الشروط المحددة في التنظيم المعمول به،

2-3 – الشباك الوحيد: تم إنشاء الشباك الوحيد بموجب الأمر رقم 01 – 03، و هو يضم الهيئات و الإدارات المعنية بالإستثمار، و ينشأ على مستوى الهيكل اللامركزي للوكالة، و يتأكد الشباك الوحيد بالإتصال مع الإدارات و الهيئات المعنية من تخفيف و تبسيط إجراءات و شكليات تأسيس المؤسسات و إنجاز المشاريع[1].

2- 4 – الوكالة الوطنية للوساطة و الضبط العقاري:

و هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، تم إنشاؤها بموجب مرسوم تنفيذي رقم 07 – 119 المؤرخ في 23 أفريل 2007، و أسندت إليها المهام التالية[2]:

– تسيير حافظتها العقارية و ترقيتها بهدف تثمينها في إطار ترقية الإستثمار، و القيام بالوساطة العقارية، و أيضا بعملية الضبط العقاري من أجل المساهمة في إبراز السوق العقارية الحرة الموجهة للإستثمار، فهي تتولى مهمة الملاحظة فيما يخص العقار الإقتصادي العمومي، و تقديم لهذا الغرض المعلومات للهيئة المقررة المختصة محليا حول العرض و الطلب العقاري و توجهات السوق العقارية و آفاقها،

– نشر المعلومات حول الأصول العقارية و الوفرة العقارية، ذات الطابع الإقتصادي و تتولى ترقيتها لدى المستثمرين،

[1] أنظر المادة 23 و المادة 25 من الأمر 01- 03 المتعلق بتطوير الإستثمار.

[2] مرسوم تنفيذي رقم 07- 119 المؤرخ في 23 أفريل 2007 ، الذي يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة و الضبط العقاري و يحدد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 27.

– إعداد جدول أسعار العقار الإقتصادي الذي تقوم بتحيينه كل ستة أشهر، و تعد دراسات و مذكرات دورية حول توجهات السوق العقارية،

– تتمتع الوكالة بصفة المتعهد بالترقية العقارية و مؤهلة لإكتساب الأملاك العقارية بغرض التنازل عنها مجددا بعد تهيئتها و تجزئتها لإستعمالها، في إطار ممارسة نشاطات إنتاج السلع و الخدمات.

2- 5- المديرية العامة لترقية الإستثمار:

و تكلف بالخصوص بما يلي[1]:

– إعداد و إقتراح عناصر السياسة الوطنية للإستثمار و السهر على تنفيذها،

– القيام بكل مسعى يهدف إلى حشد و تشجيع تجسيد المشاريع الإستثمارية، ذات الأهمية الخاصة للإقتصاد الوطني و/ أو الموجهة للتصدير، و المبادرة بكل تدبير من شأنه تحسين مناخ الإستثمار،

– السهر على إنسجام التدابير و الأنظمة التحفيزية، في مجال تطوير الإستثمار و إقتراح التحسينات الضرورية،

– – ضمان متابعة السير الحسن للمؤسسات تحت الوصاية المكلفة بالعقار و ترقية الإستثمار،

– إعداد إستراتيجيات و سياسات تطوير البنى التحتية الصناعية و اللوجيستيكية و الأقطاب الصناعية.

3) تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (1998 – 2013):

و التي تتضح لنا من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 05: تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (1998-2013)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
1795	1081	882	634	1065	1196	438	292	607

[1] المادة 6، مرسوم تنفيذي رقم 14- 242 المؤرخ في 27 أوت يتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة الصناعة و المناجم، الجريدة الرسمية للجمورية الشعبية الجزائرية، العدد 52.

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
1691	1499	2571	2264	2540	2646	1662

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعماد على تقارير مناخ الإستثمار في الدول العربية لسنوات: 2008 ، 2010، 2014، الصادرة عن المؤسسة العربية لضمان الإستثمار و إئتمان الصادرات، على الموقع: www . iaigc.org

يتبين لنا من خلال الجدول أن تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد بلغ ذروته سنة 2011 بقيمة 2571 مليون دولار، إلا أن هذه التدفقات تبقى متواضعة بالنظر للموارد الطبيعية التي تزخر بها الجزائر، إذ يستحوذ قطاع الطاقة و المناجم مدفوعا بقطاع المحروقات على حصة الأسد من إجمالي الإستثمار الأجنبي الوارد الذي بلغت حصيلته 30 مليار دولار خلال الفترة مابين (2000- 2013) بمعدل 2,3 مليار دولار سنويا، بينما كان أداء القطاعات خارج المحروقات ضعيفا و ذلك لعدة معوقات: كالبيروقراطية و نقص الحوكمة، و الفساد و نقص اليد العاملة المؤهلة، و التداخل بين صلاحيات مختلف الهيئات المتعلقة بالإستثمار، و صعوبة الحصول على العقار الصناعي و الوصول إلى المعلومة الإقتصادية، وضعف السوق مالي في التمويل، محدودية القطاع الخاص في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر، تعاظم دور السوق الموازي ، التأخر في صياغة القوانين و تطبيقها، بالإضافة إلى عدم الإستقرار المؤسساتي الذي يؤدي غالبا إلى تقلبات كبيرة في السياسة المعتمدة من قبل الحكومات، التأخر في الإنضمام إلى المنظمة العالمية، فكل هذه العوامل تؤرق المستثمرين الأجانب و تثير الريبة في أنفسهم و تؤدي إلى نفورهم و ترددهم في الإستثمار في الجزائر.

المطلب الثاني: إستراتيجية التوجه نحو الطاقات المتجددة:

و يقصد بالطاقات المتجددة تلك الطاقات التي يتكرر وجودها في الطبيعة على نحو تلقائي و دوري، بمعنى أنها الطاقة المستمدة من الموارد الطبيعية التي تتجدد أو التي لا يمكن أن تنفد أو تنضب، و يمكن تحويلها إلى طاقة[1]، و تتكون من: طاقات متجددة تقليدية كانت شائعة في القرون الماضية خاصة قبل ظهور النفط، و تعتمد على إستعمال مواد الكتلة الحيوية التي تنتج و تجمع محليا (مثل مخلفات المحاصيل، و الخشب، و فضلات الحيوانات.....الخ) [2] و يمكن من خلالها

[1] فروحات حدة، الطاقات المتجددة كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر، دراسة لواقع مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير بالجزائر، مجلة الباحث الصادرة عن جامعة ورقلة، عدد 11 / 2012 ، ص 149.

[2] آيت زيان كمال و إليفي محمد، واقع و آفاق الطاقات المتجددة في الدول العربية الطاقة الشمسية و سبل تفعيلها في الوطن العربي، المؤتمر العلمي الدولي التنمية المستدامة و الكفاءة الإستخدامية للموارد المتاحة، يومي 07 و 08 أفريل 2008، جامعة فرحات عباس سطيف.

إنتاج الوقود و الديازيل الحيوي و الإيثانول[1]، وطاقات متجددة جديدة تتمثل في الطاقة الشمسية و الطاقة الهوائية (الرياح) و الطاقة المائية و طاقة الحرارة الجوفية و الطاقة العضوية و الطاقة الهيدروجينية.

1) إستراتيجية الجزائر لترقية الطاقات المتجددة:

لجأت الجزائر إلى تطوير الطاقات المتجددة لحماية البيئة و تشجيع اللجوء إلى مصادر الطاقة غير الملوثة، و المساهمة في التنمية المستدامة بالمحافظة على الطاقات التقليدية، المساهمة في السياسة الوطنية لتهيئة الإقليم بتثمين مصادر الطاقة المتجددة و تعميم إستعمالها، و لإمكانيتها في ترقية الصادرات .

1- 1- البرنامج الوطني لترقية الطاقات المتجددة[2]:

وضعت الجزائر سنة 2011 برنامج طموح لتطوير الطاقات المتجددة و تحقيق الفعالية الطاقوية بالإستناد على إستراتيجية تتمحور حول تثمين الموارد الطبيعية التي لا تنضب كالموارد الشمسية و الرياح من أجل إستعمالها لتنويع مصادر الطاقة، و يهدف هذا البرنامج إلى إنتاج 22000 ميغاواط آفاق 2030، منها 10000 ميغاواط موجهة للتصدير، إذا توفرت الظروف المناسبة، و يتم هذا البرنامج من خلال ثلاث مراحل و هي:

المرحلة الأولى: ما بين 2011 و 2013: خصصت لإنجاز المشاريع الريادية (النموذجية) لإختبار مختلف التكنولوجيات المتوفرة. و تم الشروع في إنجاز عدة مشاريع منها: مصنع لإنتاج الألواح الشمسية تبلغ قدرتها الإنتاجية 140 ميغاواط، محطة شمسية كهروضوئية ذات قدرة 1,1 ميغاواط بغرداية، تزويد 16 قرية(2554منزل) بالطاقة الشمسية الكهروضوئية بالجنوب و الهضاب العليا، 5 محطات شمسية كهروضوئية ذات قدرة إجمالية19 ميغاواط بإليزي و تتندوف و تمنراست،2 مزارع رياح 10 ميغاواط بأدرار، و 20 ميغاواط بخنشلة و البيض، والشروع في إنجاز مجموعة من المشاريع الشمسية الكهروضوئية ذات قدرة تبلغ 343 ميغاواط، تندرج في إطار مخطط الطوارئ 2014 لتلبية الطلب المتزايد على الكهرباء لتبلغ بذلك القدرة الإجمالية التي سيتم تركيبها عتبة 3200 ميغاواط من الأنظمة الشمسية الكهروضوئية، و تم إنشاء المحطة الهجينة شمسي- غاز بقدرة 150 ميغاواط بحاسي الرمل.

[1] فروحات حدة، مرجع سابق، ص 150.

[2] الورقة القطرية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مؤتمر الطاقة العربي العاشر، المنعقد بأبو ظبي دولة الإمارات العربية المتحدة، المنعقد يومي 21 و 23 ديسمبر 2014 ، ص 26.

المرحلة الثانية: ما بين 2014 و 2015 تتميز بالمباشرة بنشر البرنامج.

المرحلة الأخيرة: ما بين 2016 و 2030 سوف تكون خاصة بالإنجاز على المستوى الواسع للمحطات الشمسية، حيث يشمل البرنامج 60 مشروع منها محطات شمسية كهروضوئية و شمسية حرارية و مزارع لطاقة الرياح.

1- 2- إنشاء مراكز لتطوير الطاقات المتجددة:

قامت الجزائر بإنشاء عدة مراكز لتطوير الطاقات المتجددة و ترقيتها، و التي تتمثل في: **مركز البحث و تطوير الكهرباء و الغاز**، و **وحدة تطوير التجهيزات الشمسية**، و **مركز تطوير الطاقات المتجددة**، **المعهد الجزائري للطاقات الجديدة و المتجددة و الفعالية الطاقوية**، **المعهد الجزائري للهندسة النووية**.

2) مصادر الطاقات المتجددة في الجزائر: و التي تتمثل في[1]:

– الطاقة الشمسية: تعد الجزائر واحدة من أهم القدرات الشمسية في العالم نظرا لموقعها الجغرافي المتميز، إذ تتعدى مدة الإشراق الشمسي 2000 ساعة سنويا على كامل التراب الوطني، و يتم إنتاج الطاقة الشمسية في الجزائر بطريقتين: الطاقة الكهروضوئية و يتوقع أن تصل كمية الإنتاج لهذه الطاقة إلى أكثر من 37 ٪ في عام 2030 من مجموع الإنتاج الوطني للكهرباء، الطاقة الشمسية الحرارية و يتم إنتاج هذه الطاقة من خلال إنطلاق إ نجاز مشروعين نموذجيين لمحطتين حراريتين ذواتي تركيز مع التخزين بقدرة إجمالية تقدر بحوالي 150 ميغاواط لكل واحدة في الفترة الممتدة ما بين 2011 و 2013، بينما سيتم إنشاء و تشغيل أربع محطات شمسية مع التخزين خلال الفترة الممتدة 2016 و 2020، و يتوقع في برنامج الفترة الممتدة 2021 و 2030 إنتاج قدرة تبلغ 500 ميغاواط في السنة إلى غاية سنة 2023 ثم 600 ميغاواط في السنة إلى غاية 2030 .

– طاقة الرياح: تنقسم الجزائر إلى منطقتين جغرافيتين كبيرتين متميزتين الشمال و الجنوب. الشمال الذي يحده البحر الأبيض المتوسط، و يتميز بساحل يمتد بـ1200 كلم و تضاريس جبلية و سهول و هضاب عليا ذات مناخ قاري متميز

[1] الورقة القطرية للجمهورية الجزائرية الشعبية الديمقراطية، مؤتمر الطاقة العربي العاشر، مرجع سابق، ص 16 و 17 و 18.

بسرعة رياح غير مرتفعة جدا و مناخات فصلية على المواقع الساحلية لوهران وعنابة و بالهضاب العليا لتيارت و المناطق التي تحدها بجاية شمالا و بسكرة جنوبا. أما الجنوب فهو يتميز بسرعة رياح أكبر من الشمال.

– **الطاقة الكهرومائية**: تبلغ حصة إنتاج الكهرباء من الطاقة المائية بالحضيرة الوطنية بنسبة 1 ٪ أي 286 ميغاواط و ترجع هذه الإستطاعة الضعيفة إلى العدد غير الكافي من السدود من جهة، و إلى عدم إستغلال الموارد المتاحة من جهة أخرى، و تتركز هذه الموارد المائية في المناطق الشمالية .

– **طاقة الحرارة الجوفية**: يشكل الكلس الجراسي بالشمال، إحتياطا هاما لحرارة الأرض الجوفية، أدى إلى وجود أكثر من 200 منبع مياه معدنية حارة، موزعة أساسا بالشمال الشرقي و الشمال الغربي للبلاد، إذ تبلغ درجة حرارة هذه المنابع غالبا 40 درجة مئوية، و تعتبر هذه الينابيع الطبيعية تسربات لخزانات باطنية حارة ذات تدفق طبيعي ذاتي يبلغ 2 متر مكعب بالثانية، و أكثر هذه الخزانات يمتد نحو الجنوب.

– **الطاقة الحيوية**: و التي تتمثل في القدرات الغابية و التي تنقسم إلى منطقتين:

منطقة الغابات الإستوائية، و المنطقة الصحراوية التي تغطي حوالي 90 ٪ من مساحة البلاد، و يعتبر كل من الصنوبر البحري و الكاليستوس نباتين هامين في الإستعمال الطاقوي و يحتلان حاليا سوى 5 ٪ من الغابة الجزائرية.

– **الفضلات الحيوانية**: إن تثمين النفايات العضوية و بالأخص الفضلات الحيوانية لإنتاج الغاز الحيوي، يمكن أن تعتبر حلا إقتصاديا و إيكولوجيا من شأنها تحقيق التنمية المستدامة بالمناطق الريفية على المدى المتوسط.

– **مصادر الطاقة الأخرى**: تقدر إحتياطات اليورانيم بـ 29000 طن و الذي يمكن أن يوفر إنتاجية من الكهرباء بإستخدام المفاعلات التي تستخدم الماء الخفيف، و لقد مكنت الدراسات التنفيذية من إدخال الإلكترو نووي لإمكانية إنشاء محطة نووية ذات قدرة 1000 ميغاواط مما يسمح بإنتاج حوالي 8 ٪ من إجمالي إنتاج الكهرباء بحلول سنة 2040 و لكن هناك صعوبات تقنية و إقتصادية متعددة لتشغيل محطات من هذا النوع، و تقدر إحتياطات الفحم المتواجدة بالجنوب الغربي للبلاد حوالي 40 مليون طن، و رغم قلتها إلا أنه يمكن إستخدامها محليا لإنتاج الكهرباء.

5) عراقيل إستغلال الطاقات المتجددة في المتجددة:

و تتمثل أهم العراقيل التي تعيق الإستغلال الأمثل للطاقات المتجددة فيما يلي:

- نقص الإطارات من فنيين و تقنيين من أجل تطبيق تكنولوجيا الطاقات المتجددة، و هذا يحول دون إنتشارها بشكل واسع، فهي تحتاج إلى دراسات وافية للقدرات المحلية في التصنيع.
- صعوبة تخزين الطاقات المتجددة، و إرتفاع تكاليف إنشاء نظم الطاقة المتجددة.
- إنعدام التمويل و ترتيبات الإقراض خاصة بالنسبة للأفراد، بالإضافة إلى إنعدام الهياكل الأساسية التصنيعية.
- عدم كفاية الدعم المقدم لتطوير التكنولوجيا، و إفتقاد ثقافة التخطيط المسبق من قبل المعنيين[1].
- صعوبة تصدير الطاقات المتجددة إلى الأسواق الأخرى بما في ذلك النقل و الإيصال، بالإضافة إلى مشاكل الإنقطاع كون الطاقات المتجددة متقطعة، و غير مستمرة فهي تحتاج إلى تخزين مما يجعلها مكلفة، و هي أيضا منتشرة و مبعثرة و بالتالي تجميعها مكلف.
- إرتفاع تكاليف إستغلال الطاقة المتجددة مما يحد من التوسع في صناعتها[2].

المطلب الثالث: إستراتيجية الخوصصة و تفعيل القطاع الخاص:

توجهت الجزائر مع مطلع التسعينات و في إطار الإصلاحات الإقتصادية التي خاضتها في ظل برنامج التعديل الهيكلي نحو الخوصصة بهدف فسح المجال للقطاع الخاص، و الحد من إحتكار الدولة لكافة النشاطات الإقتصادية .

1) الإطار القانوني لعملية الخوصصة:

أصدر المشرع الجزائري عدة نصوص قانونية متعلقة بالخوصصة و المتمثلة في التالي:

[1] وحيد خير الدين، أهمية الثروة النفطية في الإقتصاد الدولي و الإستراتيجيات البديلة لقطاع المحروقات، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، السنة الجامعية 2012- 2013، ص168 .

[2] تكواشت عماد، واقع و آفاق الطاقة المتجددة ودورها في التنمية المستدامة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر باتنة، السنة الدراسية 2011 – 2012، ص 173 و 174.

– المرسوم رقم 93– 08 المؤرخ في 25 أفريل 1993: جاء هذا المرسوم بأحكام جديدة موجهة لمجال التنمية، و التي تنعكس في تقليص تدخل الدولة، حيث تم إلغاء صناديق المساهة، و تمت إعادة تنظيم القطاع الإقتصادي العمومي، و إنشاء المؤسسات القابضة، و توسيع نشاط المؤسسات العمومية و الإقتصادية و إعادة هيكلتها.

– المرسوم التشريعي رقم 94– 8 المؤرخ في 26 – 05 – 1994: و الذي جاء فيه تعريف المؤسسات العمومية الإقتصادية من الناحية القانونية، بأنها شركات رؤوس أموال تمتلك للدولة أو لأشخاص معنويين آخرين من القطاع الخاص الذين يكون لهم الأغلبية القصوى من الأسهم أو الحصص الإجتماعية، و في هذه الحالة تكون الشركة: ملكا بنسبة 51 ٪ للمساهمين المتمثلين إما في الدولة، أو الأشخاص المعنويين من القطاع العمومي، أو الشركات ذات رأس مال عمومي محض، و إما ملكا بنسبة 49 ٪ للمساهمين الخواص وطنيين و أجانب.

– الأمر 95 – 6 المؤرخ في 25–1– 1995: و الذي نص على القواعد العامة لخوصصة المؤسسات، و أنواع المؤسسات التي تقبل الخوصصة، و المواصفات الخاصة لكل مؤسسة مقبلة على الخوصصة.

– الأمر 95– 22 المؤرخ في 26–8– 1995: المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية فقد أنهي هذا الأمر تدخل الدولة في تسيير المؤسسات العمومية الإقتصادية عن طريق صناديق المساهمة، و يكمن التعديل الذي أدخله هذا الأمر في تشكيل شركات عمومية قابضة، و هذه الشركات تمتلك كل مجموع أسهم المؤسسات العمومية الإقتصادية.

– المرسوم رقم 97– 329 المؤرخ في 10– 09–1997: و في هذا المرسوم تم تحديد الشروط و المنح و الإمتيازات الإيجابية النوعية أو المختصة، و كيفية الدفع بالقسط لأرباح المشترين للمؤسسات العمومية الإقتصادية .

– **قانون المالية 2001**: قد تضمن بعض التعديلات فيما يخص الخوصصة، مبرزا تعريفها، كيفية إنجازها وشروطها[1] .

2) دوافع الخوصصة و تفعيل القطاع الخاص في الجزائر:

هناك جملة من الأسباب التي كانت وراء ضرورة توجه الجزائر نحو الخوصصة، و إقامة قطاع خاص و تفعيله أهمها:

[1] موسى سعداوي، دور الخوصصة في التنمية الإقتصادية– حالة الجزائر–، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، فرع تخطيط إقتصادي، جامعة الجزائر، السنة الدراسية: 2006 – 2007، ص 254 و 255 و 256 و 257.

– حالة الركود الإقتصادي التي أصابت القطاع العمومي في الجزائر مما إستلزم إعادة النظر في هيكلته بهدف إنعاشه.

– طبيعة الإتفاقات و الإلتزامات، و كذا البرامج التي أبرمت مع الهيئات المالية و النقدية الدولية، و التي فرضت سياسة الخوصصة في جل برامجها التنموية الموجهة للبلدان النامية.

– فشل الديناميكية الإشتراكية في تطوير علاقاتها الإنتاجية بما يتناسب و تطور قواها الإقتصادية.

– إنهيار أسعار النفط خاصة في النصف الثاني من سنوات الثمانينات.

– قيام الدولة بعمليات الخوصصة يؤثر إيجابا في ماليتها العامة، و ذلك بتقليص النفقات التي كانت توجه لدعم القطاع العام مما يخفف العجز، و يزيد الإيرادات المترتبة عن بيع المؤسسات و الضرائب المفروضة عليها بعد خوصصتها، كما أن الخوصصة تؤدي إلى تخفيض عبء المديونية الخارجية بتحويل جزء من الديون إلى إستثمارات[1].

– رفع الكفاءة الإقتصادية و التي تتكون من الكفاءة الإنتاجية و كفاءة عملية الخوصصة، و تتحقق كفاءة تخصيص الموارد عندما تعكس الأسعار النسبية للموارد قيمتها الحقيقية، و يعتمد هدف الكفاءة الإنتاجية على مقدرة المؤسسات على إنتاج نفس الكمية بأدنى حد ممكن من التكاليف، أو إنتاج كمية أكبر من المنتج بنفس التكاليف.

– تؤدي الخوصصة إلى القضاء على الشعارات السياسية الرنانة التي يميل البيروقراطيون و الإشتراكيون إلى إستخدامها بإعتبارها تخدم الطبقات الكادحة، بإبعاد السياسيين من إستخدام مراكزهم لتحسين صورتهم.

– إن الخوصصة يمكن أن تكون وسيلة للقضاء على بعض المشاكل الإجتماعية السيئة مثل: التواكل، و المحسوبية و التغاضي عن محاسبة المخطئين و الرشوة و غيرها من مشاكل المجتمع.

– تعمل الخوصصة على توسيع نطاق التملك الخاص، مما يهيئ الفرصة للمشاركة الشعبية الفعلية في عملية التنمية[2].

– المساهمة في تحقيق النمو الإقتصادي و الحد من الفقر من خلال القدرة على توفير فرص العمل و زيادة الدخول.

---

[1] سفيان بن عبد العزيز، دعم و تطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات، بحوث إقتصادية عربية، ربيع 2013، ص 173.

[2] مولاي لخضر عبد الرزاق، متطلبات تنمية القطاع الخاص بالدول النامية – دراسة حالة الجزائر– ،أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية، تخصص: إقتصاد التنمية، جامعة أبي بكر بلقايد – تلمسان– ، السنة الدراسية: 2009– 2010، ص 177 و 181 و 182.

– الإدارة الكفأة للنشاط الإقتصادي بالنسبة للقطاع الخاص إنطلاقا من إستهدافه للموارد البشرية المؤهلة ذات الخبرة و الكفاءة العالية، بالإضافة إلى الكفاءة في إدارة الموارد نظرا لما يتحمله من تكاليف للحصول عليها، بالإضافة إلى تميزه بروح المبادرة و ديناميكية الإبداع و الإبتكار و التجديد في النشاط الإقتصادي للقدرة على المنافسة والبقاء في السوق[1].

3) أهمية تفعيل القطاع الخاص في الجزائر و أهدافه:

تجتمع جملة من الأهداف المالية و الإقتصادية و السياسية لغرض تفعيل القطاع الخاص، و ذلك لإبراز مكانته و أهميته في دفع العجلة التنموية نذكر منها:

– فتح باب للإستثمار رأس المال الأجنبي، و إنعاش السوق المالي، و جذب مدخرات القطاع الخاص، و التوسع في مشاركة العمال في ملكية هذه الؤسسات، و زيادة إيرادات الدولة من الضرائب المباشرة و غير المباشرة المفروضة على المؤسسات بعد خوصصتها، و فرض مبدأ التخصص و جلب التكنولوجيا و ترقية التجارة بتنويع المنتجات[2].

– الإستغلال الأمثل للموارد النادرة، و إحداث مناصب شغل في الأمد الطويل، و تخفيض العجز في ميزانية الدولة.

– الحد من هيمنة المؤسسات العمومية و فرض المنافسة لتحسين نوعية الإنتاجية، و تطوير الإدارة و التسيير، و الإستفادة من الشراكة الأجنبية، رفع الكفاءة الإنتاجية و الفعالية، و مستويات الأداء، و تحسين نوعية الإنتاج و الفعالية في إتخاذ القرارات في المؤسسات الإقتصادية، و خلق بيئة أكثر ملاءمة لإقتصاد السوق و جلب رؤوس الأموال الخاصة الوطنية و الأجنبية[3].

4) تقييم حصيلة برنامج الخوصصة في الجزائر:

ما بين (سنة 1996 و أوت 2001): تم خوصصة 200 مؤسسة من المؤسسات العمومية المحلية الصغيرة، و إنشاء شركات إقليمية قابضة في نهاية عام 1996 لتبلغ عدد المؤسسات المخوصصة في أفريل 1998: 800 مؤسسة،كما تم

[1] بودخدخ كريم و بودخدخ مسعود، ورقة بحثية مقدمة للمشاركة ضمن فعاليات الملتقى الوطني الأول حول دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الإقتصاد الجزائري و التحضير لمرحلة ما بعد النفط يومي 20 و 21 نوفمبر 2011 بعنوان رؤية نظرية حول إستراتيجية تطوير القطاع الخاص في النشاط الإقتصادي، ص 4 و5 بتصرف.

[2] مدني بن شهرة، الإصلاح الإقتصادي و سياسة التشغيل(التجربة الجزائرية)، مرجع سابق، ص 154.

[3] سفيان بن عبد العزيز، دعم و تطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات، بحوث إقتصادية عربية، ربيع 2013، ص 174.

القيام ببعض العمليات مثل: العرض في البورصة للمؤسسات العمومية الإقتصادية، فتح رأس مال 20 ٪ لشركات فندق الأوراسي، رياض سطيف و صيدال، الشراكة بين الشركة الهندية LNM و المجموعة الصناعية للحديد و الصلب بعنابة، و منه تأسيس شركة الإقتصاد المختلط الجزائرية الهندية Accelor Mettal Steel، و التنازل لصالح العمال عن بعض أصول المؤسسات المنحلة.

ما بين سنة (2001 و 2002): تخلت الدولة أكثر عن المؤسسات العمومية لصالح المزيد من عمليات الخوصصة التي شملت كل الشركات ما عدا سوناطراك، و لقد تم خوصصة 1270 شركة كانت معنية بالخوصصة، منها 459 مؤسسة عمومية إقتصادية و 713 مؤسسات صغيرة و متوسطة و 145 مؤسسة هي عبارة عن شركات كبرى.

مابين (2003 و 2007): تم خوصصة 417 مؤسسة كما يلي: ففي سنة 2003 تم خوصصة 20 مؤسسة و إرتفع العدد إلى 58 سنة 2004، ثم 113 سنة 2005 ،تم 116 سنة 2006، و 110 سنة 2007 ، كما بلغ عدد المؤسسات المخوصصة بنسبة 100 ٪ : 192 مؤسسة، و المخوصصة بنسبة تفوق 50٪ : 33 مؤسسة و المخوصصة بنسبة تقل عن 50 ٪ : 11 مؤسسة، بينما إستفاد العمال بـ69 مؤسسة[1].

[1] محمد زرقون، إنعكاسات إستراتيجية الخوصصة على الوضعية المالية للمؤسسة الإقتصادية- دراسة حالة بعض المؤسسات الإقتصادية الجزائرية، مجلة الباحث عدد 07 / 2009 / 2010، ص 155 و 156 .

المبحث الرابع: التحليل الإحصائي لأداء الصادرات الجزائرية:

حيث سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى: تطور التجارة الخارجية الجزائرية، و تطور هيكل الصادرات خارج المحروقات، و التوزيع الجغرافي للصادرات، و دور ترقية الصارات خارج المحروقات في رفع معدل النمو الإقتصادي.

المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (1990- 2013):

حيث يبين لنا الجدول التالي تطور كل من الصادرات و الواردات و الميزان التجاري و معدل التغطية:

جدول رقم06: تطور التجارة الخارجية الجزائرية للفترة ما بين (2013-1990)

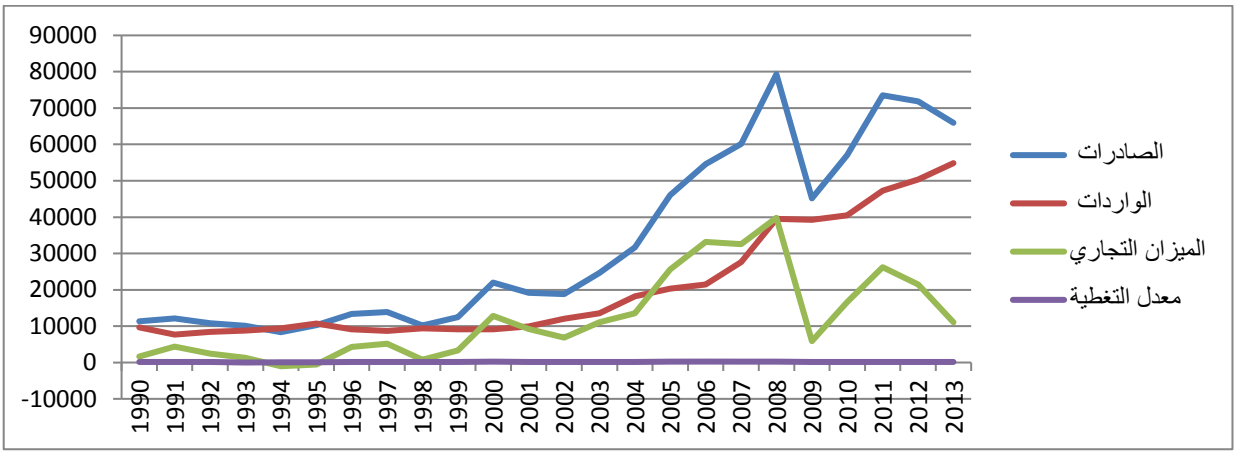
الوحدة: مليون دولار

السنوات	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري	معدل التغطية
1990	11304	9684	1620	117
1991	12101	7681	4420	158
1992	10837	8406	2431	129
1993	10091	8788	1303	114
1994	8340	9365	1025-	89
1995	10240	10761	521-	95
1996	13375	9098	4277	147
1997	13889	8687	5202	160
1998	10213	9403	810	109
1999	12522	9164	3358	137
2000	22031	9173	12858	240
2001	19132	9940	9192	192
2002	18825	12009	6816	157
2003	24612	13534	11078	182
2004	31713	18199	13577	175
2005	46001	20357	25644	226
2006	54613	21456	33157	255
2007	60163	27631	32532	218
2008	79298	39479	39819	201
2009	45194	39294	5900	115
2010	57053	40473	16580	141
2011	73489	47247	26242	156
2012	71866	50376	21490	143
2013	65917	54852	11065	120

المصدر: إحصائيات المركز الوطني للإعلام و الإحصاء على الموقع: www.douane.gov.dz

و يبن الشكل البياني التالي تطور أداء التجارة الخارجية خلال الفترة (1990- 2013):

الشكل رقم 04: تطور التجارة الخارجية الجزائرية للفترة الممتدة ما بين (1990- 2013)



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم 06

و يتضح لنا من خلال الشكل :

1) بالنسبة للصادرات:

إنتقلت حصيلة الصادرات من 11304 مليون دولار سنة 1990 إلى 65917 مليون دولار سنة 2013، و لكن هذا التطور شهد عدة تذبذبات، و هذا راجع لسيطرة صادرات المحروقات على إجمالي الصادرات، و لما تتعرض له هذه الأخيرة من تقلبات في الأسعار في الأسواق الدولية، و يمكننا التمييز بين ثلاث فترات لتطور الصادرات:

أ- الفترة الأولى: (1990- 1998):

و التي تزامنت مع توجه الجزائر نحو سياسة الإنفتاح الإقتصادي، و تطبيق برامج التصحيح و التعديل الهيكلي، و قد عرفت الصادرات خلال هذه الفترة عدة تذبذبات، إرتفعت إرتفعت سنة 1991 بنسبة محسوسة قدرت بـ7,05 % لإرتفاع أسعار المحروقات، ثم لتعود و تنخفض حصيلة الصادرات إبتداءا من سنة 1992 لتسجل أدنى قيمة لها سنة 1994 لإنخفاض أسعار النفط نتيجة للأزمة المالية في دول أمريكا اللاتينية، لتعود بعدها للإرتفاع خلال سنوات 1995 و 1996 و 1997، لتعود و تنخفض سنة 1998 مسجلة قيمة 10213 مليون دولار أمريكي، نتيجة للإنخفاض

الحاد الذي شهدته أسعار النفط التي بلغت12,3 دولار للبرميل نتيجة للأزمة الإقتصادية التي عصفت بدول جنوب شرق آسيا و التي أثرت سلبا على مستوى الطلب النفطي العالمي.

ب- المرحلة الثانية:(2008-1999): تميزت هذه المرحلة بتطور حصيلة الصادرات إبتداءا من سنة 1999، حيث سجلت قيمة 22031 مليون دولار أمريكي ، لتعود و تنخفض خلال سنتي 2001 و 2002 بالنسبتين 13,15 % و 1,60 % ، لتعود و ترتفع لغاية 2007 و سجلت أعلى قيمة لها سنة 2008 بمقدار 79298 مليون دولار للإرتفاع المتواصل لأسعار النفط خلال هذه الفترة بسبب الإضرابات العمالية في نيجيريا، و الهجمات المتكررة على إمدادات النفط و المنشآت النفطية في العراق، و إعصار إيفان في خليج المكسيك و الضغوطات التي مارستها منظمة الأوبك، حيث تجاوزت أسعار النفط 147 دولار للبرميل خلال الفصل الأول من سنة 2008 ، و من ثم إنخفضت أسعار النفط و بلغت أدنى مستوى لها في ديسمبر بقيمة 38,6 دولار للبرميل بسبب تداعيات أزمة الرهن العقاري الأمريكية التي إنتقلت إلى أسواق الإئتمان، مسببة إنهيارات متلاحقة في أسواق المال و المؤسسات المصرفية، فتفاقمت الأزمة المالية و تحولت إلى أزمة إقتصادية عالمية، أدت إلى تراجع معدلات النمو الإقتصادي العالمي، و إنخفاض معدل نمو التجارة العالمية، و تراجع الطلب العالمي على النفط.

ج- المرحلة الثالثة: (2013-2009): شهدت سنة 2009 إنخفاضا لحصيلة الصادرات بنسبة 43 % مقارنة بسنة 2008، بسبب تداعيات الأزمة المالية، و إبتداءا من سنة 2010 بدأت حصيلة الصادرات تتحسن حيث حيث إرتفعت بـ26,24 %، و بـ28,80 % سنة 2011 و سجلت بعد ذلك إنخفاضين محسوسين سنتي 2012 و 2013 مقدران بـ 2,20 % و 8,27 بسبب إنخفاض أسعار النفط.

2) بالنسبة للواردات:

إنتقلت من قيمة 9684 مليون دولار سنة 1990 إلى 54852 مليون دولار سنة 2013، و كانت حصيلة الواردات خلال هذه الفترة متذبذبة لإرتباطها بحصيلة الصادرات، فقد سجلت إنخفضا طوال الأربع السنوات الأولى لغاية 1995، ومن ثم مرت بعدة تذبذبات بين الإنخفاض و الإرتفاع لغاية سنة 2000 أين بدأت حصيلة الواردات بالإرتفاع

المستمر حتى 2013، و يرجع ذلك لتبني الجزائر لبرامج دعم الإنعاش الإقتصادي و دعم النمو الإقتصادي، و التبعية المتزايدة للخارج لتلبية إحتياجات السوق المحلي و الإقتصاد ككل.

3) بالنسبة للميزان التجاري و معدل التغطية:

حقق الميزان التجاري فائضا طيلة الأربع سنوات الأولى من 1990 إلى 1993، ثم سجل عجزا خلال سنتي 1994 و 1995 على التوالي بقيمتي 1025 و 521 مليون دولار نتيجة لإنخفاض أسعار النفط و تراجع أداء الصادرات، و إرتفاع أقساط خدمة المديونية بعد إعادة جدولة الديون و التحرير الكلي للتجارة الخارجية، و من ثم بدأ بتحقيق فائض إبتداءا من سنة 1996، و إستمر الميزان التجاري بتحقيق فائض إلى غاية سنة 2013 و ذلك لأن معدل نمو الصادرات كان أكبر من معدل نمو الواردات، و إتسم هذا الفائض بالتذبذب تارة إنخفاض و تارة إرتفاع نتيجة للتذبذب في الصادرات، و كان تراجع الفائض سنة 2009 حادا. أما بالنسبة لمعدل تغطية الواردات بالصادرات فقد كان موجبا طيلة الفترة (2013-1990) ما عدا سنتي 1994 و 1995 إذ بلغ على التوالي 89 ٪ و 95 ٪، وقد سجل أعلى معدل سنة 2006 مقدرا بـ255 ٪.

المطلب الثاني: تطور هيكل الصادات الجزائرية:

1) تطور تركيبة هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة(2013-1990):

سنتطرق إلى تحليل تركيبة هيكل الصادرات الجزائرية بالإستناد إلى الجدول التالي:

الجدول رقم 07: هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2013)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	الصادرات خارج المحروقات		صادرات المحروقات		إجمالي الصادرات	
	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪
1990	439	3,88	10865	96,11	11304	100
1991	375	3,09	11726	96,901	12101	100
1992	449	4,14	10388	95,85	10837	100
1993	479	4,74	9612	95,25	10091	100
1994	287	3,44	8053	96,55	8340	100
1995	509	4,97	9731	95,02	10240	100
1996	881	6,58	12494	93,41	13375	100
1997	511	3,67	13378	96,32	13889	100
1998	358	3,5	9855	96,49	10213	100
1999	438	3,49	12084	96,5	12522	100
2000	612	2,77	21419	97,22	22031	100
2001	648	3,38	18484	96,61	19132	100
2002	734	3,89	18091	96,1	18825	100
2003	673	2,73	23939	97,26	24612	100
2004	788	2,48	30925	97,51	31713	100
2005	907	1 ,97	45094	98,02	46001	100
2006	1158	2,12	53456	97,87	54613	100
2007	1332	2,21	58831	97,78	60163	100
2008	1937	2,44	77361	97,55	79298	100
2009	1066	2,35	44128	97,64	45194	100
2010	1526	2,67	55527	97,32	57053	100
2011	2062	2,80	71427	97,20	73489	100
2012	2062	2,80	69804	97,20	71866	100
2013	2165	3,33	64974	96,67	64974	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على ما يلي:

- ✓ المعطيات خلال الفترة (1990-2004): إحصائيات المركز الوطني للإعلام و الإحصاء المعطيات.
- ✓ خلال الفترة (2005 - 2013) على الموقع التالي: www.algex.dz

من قراءة الجدول يتضح هيمنة صادرات المحروقات على الصادرات الإجمالية الجزائرية طيلة الفترة (1990-2013) إذ بلغت نسبتها المتوسطة 96,68 ٪، مسجلة أعلى نسبة لها سنة 2005 بـ 98,02 ٪ و أدنى نسبة لها سنة 1996 بـ 93,41 ٪، بينما قدرت النسبة المتوسطة للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1990- 2013) بـ3,31 ٪،

فلم تتعدى الصادرات خارج المحروقات نسبة 6,58 ٪ كحد أقصى في أحسن حالاتها و ذلك سنة 1996 بقيمة 881 مليون دولار أمريكي و هذا نتيجة لتسديد الجزائر جزء من مديونيتها نحو روسيا بتصدير التمور و الطماطم المعلبة، فبالرغم من التحسن المحسوس لأداء الصادرات خارج المحروقات حيث بلغت 2165 مليون دولار سنة 2013، نتيجة للإجراءات التي إتخذتها السلطات العمومية لترقيتها منذ مطلع التسعينات، إلا أن هذا الأداء ما يزال ضعيفا بسبب ضعف تواجد المؤسسات الوطنية في الأسواق الدولية، و جمود الجهاز الإنتاجي و عدم قدرة القطاعين الصناعي و الزراعي على توفير فرص تصديرية و المساهمة في التخفيف من حدة التبعية لقطاع المحروقات.

2) التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (1990-2013):

حيث سنتطرق إلى تركيبة هيكل السلع المصدرة خارج الحروقات، و نسبة مساهمتها في إجمالي الصادرات و ذلك من خلال الجدولين التاليين:

الجدول رقم 08: التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة (1990-1999):

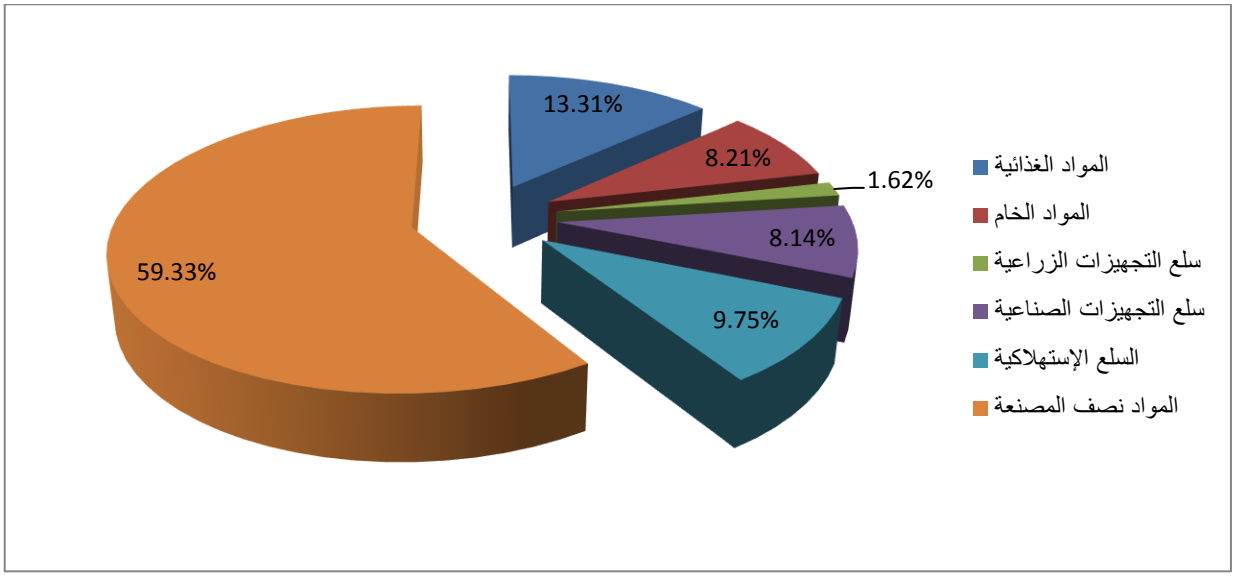
الوحدة: مليون دولار أمريكي

البيان / السنة	مواد غذائية		المواد الخام		سلع التجهيزات الزراعية		سلع التجهيزات الصناعية		السلع الإستهلاكية		المواد نصف المصنعة		المجموع
	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	
1990	50	11,38	32	7,28	3	0.68	76	17,31	67	15,26	211	48,06	439
1991	55	14,66	43	11,46	5	1,33	61	16,26	42	11,2	169	45,06	375
1992	79	17,59	32	7,12	2	0,44	66	14,69	44	9,79	226	50,33	449
1993	99	20,66	26	5,42	0	-	17	3,54	50	10,43	287	59,91	479
1994	33	11,49	23	8,01	2	0,69	9	3,13	22	7,66	198	68,98	287
1995	110	21,61	41	8,05	5	0,98	18	3,53	61	11,98	274	53,83	509
1996	136	15,43	44	4,99	3	0,34	46	5,22	156	17,7	496	56,29	881
1997	37	7,24	40	7,82	1	0,19	23	4,5	23	4,5	387	75,73	511
1998	27	7,54	45	12,56	7	1,95	9	2,51	16	4,46	254	70,94	358
1999	24	5,47	41	9,36	25	5,7	47	10,73	20	4,56	281	64,15	438

المصدر:www.douane.gov.dz إحصائيات المركز الوطني للإعلام و الإحصاء

يتبين من خلال الجدول أعلاه أن الصادرات خارج المحروقات تتكون من 06 أصناف تختلف كل منها من حيث نسبة مساهمتها، كما يبين لنا الشكل البياني التالي:

الشكل رقم05: التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1990- 1999)



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم 08

يتضح لنا من الشكل السابق و خلال الفترة الممتدة ما بين (1990-1999) ، إحتلت منتجات المواد نصف المصنعة المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خارج المحروقات بنسبة 59,33 ٪ ما يعادل 278,3 مليون دولار، و تتمثل أساسا هذه المنتجات من المشتقات البترولية، حيث إنتقلت قيمة المواد النصف مصنعة من 211 مليون دولار سنة 1990 بنسبة 48,06 ٪ إلى 281 مليون دولار سنة 1999 مسجلة عدة تبذبات بين الإرتفاع و الإنخفاض خلال هذه الفترة، و يرجع هذا التذبذب في حصيلة المواد نصف المصنعةإلى إرتباطها بأسعار النفط.

بينما حلت المواد الغذائية في المرتبة الثانية بنسبة 13,13 ٪ ما يعادل 65 مليون دولار، و تتمثل هذه المنتجات أساسا من التمور ذات النوعية الرفيعة و سكر الشمندر و المياه المعدنية و الغازية، و الخمور و الحمضيات، حيث إنتقلت قيمة صادرات المواد الغذائية من 50 مليون دولار سنة 1990 إلى 24 مليون دولار سنة 1999، إذ عرفت عدة تذبات خلال هذه الفترة محققة أعلى قيمة لها سنة 1996 بـ136 مليون دولار، و ذلك بفضل المجهودات التي تبنتها

الدولة لدعم النشاط الفلاحي بتقديم تسهيلات في مجال الحصول على البذور و العتاد الفلاحي، إلا أن واردات المنتجات الغذائية تعتبر أعلى بكثير من صادراتها.

و حلت السلع الإستهلاكية غير الغذائية في المرتبة الثالثة بنسبة 9,75٪ ما يعادل 1,50 مليون دولار أمريكي، و تتكون هذه السلع أساسا من مواد التنظيف و التجميل و الأدوية...، حيث بلغت سنة 1990 قيمة 67 مليون دولار بنسبة 15,26٪ سنة 1999 مسجلة 20 مليون دولار أمريكي.

و كان المركز الرابع من نصيب المواد الخام بنسبة 8,21٪، و تتشكل هذه المواد أساسا من الفوسفات و الخشب و الزنك و النفايات الحديدية و النحاس.

أما سلع التجهيزات الصناعية فقد جاء ترتيبها الخامس بنسبة 8.14٪، و تتمثل هذه المنتجات أساسا في منتجات التجهيز و الميكانيك و الوسائل المستعملة في الصحة و البناء و الأشغال العمومية، مسجلة أعلى قيمة لها سنة 1990 بقيمة 76 مليون دولار أمريكي لتشهد بعد ذلك عدة إنخفاضات، و ذلك لتوجه الجزائر خلال هذه الفترة نحو تحرير التجارة الخارجية، ما أدخل المنتجات الوطنية التي كانت محمية لفترة طويلة في منافسة شديدة مع المنتجات الأجنبية المستوردة التي تتميز بالجودة و النوعية و الكفاءة، فتم إغلاق و حل العديد من المؤسسات العمومية خلال هذه الفترة لتفاقم أزمة المديونية و لعدم كفاءتها، ما أدى إلى الحد من إنتاج الصناعات التجهيزات الصناعية.

و كانت المرتبة الأخيرة من نصيب سلع التجهيزات الزراعية بنسبة 1,62 ٪، و تتشكل هذه المنتجات أساسا من الجرارات و الأجهزة الميكانيكية، و قنوات الصرف و الأنابيب، و كانت صادراتها ضعيفة حيث سجلت أعلى قيمة لها سنة 1999 مقدرة بـ 25 مليون دولار أمريكي بنسبة 5,7 ٪.

الجدول رقم09: التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2000-2013)

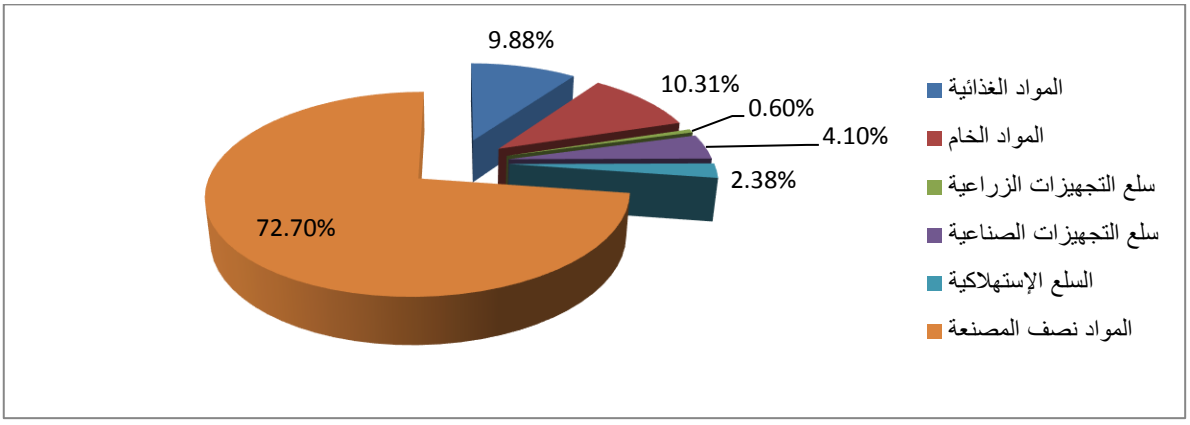
الوحدة: مليون دولار أمريكي

البيان / السنوات	مواد غذائية		المواد الخام		سلع التجهيزات الزراعية		سلع التجهيزات الصناعية		السلع الإستهلاكية غير الغذائية		المنتجات نصف المصنعة		المجموع
	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	
2000	32	5,22	44	7,18	11	1,79	47	7,67	13	2,12	465	75,98	612
2001	28	4,32	37	5,7	22	3,39	45	6,94	12	1,85	504	77,77	648
2002	35	4,76	51	6,94	20	2,72	50	6,81	27	3,67	551	75,06	734
2003	48	7,13	50	7,42	1	0,14	30	4,45	35	5,2	509	75,63	673
2004	59	8,24	90	12,94	-	-	47	6,59	14	2,03	571	70,05	788
2005	67	7,38	134	14,77	-	-	36	3,96	19	1,54	651	72,32	907
2006	73	6,16	195	16,46	1	0,08	44	3,71	43	3,63	828	69,93	1184
2007	88	6,6	169	12,68	1	0,07	46	3,45	35	2,62	993	74,54	1332
2008	119	6,14	334	17,24	1	0,05	67	3,45	32	1,65	1384	71,45	1937
2009	113	10,6	170	15,94	-	-	42	3,93	49	4,59	692	64,91	1066
2010	315	20,64	94	6,15	1	0,06	30	1,96	30	1,96	1056	69,2	1526
2011	355	17,22	161	7,81	-	-	35	1,70	15	0,73	1496	72,55	2062
2012	315	15,28	168	8,15	1	0,05	32	1,55	19	0,92	1527	74,05	2062
2013	402	18,57	109	5,03	-	-	27	1,25	17	0,79	1610	74,36	2165

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على إحصائيات المركز الوطني للإعلام و الإحصاء على الموقع: www.douane.gov.

يتبين من الجدول السابق أن الصادرات غير النفطية تتكون من 6 أصناف، و هذا ما يبينه الشكل البياني التالي:

الشكل رقم 06: التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة: (2000- 2013)



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم 09

يتضح من الشكل السابق و خلال الفترة الممتدة ما بين (2013-2000) أن صادرات المواد النصف مصنعة حافظت على المرتبة الأولى بنسبة 72,70 ٪ من إجمالي الصادرات خارج المحروقات ما يعادل 916,92 مليون دولار، فقد سجلت إرتفاعا مستمرا طوال هذه الفترة حيث إنتقلت من 465 مليون دولار سنة 2000 بنسبة 75,98٪ إلى 1610 مليون دولار سنة 2013 بنسبة 74,36٪، بإستثناء إنخفاض سنة 2003 بنسبة 7,62 ٪ مقارنة بسنة 2002، و إنخفاض حاد أيضا سنة 2009 بـ50 ٪ نتيجة للأزمة المالية العالمية.

و حلت المواد الخام في المرتبة الثانية بنسبة 10,31 ٪ ما يعادل 129 مليون دولار مسجلة أعلى قيمة لها سنة 2008 مقدرة بـ344 مليون دولار أمريكي، لتنخفض إلى 94 مليون دولار أمريكي سنة 2010 لمنع السلطات الجزائرية تصدير النفايات الحديدية و غير الحديدية في إطار قانون المالية التكميلي لسنة 2010.

و أتت صادرات المنتجات الغذائية في المرتبة الثالثة بنسبة 9,88 ٪ بقيمة 146 مليون دولار، حيث إنتقلت من 32 مليون دولار أمريكي سنة 2000 إلى 402 مليون دولار سنة 2013، و عرفت نموا مستمرا خلال هذه الفترة، ما عدا إنخفاضين سنتي 2001 و 2009 قدرا على التوالي بـ12,5 ٪ و 5,04. و يعود سبب الإرتفاع هذا إلى تبني السلطات العمومية مجموعة من البرامج لتنشيط القطاع الفلاحي، كالمخطط الوطني للتنمية الفلاحية الذي شرع في تطبيقه إبتداءا من سنة 2000، تم تدعيمه بمخطط التنمية الريفية الذي إنطلق منذ سنة 2004، و تم منح عدة تحفيزات للقطاع الفلاحي كتقوية القدرات البشرية و تقديم الدعم التقني للمنتجين، و إستحداث قروض بدون فوائد من المبلغ المدفوع للحبوب الذي تجاوز 17 مليار دينار، مسح ديون الفلاحين، منح ديون ميسرة بمبلغ لا يتجاوز 1 مليون دج لكل هكتار من أجل إستصلاح الأراضي، و إنشاء مستثمرات تتجاوز مساحتها 10 هكتارات، إحداث جهاز لضمان القروض البنكية الموجهة للفلاحين...، وفي مخطط التنمية (2014- 2019) تم التركيز بصفة أساسية على توسيع المساحات المسقية، و تعميم إستعمال بذور ذات مردودية، و تطوير الفلاحة الصحراوية و الصناعة الغذائية، للتخفيف من العجز التجاري بتقليص فاتورة إستيراد المواد الغذائية و رفع مداخيل الدولة خارج قطاع المحروقات.

و حلت في المرتبة الرابعة سلع التجهيزات الصناعية بنسبة 4,10٪، و في المرتبة الخامسة السلع الإستهلاكية غير الغذائية بنسبة 2,38 ٪ ، و المرتبة الأخيرة و السادسة كانت لسلع التجهيزات الزراعية بنسبة 0,60 ٪.

3) أهم المنتجات خارج المحروقات المصدرة خلال الفترة (2005- 2013):

تتكـون المنتوجـات المصـدرة خـارج المحروقـات أساسـا مـن المنتوجـات المصـنعة و السـلع الغذائيـة و المنتجـات الخامـة و معدات التجهيز الصناعية و الفلاحية و السلع الإستهلاكية غير الغذائية، كما يبين لنا الجدول التالي بالتفصيل:

الجدول رقم 10: أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة (2005- 2013):

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

الصادرات خارج المحروقات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الزيـوت و المـواد الأخـرى الناتجة عن التقطير	315,02	82,37	558,74	551,11	300,03	558,4	836,01	909,04	966,62
الأمونياك	162,36	159,92	582,75	287,15	287,15	195,95	369,26	420,76	283,17
الأسمدة	54,29	8,38	19,95	3,63	0,14	2,59	9,67	9,36	28,07
سكر الشمندر	0	0	2,74	4,60	0,11	6,59	231,35	214,69	207,98
الفوسفات	20,43	37,87	1757,60	135,12	75,84	43,96	128,35	152,89	96,57
الخشب	10,94	51,87	13,97	70,14	21,57	11,52	-	-	-
الميثانول	24,45	30,86	98,43	22,53	17,06	27,62	41,75	33,55	30,35
الهيليوم	33,42	24,35	2,83	44,56	45,23	43,28	39,21	26,17	31,42
البنزين	-	-	9,52	6,47	23,41	2,26	11,54	-	-
التمور	18,49	20,04	13,36	20,01	14,31	22,62	23,65	26,21	29,85
الزجاج الفولت و المصقول	-	-	0,54	-	16,15	26,93	27,11	20,79	22,83
المياه المعدنية و الغازية	2,69	6,71	32,75	28,55	22,32	26,87	26,31	31,21	33,83
الجلود	0,80	4,82	1,85	3,09	0,40	3,41	6,31	31,21	33,83
منقوشات جبسية	-	0,00	0,00	0,00	1,34	2,71	2,63	4,38	6,98
فضلات و مهملات الورق	1,10	0,87	9,38	1,61	2,31	4,83	15,36	5,03	6,91
جلود مذبوغة	6,19	8,04	2,23	12,60	10,94	11,02	20,21	14,87	11,67
حديد خام غير منصهر	1,53	8,01	44,50	28,25	5,83	6,80	14,11	14,21	11,29
جبنة الكاكاو	-	-	-	-	-	-	-	2,59	5,80
الزنـك علـى شـكله الخـام و الممزوج	38,04	81,33	17,13	53,35	36,76	61,42	36,25	14,85	8,67
ثمرة الخروب و بذورها	-	-	8,22	4,38	6,66	3,89	3,58	4,73	5,31
مشتقات المحروقات	-	0,02	2,91	12,41	12,70	8,62	3,30	6,43	7,63
الجلود	0,79	1,48	9,44	9,84	17,69	0,00	0,04	6,51	13,71
الياغورت	0,00	0,01	0,02	0,16	0,03	0,06	3,34	4,26	4,78
نفـايات وبقـايا المعـادن الغـير منصهرة	4,56	3,49	2,11	0,96	2,02	0,92	0,40	2,07	4,69
أجزاء آلات التنقيب	4,64	1,88	0,11	2,97	2,24	2,98	2,86	3,83	2,02
صفائح الحديد و الفولاذ	42,76	119,82	248,34	92,83	16,16	34,24	42,93	16,40	8,61
الجمبري	-	-	-	-	-	-	-	2,71	2,19

المصدر: www . Algex. Dz

يتضح لنا من الجدول السابق تصدر مشتقات البترول كالزيوت و المواد الأخرى الناتجة عن التقطير التي حلت في المرتبة الأولى بنسبة متوسطة قدرها 32,16 ٪ من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة(2005- 2013)، و حلت الأمونياك المرتبة الثانية بنسبة متوسطة قدرها 18,90٪.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000- 2013):

حيث سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى وجهة الصادرات الجزائرية نحو الأقاليم و التكتلات الإقتصادية، و أهم العملاء للجزائر، بالإضافة إلى أهم الدول المستوردة للمنتجات الوطنية خارج المحروقات.

1) التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000- 2013):

تتجه الصادرات الجزائرية نحو التكتلات و الأقاليم الإقتصادية التالية، كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم 11: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000- 2013)

الوحدة: مليون دولار

البيان / السنوات		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الإتحاد الأوربي	القيمة	13792	12344	12100	14503	17396	25593	28750
	النسبة ٪	62,60	64,52	64,28	58,93	54,22	55,64	52,64
Ocde(خارج الإتحاد الأوربي)	القيمة	5825	4549	4602	7631	11054	14963	20546
	النسبة ٪	26,44	23,78	24,45	31,005	34,45	32,53	37,62
دول أوربية أخرى	القيمة	181	87	130	123	91	15	7
	النسبة	0,82	0,45	0,69	0,50	0,28	0,032	0,01
أمريكا الجنوبية	القيمة	1672	1037	951	1220	1902	3124	2398
	النسبة ٪	7,59	5,42	5,05	4,96	5,93	6,79	4,39
آسيا ما عدا الدول العربية	القيمة	210	476	456	507	686	1218	1792
	النسبة٪	0,95	2,48	2,42	2,05	2,14	2,65	3,28
بلدان الباسيفيك	القيمة	0	23	38	0	-	-	-
	النسبة٪	-	0,12	0,20	-	-	-	-
البلدان العربية بدون بلدان المغرب	القيمة	55	315	248	355	521	621	591
	النسبة ٪	0,25	1,65	1,32	1,44	1,62	1,35	1,08

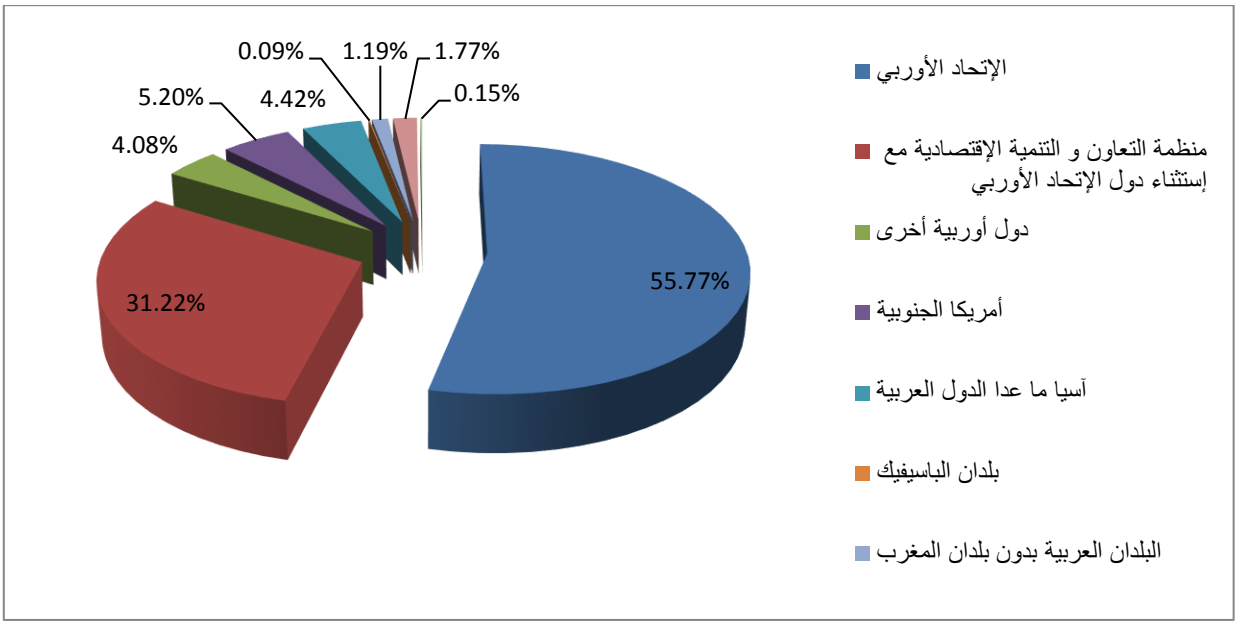
بلدان المغرب	القيمة	254	275	250	260	407	418	515
	النسبة ٪	1,15	1,44	1,33	1,06	1,27	0,91	0,94
دول إفريقية أخرى	القيمة	42	26	50	13	26	49	14
	النسبة ٪	0,19	0,14	0,27	0,05	0,081	0,11	0,03
المجموع	القيمة	22031	19132	18825	24612	32083	46001	54613
	النسبة	100	100	100	100	100	100	100

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الإتحاد الأوربي	القيمة	26833	41246	23186	28009	37307	39797	42773
	النسبة ٪	44,60	52,01	51,30	49,09	50,77	55,38	64,89
Ocde(خـــــارج الإتحاد الأوربي)	القيمة	25387	28614	15326	20278	24059	20029	12202
	النسبة٪	42,19	36,08	33,91	35,54	32,74	27,87	18,51
دول أوربية أخرى	القيمة	7	10	7	10	102	36	51
	النسبة ٪	0,01	0,01	0,02	0,01	0,14	0,05	0,77
أمريكا الجنوبية	القيمة	2596	2875	1841	2620	4270	4228	2965
	النسبة٪	4,31	3,62	4,07	4,59	5,81	5,88	4,50
آسيا ما عدا الدول العربية	القيمة	4004	3765	3320	4082	5168	4683	4241
	النسبة ٪	6,66	4,75	7,35	7,15	7,03	6,52	6,43
بلدان الباسيفيك	القيمة	55	-	-	-	41	-	-
	النسبة ٪	0,091	-	-	-	0,06	-	-
البلدان العربية بدون بلدان المغرب	القيمة	479	797	564	694	810	958	869
	النسبة ٪	0,80	1,005	1,25	1,21	1,10	1,33	1,32
بلدان المغرب	القيمة	760	1626	857	1281	1586	2073	2749
	النسبة ٪	1,26	2,05	1,90	2,25	2,16	2,88	4,17
دول إفريقية أخرى	القيمة	42	365	93	79	146	62	67
	النسبة٪	0,07	0,46	0,21	0,14	0,20	0,09	0,10
المجموع	القيمة	60163	79298	45194	57053	73489	71866	65917
	النسبة ٪	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: www.douane.gov.dz

و يبين لنا الشكل التالي متوسط نسب توزيع الصادرات الجزائرية حسب الأقاليم الإقتصادية خلال الفترة (2000-2013).

الشكل رقم 07: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2000- 2013):



المصدر:من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم 11

يتضح من الشكل و خلال الفترة (2000- 2013)، أن دول الإتحاد الأوربي و منظمة التعاون و التنمية الإقتصادية تمثل أهم منفذ للصادرات الجزائرية، إذ حلتا في المركز الأول و الثاني على التوالي لإستحواذها على حصة الأسد من إجمالي الصادرات الجزائرية بالنسب التالية: 55,77 ٪ و 31,22 ٪ و تتمثل أهم المنتجات المصدرة لهذه الدول في النفط و مشتقاته، و يعود سبب إرتفاع نسبة الصادرات نحو دول الإتحاد الأوربي و منظمة التعاون الإقتصادي و التنمية الإقتصادية إلى القرب الجغرافي و التاريخ المشترك و كذا الإتفاقيات الثنائية و متعددة الأطراف التي تربط الجزائر بهذه الدول التي تهدف إلى تطوير التجارة الخارجية و تنويع الصادرات خارج المحروقات من خلال إستقطاب الأسواق الأوربية للمنتجات غير النفطية.

و حلت أمريكا الجنوبية في المرتبة الثالثة بنسبة متوسطة قدرت بـ 5,20 ٪ من إجمالي الصادرات الجزائرية مسجلة أعلى قيمة لها سنة 2011 بـ4270 مليون دولار أمريكي بنسبة 5,81 ٪ لتنخفض بنسبة 0,98٪سنة 2012 و بنسبة 29,87 ٪ سنة 2013، و المرتبة الرابعة كانت لآسيا ماعدا الدول العربية بنسبة متوسطة قدرها 4,42 ٪ محققة أعلى قيمة لها سنة 2011 بقيمة 5168 مليون دولار أمريكي.

و في المرتبة الخامسة دول أوربية أخرى التي قدر إنسياب الصادرات نحوها بنسبة متوسطة قدرها 4,08 ٪ من إجمالي الصادرات. و في المرتبة السادسة دول المغرب العربي بنسبة 1,77 ٪، و المرتبة السابعة كانت للبلدان العربية دون بلدان المغرب بنسبة قدرها 1,19 ٪ من إجمالي الصادرات الجزائرية، و تقدر نسبة الدول العربية مجتمعة بـ 2,96 ٪ و تبقى هذه النسبة ضئلة جدا، و يعود السبب إلى إعاقة الرسوم الجمركية المبادلات المغاربية و تشابه هياكل المنتجات المصدرة بين الدول العربية التي سعت لتطوير التجارة البينية فيما بينها من خلال منطقة التجارة العربية الحرة ، كما و قد قامت الجزائر بتطبيق إبتداءا من الفاتح أكتوبر 2010 قائمة سالبة للمنجات التي إستثنتها من الإعفاء الجمركي، و تضم القائمة 927 من المنتجات الصادرة عن فروع تحميها الجزائر لفترة معينة، مثل منتوجات الصناعات الغذائية و الفلاحية و الأنسجة و الورق و السلع الكهرومنزلية. و في المرتبة الثامنة دول إفريقية أخرى بنسبة ضئيلة جدا قدرت بـ0,15٪، و في المرتبة التاسعة دول الباسيفيك إذ يكاد يكون معدل نفاذ الصادرات الجزائرية نحوها معدوما فقد بلغ 0,092 ٪.

2) أبرز 10 عملاء الجزائر:

حيث سنتطرق إلى أبرز البلدان العشر الأولى المتعاملة مع الجزائر، و هذا من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 12: أبرز البلدان العشر الأولى المتعاملة مع الجزائر

الوحدة: مليون دج

سنة 2001			سنة 2004			سنة 2007		
البلد	المبلغ	النسبة ٪	البلد	المبلغ	النسبة ٪	البلد	المبلغ	النسبة ٪
إيطاليا	332631.5	22.5	الو.م.أ	517111.7	22.1	الو.م.أ	1267169.0	30.1
فرنسا	223678.7	15.1	إيطاليا	372786.4	15.9	إيطاليا	558063.7	13.2
الو.م.أ	210059.7	14.2	فرنسا	280513.6	12.0	إسبانيا	373927.9	8.9
إسبانيا	173199.3	11.7	إسبانيا	263142.3	11.3	كندا	326845.3	7.8
دول الجنوب	105251.9	7.1	دول الجنوب	173028.0	7.4	دول الجنوب	317144.3	7.5
برازيل	79198.0	5.4	كندا	142993.9	6.1	فرنسا	287166.6	6.8
تركيا	75497.1	5.1	البرازيل	137732.8	5.9	تركيا	143117.6	3.4
كندا	53292.1	3.6	تركيا	98926.2	4.2	البرازيل	127781.7	3.0
بلجيكا	42189.6	2.9	بلجيكا	57377.3	2.5	بريطانيا	110447.1	2.6
بريطانيا	23241.3	1.6	البرتغال	57378.9	2.5	الهند	108605.5	2.6

سنة 2011			سنة 2012			سنة 2013		
البلد	المبلغ	٪	البلد	المبلغ	٪	البلد	المبلغ	٪
الو.م.أ	1107031.8	20.6	إيطاليا	911089.8	16.0	إسبانيا	818497.9	15.7
فرنسا	764070.0	14.2	الو.م.أ	852974.9	15.0	إيطاليا	705101.7	13.5
إسبانيا	525881.3	9.8	إسبانيا	618023.8	10.9	بريطانيا	561127.9	10.8
دول الجنوب	478132.0	8.9	فرنسا	484660.0	8.5	فرنسا	508398.9	9.7
إيطاليا	359773.7	6.7	دول الجنوب	416011.6	7.3	الو.م.أ	480204.8	9.2
كندا	326282.0	6.1	كندا	402188.8	7.1	دول الجنوب	368858.9	7.1
تركيا	236661.8	4.4	بريطانيا	290285.7	5.1	كندا	234871.0	4.5
البرازيل	208934.3	3.9	برازيل	268713.9	4 .7	برازيل	230289.8	4.4
بريطانيا	184775.9	3.4	تركيا	207704.8	3.7	تركيا	188282.1	3.6
الهند	163091.7	3.0	الصين	201356.7	3.5	الصين	188117.4	3.6

Source :évolution des échanges extérieurs de marchandises de (2001-2012), collections statistiques, « n° 182, série E», éditée par l'office des national statistiques, évolution des échanges extérieurs de marchandises de (2003- 2013), collections statistiques, « n° 188, série E), éditée par l'office national des statistiques. sur le site: www.Ons .dz

يتبين لنا من الجدول السابق أنه خلال سنة 2001 كانت أبرز عملاء الجزائر من الدول الأوربية إيطاليا حيث إحتلت المرتبة الأولى، و جاءت فرنسا في المرتبة الثانية و إسبانيا، و الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الثالثة/ و في سنة 2004 كانت الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الأولى و إيطاليا في المرتبة الثانية و حلت فرنسا في المرتبة الثالثة. و ظلت في سنة 2007 و 2011 الولايات المتحدة الأمريكية أيضا العميل الأول للجزائر، و في 2012 كانت إيطاليا العميل الأول للجزائر، و الصين في المرتبة العاشرة، و في سنة 2013 حلت إسبانيا في المرتبة الأولى و الصين في المرتبة العاشرة بقيمة 188117,4 مليون دج بنسبة 3,6 ٪.

3) أهم البلدان العشرين المتعاملة مع الجزائر خارج قطاع المحروقات:

سنتطرق إلى البلدان العشرين الأوائل المتعاملة مع الجزائر من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 13: العملاء العشرين الأوائل للجزائر خارج المحروقات خلال الفترة (2001- 2013):

الوحدة:مليون دج

سنة 2001		سنة 2004		2007		2009	
البلد	القيمة	البلد	القيمة	البلد	القيمة	البلد	القيمة
إسبانيا	10614	إسبانيا	12821	فرنسا	24507	فرنسا	13681
فرنسا	8144	فرنسا	10733	إيطاليا	10431	إسبانيا	10166
إيطاليا	6663	دول الجنوب	5811	دول الجنوب	9656	إيطاليا	6351
دول الجنوب	4298	إيطاليا	5735	إسبانيا	8701	بلجيكا	5042
البرتغال	3537	المغرب	3741	المغرب	7459	تركيا	4803
العراق	3101	تونس	3105	بلجيكا	6492	دول الجنوب	2870
الو.م.أ	2796	الو.م.أ	2808	تركيا	4862	الو.م.أ	2590
تونس	2276	تركيا	3587	تونس	4136	سويسرا	2425
الأردن	1686	بلجيكا	1847	البرتغال	1827	تونس	2365
بلجيكا	1218	البرتغال	1721	الهند	1766	النيجر	1818
المغرب	1127	سوريا	1647	النيجر	1281	الهند	1769
اليونان	725	ليبيا	1175	الصين	939	البرازيل	1289
البرازيل	588	بريطانيا	997	البرازيل	899	الفلبين	1286
بريطانيا	552	سويسرا	755	الو.م.أ	791	البرتغال	1144
طاجاكستان	439	البرازيل	619	ليبيا	705	المغرب	1097
تركيا	345	ألمانيا	576	المملكة السعودية العربية	667	كوريا الجنوبية	1095
أوكرانيا	196	السنغال	385	السويد	650	الإمارات	856
أندونيسيا	176	الغابون	324	الأردن	594	مالطا	832
الفورموز	172	الأردن	307	مصر	545	ليبيا	808
ترنيداد	134	اليونان	259	بريطانيا	522	سنغافورة	697

سنة 2011		2012		سنة 2013	
البلدان	القيمة	البلدان	القيمة	البلدان	القيمة
إسبانيا	34340	إسبانيا	38766	دول الجنوب	52832
دول الجنوب	18384	دول الجنوب	34766	إسبانيا	27727
بلجيكا	15692	فرنسا	15824	فرنسا	13112
فرنسا	15692	إيطاليا	11567	إيطاليا	7732
إيطاليا	15390	العراق	6074	بريطانيا	5633
البرتغال	12170	البرتغال	4204	مالطا	3773
تونس	7291	بولونيا	4149	تونس	3407
البرازيل	5505	المغرب	4063	المغرب	3226
سوريا	3596	بلجيكا	3448	العراق	3149
بولونيا	3146	البرازيل	3310	تركيا	3144
العراق	3031	تونس	2938	بولونيا	2871
تركيا	2698	اليونان	2898	سوريا	2797

بلغاريا	2358	بريطانيا	2344	بلجيكا	2699
الصين	2234	سوريا	2183	السودان	2093
بريطانيا	1935	اليابان	2145	البرتغال	2071
المغرب	1484	أوكرانيا	1276	ليبيا	1799
المملكة العربية السعودية	1452	ألمانيا	1275	اليونان	1610
الهند	1295	غينيا	1199	ألبانيا	1499
أوكرانيا	1292	المملكة العربية السعودية	1171	لبنان	1486
اليونان	1093	السودان	1165	غينيا	1409

Source: évolution des échanges éxtérieurs de marchandises de (2001- 2012), évolution des échanges éxtérieurs de marcgandises de (2003-2013), op cit.

يتضح من خلال الجدول أن أبرز عملاء الجزائر خارج المحروقات هي دول أوربية أهمها: إسبانيا و فرنسا. وكان أبرز عميل للجزائر سنة 2013 دول الجنوب بقيمة 52832 مليون دج. و تمثلت أبرز العملاء من الدول العربية: العراق، تونس، الأردن، المغرب،سوريا، ليبيا، مصر، الإمارات، المملكة العربية السعودية، السودان و لبنان.

المطلب الرابع: الصادرات خارج المحروقات و النمو الإقتصادي:

كان الهدف الأساسي من توجه الجزائر نحو ترقية الصادرات خارج المحروقات هو تحقيق معدلات نمو إقتصادي مرتفعة، و تنويع مصادر الدخل خارج المحروقات، و عليه سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى: تطور معدلات النمو الإقتصادي، تطور معدل النمو الإقتصادي خارج المحروقات، توزيع الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية، التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج المحلي الإجمالي.

1) تطور معدلات النمو الإقتصادي في الجزائر خلال الفترة(1990- 2013):

يبن لنا الجدول التالي تطور معدلات النمو الإقتصادية الجزائرية:

الجدول رقم 14: تطور معدلات النمو الإقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990- 2013) :

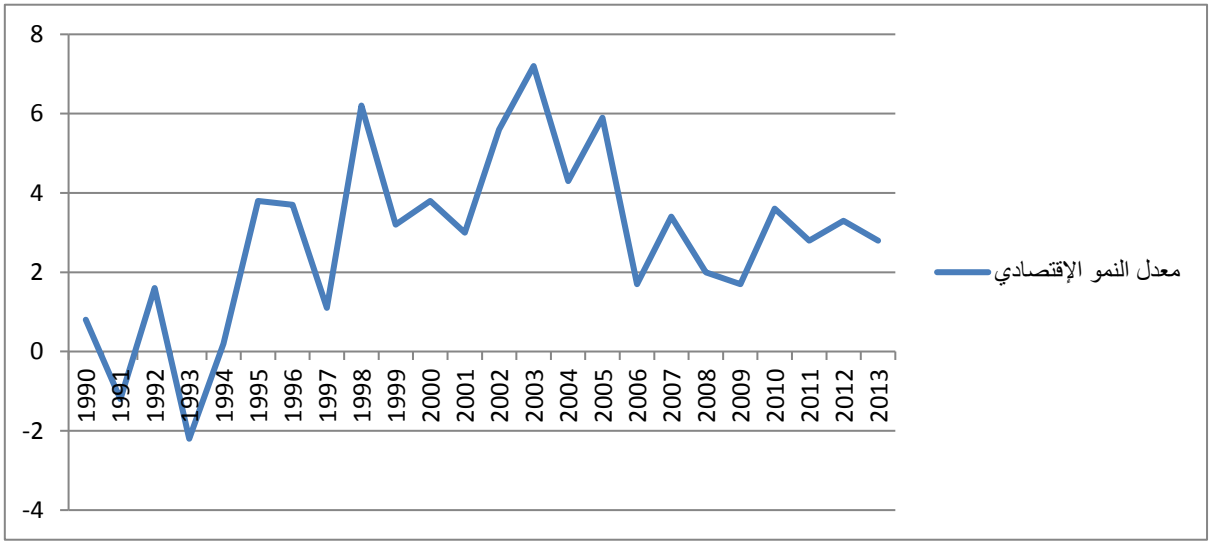
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
معدل النمو الإقتصادي ٪	0,8	-1 , 2	1,6	-2,2	0,2	3,8	3,7	1,1	6,2	3,2	3,8

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
3 ,0	5 ,6	7 ,2	4 ,3	5 ,9	1 ,7	3 ,4	2	1 ,7	3 ,6	2 ,8	3 ,3	2 ,8

المصدر: www.ons.dz

يتضح لنا من الجدول السابق أن متوسط معدل النمو الإقتصادي بلغ 2,85 ٪ خلال الفترة (1990- 2013)، و قد شهدت معدلات النمو الإقتصادي خلال هذه الفترة عدة تذبذبات ، كما هو مبين في الشكل البياني التالي:

الشكل رقم 08: تطور معدلات النمو الإقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990- 2013)



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم 14

يتضح لنا من الشكل السابق و خلال الفترة (1990- 2013) أن النمو الإقتصادي سجل خلال الخمس سنوات الأولى أدنى مستويات له مع تسجيل قيمتين سالبتين سنتي 1991 و 1993، و قد شهد معدل النمو خلال هذه الفترة عدة تذبذبات تارة بالإنخفاض و تارة بالإرتفاع مسجلا أعلى قيمة له سنة 2003 مقدرة بـ7,2 ٪، و تعود هذه التذبذبات للإرتباط الشديد بين معدل النمو الإقتصادي الجزائري و أسعار النفط التي تتحكم فيها عوامل خارجية، و كذا فشل السياسات العمومية الجزائرية في تنويع الصادرات و مصادر النمو الإقتصادي بالإضافة إلى جمود الهيكل الإنتاجي، فالسلطات الجزائرية عمدت إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات دون التنويع فيها، و دون تحديد قطاعات محورية لتوجيه الدعم لها.

2) تطور معدلات النمو الإقتصادي خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2000-2013):

يتبين لنا تطور معدل النمو الإقتصادي خارج قطاع المحروقات من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 15: تطور معدلات النمو الإقتصادي خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2000- 2013) :

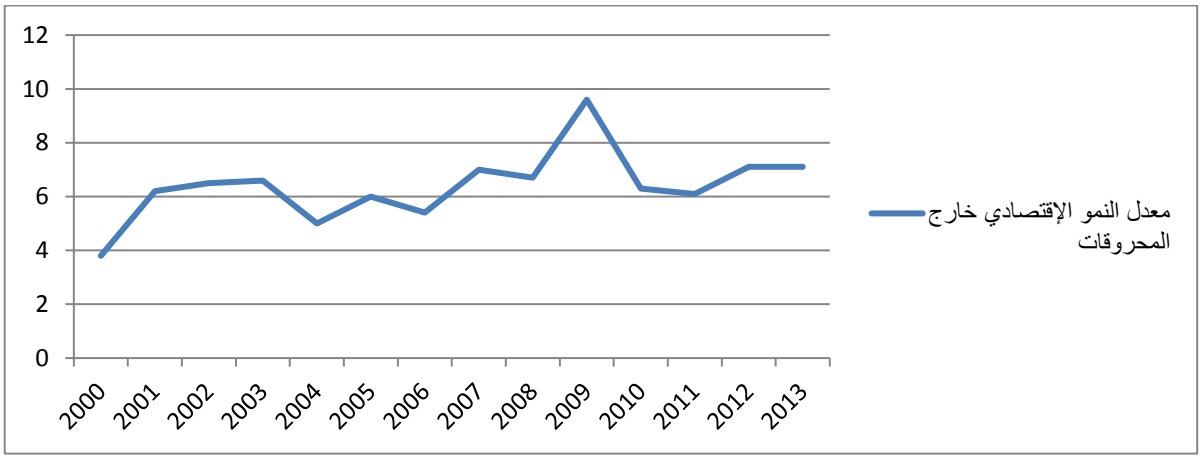
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
النمو الإقتصادي خارج المحروقات٪	3,8	6,2	6,5	6,6	5,0	6,0	5,4

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
7,0	6,7	9,6	6,3	6,1	7,1	7,1

المصدر: www.ons.dz

يتضح لنا من خلال الجدول السابق أن معدل النمو الإقتصادي المتوسط خارج المحروقات بلغ 6,17٪ خلال الفترة (2000- 2013)، حيث سجل طوال الفترة قيما موجبة نظرا للجهود المبذولة من طرف السلطات العمومية لترقية الصادرات خارج المحروقات، و يبين لنا الشكل التالي تطور معدلات النمو الإقتصادي خارج المحروقات:

الشكل رقم 09: تطور معدلات النمو الإقتصادي خارج المحروقات خلال الفترة(2000- 2013)



المصدر : من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم 15

يتضح لنا من الشكل السابق أن معدل النمو الإقتصادي خارج المحروقات شهد تحسنا مستمرا إبتداءا من سنة 2000 إلى غاية سنة 2003، ثم إنخفض سنة 2004 بنسبة 24,24 مقارنة بسنة 2003، و سجل أعلى نسبة له سنة 2009 مقدرة بـ 9,6 ٪، لينخفض إلى 6,1 ٪ سنة 2011، ويرتفع إلى 7,1 ٪ سنة 2013 .

3) تطور و توزيع الناتج المحلي الخام الجزائري حسب القطاعات بالأسعار الجارية:

يبين لنا الجدول التالي توزيع الناتج المحلي الإجمالي الجزائري خلال الفترة (2001- 2013)

الجدول رقم: 16: توزيع الناتج المحلي الخام الجزائري حسب القطاعات بالأسعار الجارية (2001- 2013)

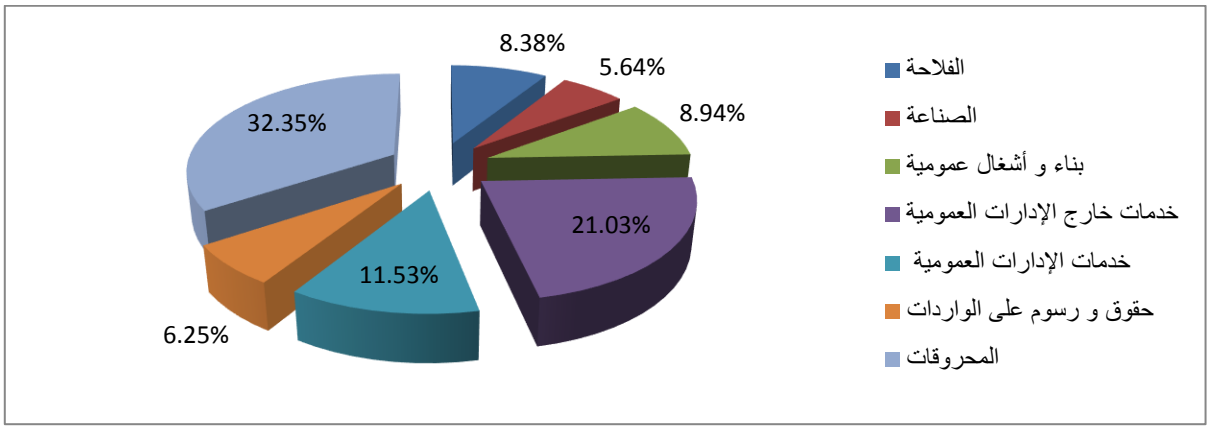
الوحدة : مليار دج

البيان / السنوات	الناتج المحلي الإجمالي	توزيعه	قطاع المحروقات	القطاعات الأخرى خارج المحروقات				
				الفلاحة	الصناعة	بناء و أشغال عمومية	خدمات خارج الإدارات العمومية	خدمات الإدارات العمومية	حقوق و رسوم على الواردات
2001	4227,1	القيمة	1443,9	412,1	315,2	358,9	921,9	472,2	302,9
		النسبة٪	34 ,2	9,7	7,5	8,5	21,8	11,2	7,2
2002	4522,8	القيمة	177,0	417,2	337,6	409,9	1004,2	499,4	377,5
		النسبة٪	32,7	9,2	7,5	9,1	22,2	11,0	8,3
2003	4247,5	القيمة	1868,9	515, 3	355,4	445,2	1112,2	552,3	403,1
		النسبة ٪	35,6	9,8	6,8	8,5	21,2	10,5	7,7
2004	6150,4	القيمة	2319,8	580,5	390,5	508,0	1302,2	603,2	446,2
		النسبة ٪	37,8	9,4	6,3	8,3	21,2	9,8	7,3
2005	7563,6	القيمة	3352,9	581,6	420,1	564,4	1518,7	631,9	494,0
		النسبة ٪	44,4	7,7	5,6	7,5	20,1	8,4	6,5
2006	8520,6	القيمة	3882,2	641,3	444,4	674,3	1708,4	677,9	492,1
		النسبة ٪	45,9	7,5	5,2	7,9	20,1	8,0	5,8
2007	9408,3	القيمة	4089,3	704,2	476	825,1	1924,8	856,5	932,4
		النسبة ٪	43,5	4,5	5,2	7,9	19,9	8,0	5,8
2008	11043,7	القيمة	4997,6	727,4	519,6	956,7	2113,7	1074,8	653,9
		النسبة ٪	45,3	6,6	4,7	8,7	19,1	9,7	5,9
2009	9968	القيمة	3109,1	931,3	570,7	1094,8	2349,1	1197,2	715,8
		النسبة ٪	31, 2	9,3	5,7	11,0	23,6	12,0	7,2
2010	11991,6	القيمة	4180,4	1015,3	617,4	1257,4	2586,3	1587,1	747,7
		النسبة ٪	34,9	8,5	5,1	10,5	21,6	13,2	6,2
2011	14519,8	القيمة	5242,1	1183,2	663,8	1333,3	2856,2	1386,6	854,6
		النسبة ٪	36,1	8,1	4,6	9,2	19,7	16,4	5,9
2012	16115,4	القيمة	5536,4	1421,7	728,6	1491,2	3205,6	2654,4	1077,5
		النسبة ٪	34,4	8,8	4,5	9,3	19,9	16,5	6.6
2013	16569,3	القيمة	4968	1627,8	765,5	1620,2	3827,4	2524,5	1235,9
		النسبة ٪	30,0	9,8	4,6	9,8	23,1	15,2	7,5

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات: النشرة الثلاثية الإحصائية رقم 05 ديسمبر 2008، النشرة الثلاثية الإحصائية رقم 08 سبتمبر 2009، النشرة الثلاثية الإحصائية رقم 26 جوان 2014، التقرير السنوي 2013 : التطور الإقتصادي و النقدي للجزائر، الصادرين عن بنك الجزائر على الموقعwww.bank of-algeria.dz

يتضح لنا من قراءة الجدول أن الناتج المحلي الإجمالي إنتقل من 4227,1 مليار دج سنة 2001 إلى 16569,3 مليار دج سنة 2013، حيث عرف تحسنا مستمرا خلال هذه الفترة بإستثناء بعض التذبذبات إذ إنخفض سنة 2003 بنسبة 6,08 ٪ مقارنة بسنة 2002، و بـ 9,74 ٪ سنة 2009 مقارنة بسنة 2008، و يتوزع الناتج المحلي الإجمالي كما يبين لنا الشكل التالي:

الشكل رقم10: توزيع الناتج المحلي الخام الجزائري بالأسعار الجارية خلال الفترة (2001- 2013)



المصدر: من إعداد الطالبة إعتمادا على معطيات الجدول رقم 16

يتبين من الشكل أن حصة قطاع المحروقات من الناتج المحلي الإجمالي قدرت بـ32,35 ٪ خلال الفترة (2001-2013)، ما يبين الإرتباط الشديد للإقتصاد الجزائري بقطاع المحروقات و صعوبة فك هذا الإرتباط إلى حد ما، و ضعف أداء باقي القطاعات الأخرى خارج الحروقات، و توزعت الحصة المتبقية على القطاعات خارج المحروقات كما يلي: 21,03 ٪ لقطاع الخدمات خارج الإدارات العمومية، و 11,53 ٪ لخدمات الإدارات العمومية، و 8,94 ٪ لقطاع البناء و الأشغال العمومية، 8,38 ٪ لقطاع الفلاحة، و 6,25 ٪ للحقوق و رسوم على الواردات، و الحصة الأقل و الأضعف كانت لقطاع الصناعة بنسبة 5,64 ٪.

4) التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج المحلي الخام خلال الفترة (2009- 2013):

سنتطرق إلى التقسيم القطاعي لنمو الناتج المحلي الخام، من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 17: التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج المحلي الخام خلال الفترة (2009- 2013):

السنوات / القطاعات	2009	2010	2011	2012	2013
المحروقات	0,8 -	2,2 -	3,3 -	3,4 -	5,5 -
الفلاحة	21,1	4,9	11,6	7,2	8,8
الصناعات خارج المحروقات	8,5	3,4	3,9	5,1	4,1
بناء و أشغال عمومية + خدمات المحروقات	8,5	8,9	5,2	8,2	6,6
خدمات خارج الإدارات العمومية	7,7	7,3	7,1	6,4	7,8
خدمات الإدارات العمومية	7,4	5,7	5,4	4,2	4,0
حقوق و رسوم على الواردات	8,9	3,8	0,0	19,7	12,9

المصدر: التقرير السنوي الصادر عن بنك الجزائر 2013 : التطور الإقتصادي و النقدي للجزائر

يتبن لنا من خلال الجدول و خلال الفترة (2009- 2013) أن: قطاع المحروقات شهد نموا متوسطا سالبا مقدرا بـ- 2,72 ٪ لإنخفاض القيمة المضافة لقطاع المحروقات ما أثر على معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي و سبب إنخفاضه، بينما سجلت القطاعات الأخرى معدلات نمو إيجابية شهدت بعض التذبذبات.

قدر معدل نمو قطاع الفلاحة المتوسط 10,72 ٪ مسجلا أعلى نسبة له سنة 2009 مقدرة بـ21,1 للمحصول الفلاجي الجيد للموسم 2008- 2009، ليشهد بعد ذلك عدة تذبذبات لإرتباطه بالتغيرات المناخية كدرجة تساقط الأمطار مسجلا أدنى معدل نمو له سنة 2010 مقدرا بـ4,9 ٪.

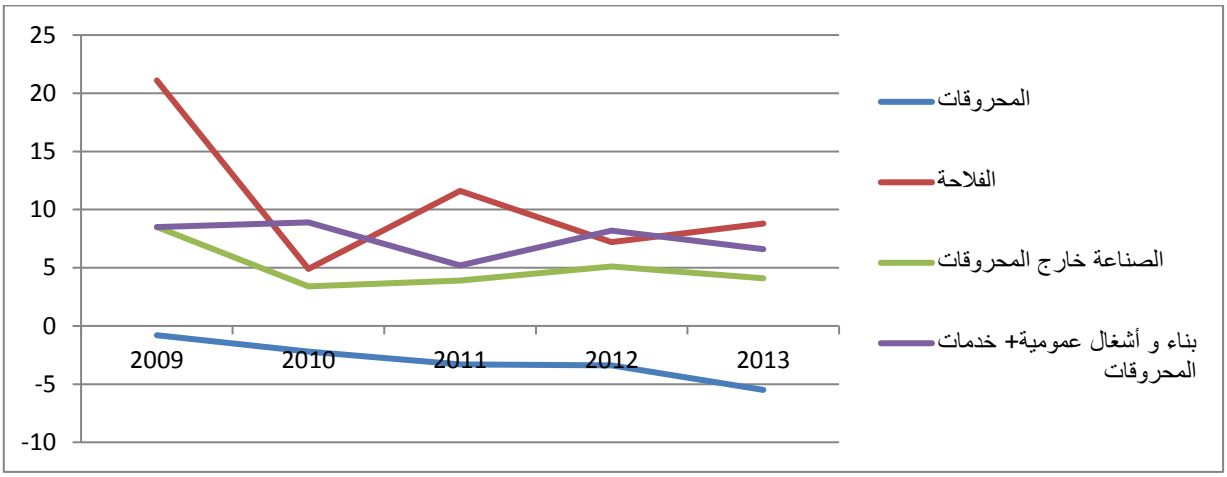
أما معدل النمو المتوسط في الصناعة كان ضعيفا، إذ قدر بـ5 ٪، و يعود ضعف أداء القطاع الصناعي أساسا إلى فشل إستراتيجية الصناعات المصنعة و الثقيلة المنتهجة في ظل المخططات الثلاثية و الرباعية خلال فترة الستينات و السبعينات، و مع مطلع الثمانينات تم التوجه نحو الإعادة الهيكلية و العضوية للمؤسسات العمومية التي أدت إلى تصفية العديد من المؤسسات الصناعية، بالإضافة الأزمة الأمنية و الإقتصادية و ما صاحبها من ركود إقتصادي إبتداءا من التسعينات و إلى غاية نهايتها، كما و أنه لم تنفذ أي إستراتيجية صناعية واضحة المعالم للنهوض بهذا القطاع.

و سجل قطاع البناء و الأشغال العمومية معدل نمو متوسط قدره 7,48 ٪، و يرجع هذا المعدل المسجل للإستثمارات العمومية خلال برامج الإنعاش الإقتصادي، في البنى التجتية و الهياكل الإرتكازية.

أما قطاع الخدمات خارج الإدارات العمومية فقد قدر بمعدل نمو متوسط قدره 7,26 ٪، و كان معدل النمو المتوسط لقطاع خدمات الإدارات العمومية 5,7 ٪، و معدل النمو المتوسط لقطاع الحقوق و الرسوم قدر بـ9,06 ٪.

و يبين لنا الشكلين البيانيين التاليين تطور أداء معدلات النمو القطاعية خلال الفترة (2009- 2013)

الشكل رقم 11: التمثيل البياني لنمو كل من قطاع المحروقات، الفلاحة، الصناعة خارج المحروقات و قطاع البناء و الأشغال العمومية + خدمات المحروقات، خلال الفترة (2009- 2013):



المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على معطيات الجدول رقم 17

الشكل رقم 12: تطور نمو قطاع خدمات خارج الإدارات العمومية، و خدمات الإدارات العمومية، و قطاع الحقوق و الرسوم على الواردات خلال الفترة (2009- 2013):

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم 17.

المطلب الخامس: معوقات ترقية الصادرات خارج المحروقات:

يمكن حصر المشاكل التي تعترض عملية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر في النقاط التالية:

1) المعوقات الرسمية:

و التي تشمل الإطار المؤسساتي و التشريعي للصادرات خارج المحروقات، و تتمثل فيما يلي:

- ✓ التباطؤ و التماطل الإداري في إدراج نصوص تشريعية و تنظيمية جديدة تحكم آليات التصدير و المنافسة و شروط ممارسة التجارة الخارجية، و عدم توافر نظام معلومات يزود المصدرين الجزائريين بالبيانات و الإحصاءات الكافية عن الأسواق العالمية التي تمكنهم من معرفة موقع سلعتهم من هذه الأسواق.
- ✓ نقص الدعم اللوجيستي للمصدرين الجزائريين من حيث النقل و الشحن و التخزين، إذ يشكو المصدرين من إرتفاع تكاليفها، و بالتالي إنخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير.
- ✓ غياب إستراتيجية واضحة المعالم لترقية و تنمية الصادرات خارج المحروقات، إضافة إلى تداخل صلاحيات الهيآت و المؤسسات المعنية بذلك، ما أدى إلى غياب التنسيق و التضارب في الأرقام المقدمة، و بالتالي صعوبة تحليل الواقع و إيجاد أفضل السبل الكفيلة بتصدير المنتجات الوطنية إلى الخارج[1] .
- ✓ ضعف أداء المؤسسات التمويلية في الجزائر، و عدم قدرتها على دعم الصادرات الوطنية، و غياب البورصة الجزائرية عن أي دور في عمليات التمويل للمؤسسات المحلية.
- ✓ عدم قدرة المساعدات الرسمية المحلية على التغلب على معوقات التصدير.
- ✓ عدم وجود نظام محفز و مدعم للمؤسسات التي تأخذ على عاتقها عملية التصدير[2].

[1] خلوفي عائشة و بن زيادي أسماء و آيت بارة شفيعة، أبحاث المؤتمر الدولي: تقييم آثار برامج الإستثمارات العامة و إنعكاساتها على التشغيل و الإستثمار و النمو الإقتصادي خلال الفترة 2001- 2014، المنعقد يومي 11و 12 مارس 2013 بجامعة سطيف 01، عنوان المداخلة: تقييم برامج الإستثمارات العامة على إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر، ص 15.

[2] زغيب شهرزاد، و حكيمة حليمي، الإقتصاد الجزائري ما بعد النفط: خيارات المستقبل، مجلة المستقبل العربي، يناير 2012، الصادرة عن مركز دراسات الوحدة العربية، ص 124.

- ✓ عدم الإهتمام بوظيفة التسويق الدولي و ما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات، حيث يعد الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية، و وجود تنسيق و تنظيم غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.
- ✓ غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ عدم قياس القدرة التصديرية للمؤسسة، فالمؤسسة التي تريد التصدير تعترضها عمليا إشكالية كبيرة ذات طابع إستراتيجي، فقبل القيام بتحديد الوسائل و وضعها حيز التطبيق، يجب التأكد من الموارد المالية للمؤسسة، و معرفة الأسواق و إختيار المنتجات، القدرة التنافسية، تحليل و تكييف القدرة الإنتاجية، تقييم المعرفة الفنية و قدرتها التصديرية، و بالتالي فالمؤسسة الناجحة على مستوى السوق الوطني بإمكانها أن تنجح في التصدير، فالتصدير يتطلب التنسيق بين وسائل المؤسسة، و خصائص السوق الخارجية، و أهداف سياسة التصدير[1].

2) المعوقات الداخلية:

و التي تتعلق بالمؤسسات، و أهمها:

- ✓ التخوف من التسويق نحو الأسواق الخارجية، و بالتالي العمل من أجل تغطية الإحتياجات المحلية لا غير.
- ✓ محدودية الموارد المادية و المالية التي تساهم في التوسع الخارجي، فعدم القدرة على توفير رؤوس الأموال اللازمة لعملية التصدير يعتبر أهم أسباب توجه المؤسسات الوطنية نحو خيار السوق المحلي على حساب السوق الخارجي .
- ✓ إرتفاع تكاليف المنتوج الوطني مقارنة بمثيله الأجنبي لعدم إستفادته من وفورات الحجم الإقتصادية، ما يجعل عملية البحث عن أسواق قابلة لإمتصاص و إستقبال المنتوج أمر في غاية الصعوبة، خاصة مع غياب الجودة الفعلية للمنتجات الوطنية.
- ✓ عدم سعي الشركات الوطنية إلى إتفاقيات الشراكة و التعاون، و ترك الأمر فقط على كاهل الدولة[2].

[1] وصاف سعيدي، وصاف سعيدي، تنمية الصادرات و النمو الإقتصادي في الجزائر، الواقع و التحديات، مرجع سابق، ص 14.
[2] زغيب شهرزاد و حكيمة حليمي، الإقتصاد الجزائري ما بعد النفط، مرجع سابق، ص 124 و 125.

- ✓ غياب ثقافة المقاولتية و التصدير لدى المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين و ميلهم نحو ممارسة عملية الإستيراد بدلا من تحمل مخاطر الإنتاج و من ثم التصدير .
- ✓ عدم توفر نظام معلومات يزود المصدرين الجزائريين بالبيانات و الإحصائيات الكافية عن الأسواق العالمية، و التي تمكنهم من معرفة موقع سلعتهم في هذه الأسواق.
- ✓ إنعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين و التي تحول دون تمركزهم في الأسواق الخارجية لفترة طويلة.
- ✓ سوء إستخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية، سواء من حيث التصميم و التغليف، و ضعف ميزانية البحث و التطوير، و سيادة أنماط الإدارة المتسلطة، بالإضافة أيضا إنعدام قنوات ذات الطابع الخصوصي و خدمات ما بعد البيع.
- ✓ إنعدام الهياكل التي تتكلف بوظيفة التصدير في المؤسسة، و التي تعمل على دراسة السوق، و سلوك المستهلك، و وضع حيز التنفيذ سياسة للمنتج، و سياسة للسعر و سياسة للتوزيع[1].

3) المعوقات الخارجية:

و تشمل مجموع المعوقات التي تعترض المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية، و منها[2]:

- ✓ ضعف قدرة تنافسية المؤسسات المحلية في الأسواق الدولية أمام المؤسسات الأخرى، و خاصة الشركات المتعددة الجنسيات التي تحوز على أكبر نصيب من حجم التجارة الدولية و الأسواق، و هذا راجع لعدم مطابقة معايير منتجات الشركات المحلية مع المعايير المتعلقة بالجودة و البيئة، و غياب ثقافة الإبداع و الابتكار داخل المؤسسات، و محدودية التوزيع في الأسواق الخارجية التي ترتفع درجة المخاطرة فيها.
- ✓ أمام ضعف التكامل العربي و المغاربي و الإفريقي، و ضعف التبادلات البينية، تتوجه الجزائر بمنتوجاتها نحو الأسواق الأوربية في الدول الأخرى، و هو ما يزيد من تكلفة نقل المنتوجات، و بالتالي رفع أسعارها، و هو ما يؤدي إلى نفور الأسواق الخارجية بمستهلكيها من المنتجات الوطنية، لوجود البديل و بأسعار أقل.

---

[1] وصاف سعيدي، تنمية الصادرات و النمو الإقتصادي في الجزائر، الواقع و التحديات، مرجع سابق، ص 13.

[2] زغيب شهرزاد، الإقتصاد الجزائري ما بعد النفط، مرجع سابق، ص 125.

خلاصة الفصل:

تعد السياسات الصناعية و التجارية من خلال الإعانات المباشرة و غير المباشرة و تغيير سعر الصرف، و السياسات الجمركية، و السياسات التوجيهية، و السياسات الإستراتيجية، و السياسات الترويجية و التمويلية و ضمان الصادرات من أبرز السياسات العمومية التي تلجأ إليها الدول من أجل تنمية صادراتها.

قد إستطاعت دول جنوب شرق آسيا التي تطرقنا لها (كوريا الجنوبية، ماليزيا، تايوان، تايلاندا) أن تنتقل بنجاح من إستراتيجية الإحلال محل الواردات نحو إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، و قد حققت معدلات نمو إقتصادية مرتفعة مدفوعة بالنمو السريع للصادرات الصناعية بفضل السياسات العمومية الفعالة التي إنتهجتها.

أما بالنسبة للجزائر فقد تبنت عدة سياسات بهدف ترقية الصادرات خارج المحروقات، تسهيلات تجارية و جبائة و جمركية، و إستحداث إطار مؤسساتي بهدف تشجيع المصدرين و مرافقتهم في الأسواق الدولية و توفير المعلومات لهم، كما تبنت إستراتيجية مرتكزة على جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، و تفعيل القطاع الخاص، دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تنمية الطاقات المتجددة، و بالرغم من هذه المجهودات المبذولة لم تستطع النجاح في ترقية و تنويع الصادرات خارج المحروقات و التي لم تتجاوز 2,20 مليار دولار أمريكي، و لازالت صادرات المحروقات هي الطاغية على إجمالي الصادرات بنسبة 97 ٪، و لم تستطع التخلص من هذه التبعية، و هذا ما يبين أن السياسات المتخذة من أجل ترقية الصادرات خارج المحروقات هي مجرد سياسات ترقيعية و ظرفية لاتتجاوز الفترة التي أنشأت خلالها، و لم تستطع إحداث فرق محسوس ما يدل على ضعفها.

الفصل الثالث: دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و دورها في تحقيق النمو الاقتصادي و ترقية اللصادرات خارج المحروقات

مقدمة الفصل:

أضحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة محور إهتمام الدول سواء كانت متقدمة أو متخلفة، لما لها من أهمية في تحقيق التنمية الإقتصادية و الإجتماعية، من خلال توفير فرص عمل و زيادة الدخل و التخفيف من حدة الفقر، و المساهمة في تنمية الصادرات، و تحقيق القيمة المضافة و المساهمة في الناتج المحلي الخام، و إستخدام الموارد المحلية بكفاءة، ذلك لما لها من خصائص كسهولة إنشائها و قلة تكلفتها، و قدرتها على تغيير نشاطها و أسلوب عملها وفقا للتحولات الإقتصادية المستمرة أسرع من المؤسسات الكبيرة لديناميكيتها و مرونتها و قدرتها على إبتكار منتجات تتوافق و تتكيف و هذه التحولات.

و عليه إتجهت السلطات العمومية الجزائرية نحو تطوير و تنمية و ترقية هذه المؤسسات مع مطلع التسعيتات كخيار إستراتيجي لدفع عجلة النمو الإقتصادي، و ترقية الصادرات خار ج المحروقات، و خلق الثروة و تهيئة الإقتصاد الجزائري لمرحلة ما بعد النفط.

و عليه جاءت خطة البحث في هذا الفصل بتقسيمه إلى ثلاثة مباحث كالتالي:

- ✓ المبحث الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- ✓ المبحث الثاني: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الجزائري
- ✓ المبحث الثالث: دور و أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الجزائري و خاصة في تحقيق النمو الإقتصادي و ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المبحث الأول:عموميات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على بعض المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: تعريفها، و خصائصها، و أهميتها و مساهمتها في التنمية الإقتصادية و الصعوبات التي تواجهها.

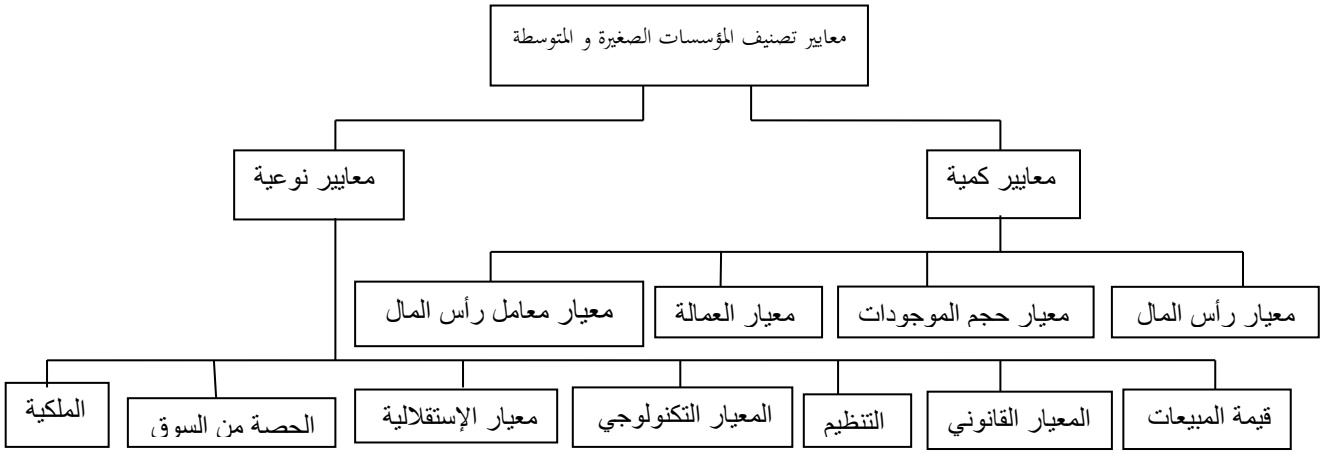
المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من دولة إلى أخرى و ما بين النامية و المتقدمة، حيث لا يوجد تعريف محدد و موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، كما أنه في الدولة الواحدة يمكن أن يختلف تعريف المؤسسات بحسب القطاعات الإقتصادية التي تعمل بها، و مرحلة النمو الإقتصادي و الصناعي التي يمر بها إقتصاد هذه الدولة، و نظرا لصعوبة تحديد ووضع تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تم إعتماد عدة معايير لمحاولة تعريفها.

1) معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يمكن التمييز بين صنفين من المعايير المستخدمة لمحاولة إيجاد مفهوم أو تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحدود الفاصلة بينها و بين المؤسسات الأخرى، و تتمثل هذه المعايير في: معايير كمية ترتكز على مجموعة من الصفات الكمية التي تبرز الفروقات بين الأحجام المختلفة للمشروعات، و معايير نوعية تتسم بالموضوعية فهي تركز على إبراز خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأساس للتصنيف، كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم 13: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة



المصدر: من إعداد الطالبة

1- 1- المعايير الكمية:

و التي تتمثل أهمها فيما يلي:

- **معيار رأس المال:** و الذي يستخدم في تمييز حجم المشروع و تحديد الطاقة الإنتاجية و يختلف هذا المعيار من دولة إلى أخرى.

- **معيار حجم الموجودات:** و يمثل ما تمتلكه المؤسسة من أصول ثابتة، فقيمتها تتراوح ما بين (50000 – 500000 دولار) في المؤسسات كثيفة العمل. و ما بين (10000 و 2500000 دولار) في بعض القطاعات التي توظف تكنولوجيا أكثر تقدما[1].

- **معيار العمالة:** و يعتبر من أكثر المعايير إستعمالا لتمييز حجم المؤسسة، و ذلك لبساطة الإستخدام و التطبيق و سهولة الحصول على المعلومة، و الثبات النسبي و هو أيضا يختلف بين دولة إلى أخرى[2].

- **معيار معامل رأس المال:** يمزج هذا المعيار بين كل من معيار رأس المال و معيار العمل، و يحسب بقسمة رأس المال الثابت على عدد العمال، و الناتج يعني كمية الإضافة إلى رأس المال المطلوبة لتوظيف عامل واحد في المشروع، و عادة ما يكون هذا المعيار منخفضا في القطاعات التي تتميز بقلة رأس المال مثل قطاع الخدمات و القطاعات التجارية، و يكون مرتفعا في القطاع الصناعي و لاسيما المصانع التي تستخدم خطوط إنتاج ذات مستوى تكنولوجي متطور.

1- 2- المعايير النوعية:

و تتمثل أهم المعايير النوعية فيما يلي:

- **الحصة من السوق:** حصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في السوق محدودة.

- **معيار قيمة المبيعات:** هنالك من يصنف هذا المعيار ضمن المعايير النوعية غير أنه كمي في قياسه و نوعي في مدلوله، ذلك أن قيمة المبيعات و حجمها يتحدد حسب السوق و كذا نوعية المنتج[3]، و يستعمل هذا المعيار لقياس مستوى نشاط المؤسسة و قدرتها

[1] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2007، ص 30.

[2] خباية عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، خباية عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، لبنان، 2013، ص 14.

[3] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 15 و 32.

التنافسية، و يحسب بضرب عدد الوحدات المباعة في السعر، إلا أن هذا المعيار تشوبه بعض النقائص، لأن كبر حجم مبيعات المؤسسة أو إرتفاع رقم أعمالها قد يكون سببه إرتفاع الأسعار و ليس لعدد الوحدات المباعة[1].

– **المعيار القانوني**: يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة و حجم رأس المال المستثمر فيها و طريقة تمويله.

– **معيار التنظيم (الإدارة)**: تصنف المؤسسة إلى مؤسسة صغيرة و متوسطة وفقا لهذا المعيار إذا كانت تتسم بخاصيتين أو أكثر من هذه الخواص: الجمع بين الملكية التي تعود معظمها للقطاع الخاص و الإدارة، قلة عدد مالكي رأس المال، ضيق نطاق العمل، صغر حجم الطاقة الإنتاجية، الإعتماد بشكل كبير على المصادر المحلية لتمويل رأسمالها من أجل نموها، تحمل الطابع الشخصي بشكل كبير[2]، و تكون محلية النشاط حيث يوجه الإنتاج للأسواق المحلية الضيقة، و المنافسة الشديدة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للتماثل في الإمكانيات و الظروف[3].

– **المعيار التكنولوجي**: تستعمل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أساليب إنتاجية بسيطة مقارنة بالمؤسسات الكبرى[4] .

– **معيار الإستقلالية**: و يعني إستقلالية المشروع عن أي تكتلات إقتصادية، و ذلك بإستثناء فروع المؤسسات الكبرى، حيث يكون في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إستقلالية في الإدارة و العمل دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، و يتحمل صاحب أو أصحاب المؤسسة المسؤولية كاملة فيما يخص إلتزامات المشروع إتجاه الغير[5].

2) أبرز التعاريف المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

صدرت عدة تعاريف عن هيئات دولية و حكومية و خاصة، و أيضا من طرف مختلف الدول لمحاولة تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ومن أبرزها ما يلي:

– **تعريف منظمة العمل الدولية**: عرفت منظمة العمل الدولية الصناعات الصغيرة بأنها تضم وحدات صغيرة الحجم جدا، تنتج و توزع سلع و خدمات، و تتألف غالبا من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية، و بعضها يعتمد

[1] خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، مرجع سابق، ص 14.

[2] نبيل جواد، نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 34.

[3] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة و النشر و التوزيع 2008، ص 22.

[4] خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة ، مرجع سابق، ص 16.

[5] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 22.

على العمل داخل العائلة، و البعض قد يستأجر عمال أو حرفيين، و معضمها يعمل برأس مال ثابت صغير جدا أو ربما بدون رأسمال ثابت، و تستخدم تقنية بمستوى منخفض، و عادة تكتسب دخولا غير منتظمة و تهيئ فرص عمل غير مستقرة[1].

تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: تعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية المشروعات الصغيرة بأنها تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد و يتكفل بكامل المسؤولية بأبعادها طويلة الأجل (الإستراتيجية) و القصيرة الأجل(التكتيكية)، كما يتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 إلى 50 عاملا.

- **تعريف البنك الدولي:** يصنف البنك الدولي المشروعات التي يعمل فيها أقل من 10 عمال بالمشروعات المتناهية الصغر، و التي يعمل فيها ما بين 10 إلى 50 عاملا بالمشروعات الصغيرة، و تلك التي يعمل فيها ما بين 50 إلى 100 عامل بالمشروعات المتوسطة[2].

– مؤسسة التمويل الدولية: حددت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها تستثمر كحد أقصى 2, 5 مليون دولار أمريكي.

– تعريف إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية: تضع هذه الإدارة جملة من المعايير التي تعتمد عليها لتحديد المشروع الصغير، من أجل تقديم التسهيلات و المساعدات الحكومية له و إعفاءه جزئيا من الضرائب، و من بينها ما يلي[3]:

- ✓ إستقلالية الإدارة و الملكية، و محدودية نصيب المؤسسة من السوق،
- ✓ أن لا يزيد عدد العمال عن 250 عامل بالنسبة للمؤسسة الصغيرة،
- ✓ إجمالي الأموال المستثمرة لا يتجاوز تسعة مليون دولار كشرط، و لا تزيد القيمة المضافة عن أربعة و نصف مليون دولار،
- ✓ لا تتعدى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الماضيين أربعة مائة و خمسين ألف دولار.

– تعريف الإتحاد الأوربي: قام الإتحاد الأوربي بإعطاء تعريف كمي للمشروع الصغير و المتوسط بالمحددات التالية: حجم تداول سنوي لا يزيد عن 28 مليون دولار أمريكي، حجم رأس المال المستثمر لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي، عدد العمال و الموظفين لا يزيد عن 250 عامل أو موظف.

---

[1] عبد الرحمن يسرى أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة و مشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة و النشر و التوزيع، 1996، ص 18.

[2] بوعشة مبارك، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، قضايا إقتصادية و إدارية معاصرة في مطلع القرن الحادي و العشرين: التحديات، الفرص، الآفاق، الجزء الثالث، تأليف كل من وفيقة غول و سامي فياض و آخرون، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص 118 و 119.

[3] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 24.

– **تعريف دول جنوب شرق آسيا:** تعرف دول جنوب شرق آسيا المشروع الصغير كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم18 : معايير تعريف المؤسسات الصغيرة في دول جنوب شرق آسيا

الدولة	معيار القياس كحد أقصى
أندونيسيا	أقل من 19 عامل
ماليزيا	أقل من 25 عامل
الفلبين	أقل من 99 عامل
سنغافورة	أقل من 50 عامل
تايلاندا	أقل من 5 عمال
كوريا	يقل عدد العامل عن 300 و يكون رأس المال المدفوع أقل من 8 مليارات وان
تايوان	يقل رأس المال عن مليون دولار تايواني
اليابان	يبلغ عدد العمال أو يقل عن 300 عامل و عن 100 عامل إذا كان المشروع في قطاع الخدمات

المصدر: نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 27، و بوعشة مبارك، مرجع سابق ص 117 و 118.

– **تعريف مصر:** تعرف حسب مصر المؤسسة الصغيرة بأنها كل نشاط لشخص أو أكثر يعملون لحسابهم، و يكون للمشروع صفة الإستقلالية في الملكية و الإدارة، و يقل عدد العمال فيه عن مائة عامل، و يقل رأس ماله عن مليون جنيه[1].

– **تعريف لبنان:** تم تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إنطلاقا من تصنيفها، و هي تصنف في القطاع الصناعي و التجاري حسب مؤشر عدد العمال، فمن 1 إلى 5 موظفين مؤسسة صغيرة الحجم، و من 6 إلى 500 موظف مؤسسة متوسطة الحجم، و أكثر من 500 موظف مؤسسة كبيرة الحجم[2].

– **تعريف المشرع الجزائري:** تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مهما كانت مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/ أو الخدمات، و التي: تشغل من 01 إلى 250 شخص، **و** لا يتجاوز رقم أعمالها 02 مليار دج، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دج، و تستوفي شروط الإستقلالية[3].

و يمكن التمييز بين المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة في الجزائر حسب الجدول التالي:

[1] خباية عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، مرجع سابق، ص 16,

[2] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 27.

[3] المادة 04 من القانون رقم 01/ 18 المؤرخ في 12 ديسمبر سنة 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 77.

الجدول رقم 19: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

المؤسسات	فئة العمال	رقم الأعمال	حصيلتها السنوية
المتوسطة	250 - 50	200 مليون – 2 مليار دج	100 – 500 مليون دج
الصغيرة	49 – 10	أقل من 200 مليون دج	أقل من 100 مليون دج
المصغرة	09 – 01	أقل من 20 مليون دج	أقل من 10 ملايين دج

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على القانون التوجيهي رقم 01/ 18

المطلب الثاني: مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمجموعة من الخصائص تميزها عن المؤسسات الكبيرة أهمها:

– الجمع بين الإدارة و الملكية: حيث أن صاحب المشروع غالبا ما يكون هو مدير المشروع، و يتمتع بإستقلال في الأداء، و قضاء ساعات طويلة في العمل، فالمدير و مع عدد قليل من المساعدين يقومون بوظائف الإنتاج و التمويل و الشراء و البيع.

– تقدم المشروعات الصغيرة السلع و الخدمات التي تتناسب مع متطلبات السوق المحلي و المستهلك المحلي مباشرة، مما يساهم في تعميق التصنيع المحلي و توسيع قاعدة الإنتاج.

– تخصصها في مجال معين ما يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج من جهة، و إرتفاع مستوى المهارات للعمالة المشتغلة فيها من جهة أخرى، كما أنها تساهم بشكل فعال في خلق فرص عمل و بالتالي الحد من ظاهرة مشكلة البطالة.

– لا تتطلب كوادر إدارية ذات خبرة كبيرة مما يقلل من كلفة التدريب و التأهيل للموارد البشرية و ينعكس على تكلفة المنتجات[1].

– الميزة الإنتشارية بحيث تغطي مناطق مختلفة و تنتشر في حيز جغرافي أوسع من المشروعات الكبيرة، و تساعد على تقليص الفجوات التنموية بين الحواضر و الأرياف.

– القدرة على حركية اليد العاملة، و القدرة على التفاعل بمرونة و سهولة و سرعة مع متغيرات السوق أكثر من المشاريع الكبيرة.

– ضآلة التكاليف الرأسمالية اللازمة للبدء في المشروع، فهذه المشروعات ملائمة لذوي الدخل المحدود كونها لا تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة، فهي كثيفة العمالة، و تعتمد على المدخرات الشخصية و تشغيلها مما يدعم الإقتصاد الوطني.

[1] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 85.

– محدودية متطلبات التكنولوجيا و التطوير و التوسيع و التحديث فيها.

– الإعتماد على الموارد المحلية الأولية بسبب عدم قدرتها على الإستيراد، و أغلبها يكون مشروعات مستخدمة للمواد المتوفرة، مما يساهم في خفض التكلفة الإنتاجية، و بالتالي إنخفاض حجم رأس المال المطلوب لإنشائها ما يسهل تأسيسها.

– التعاقد من الباطن الذي يعد أحد الخيارات الهامة لضمان بقاء و إستمرار عمل المنشأة، و تعتبر أيضا صناعات تابعة و مكملة للمشروعات الكبيرة إذ برزت هذه الخاصية بصفة خاصة بعد سيادة العولمة و الشركات متعددة الجنسيات [1].

– يغلب الطابع الغير رسمي على أنشطة الأعمال الصغيرة.

– مؤسسات تعمل على التخصص الناجح في العمل الذي تقوم به، كمثلا التخصص في إنتاج القهوة أو أية سلعة أخرى، كما تعتمد على التخصص في المستهلك حيث عادة ما تبحث لها عن سوق مستهدف معين تستطيع أن تتميز في خدمته[2].

– مركز للتدريب و التكوين الذاتي لمالكيها و العاملين فيها من خلال الإعتماد على أسلوب التدريب أثناء العمل جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي بإستمرار، ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات و المعرفة، و تنمية قدراتهم و خبراتهم و تأهيلهم لقيادة عمليات إستثمارية جديدة، و توسيع نطاق فرص العمل المتاحة، و بالتالي فإن هذا النوع من المؤسسات يعد المكان المناسب لتنمية المهارات الإدارية و الإنتاجية و التسويقية و المالية و الإبداعات و الإبتكارات، و إتقان و تنظيم المشاريع الصناعية.

– قصر فترة الإسترداد بالنسبة لغيرها من الشركات: و هي عبارة عن الفترة المطلوبة لإسترداد تكاليف إستثمار مشروع من واقع تدفقاته النقدية، نتيجة لصغر حجم رأس المال المستثمر، و سهولة التسويق و زيادة دورات البيع و قصر دورة الإنتاج[3].

– قوة العلاقات المجتمعية المتواجدة بها و تأثيرها على العملاء: فأهم ما يميزها قوة العلاقات الشخصية في التعامل مع العملاء و المجتمع ككل و المعرفة الدقيقة و شبه الكلية بأحوالهم و ظروفهم، تجعل من العملاء و المجتمع أحسن عون لها في مواجهة عوائق معينة في العمل، و تستفيد منهم من جهة أخرى في نشر أخبارها و الترويج لمنتجاتها، لأنهم سيفضلون منتجاتها عند تعرضها للمنافسة[4].

---

[1] هايل عبد المولى طشطوش ، المشروعات الصغيرة و دورها في التنمية الإقتصادية، دار الحامد للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى، 2012 ، ص 34.

[2] فايز جمعة صالح النجار و عبد الستار محمد علي، الريادة و إدارة الأعمال الصغيرة ، دار الحامد للنشر و التوزيع، 2008، ص 68 و 69.

[3] خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة،مرجع سابق، ص 38 و 39 .

[4] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سباق، ص 43.

– تشبع المشروعات الصغيرة و المتوسطة حاجة أصحابها في إثبات الذات، فصاحب المشروع يستطيع أن يحقق لنفسه و لمجتمعه التقدم و النمو، و يضمن لأسرته الحصول على دخل ذاتي[1].

– الوفاء بالطلب المتزايد على الخدمات و الناجم عن تحسين مستويات الدخول و المعيشة، مثل خدمات التركيب و الصيانة و الإصلاح و كذا الطلب على السلع الإستهلاكية المتخصصة التي تتأثر بالأذواق و تفضيل الأفراد[2].

المطلب الثالث: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية و النمو الإقتصاديين:

– تميل المشروعات الصغيرة و المتوسطة إلى توزيع الدخل بصورة أكثر عدالة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، فهي تلعب دورا هاما في خلق فرص للإستخدام بما يخفف من حدة الفقر.

– تساهم المشروعات الصغيرة و المتوسطة في رفع كفاءة تخصيص الموارد في الدول النامية، فهي تميل إلى تبني الأساليب الإنتاجية كثيفة العمالة بما يعكس وضع تلك الدول من حيث وفرة العمل و ندرة رأس المال.

– تدعم المشروعات الصغيرة و المتوسطة بناء القدرات الإنتاجية الشاملة، فهي تساعد على إستيعاب الموارد الإنتاجية للإقتصاد، و تساهم في إرساء أنظمة إقتصادية تتسم بالديناميكية و تترابط فيها الشركات الصغيرة و المتوسطة[3].

– إن الأسلوب التقني المستخدم في الصناعات الصغيرة و المتوسطة أكثر ملائمة لظروف البلدان النامية، فالتكنولوجيا المستخدمة في هذه الصناعات كثيفة العمالة نسبيا، و تكلفتها بالعملة الأجنبية منخفضة مقارنة بالتكنولوجيات المتطورة كثيفة رأس المال، و غالبا ما تكون الموارد الأولية المرتبطة بهذه التكنولوجيا متوفرة، و المهارات العمالية المطلوبة لها بسيطة.

– المساهمة في توفير بعض إحياجات الشركات الكبرى، من خلال القيام بأدوار التوزيع، و تقديم الخدمات للعملاء، و توريد مختلف أنواع المستلزمات المادية للشركات الكبرى [4].

[1] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ص 76.

[2] شبوطي حكيم، الدور الإقتصادي و الإجتماعي لمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد الثالث جوان 2008، ص 214.

[3] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 83.

[4] بوعشة مبارك، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 125.

– المحافظة على إستمرارية المنافسة: تحقق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة درجات عالية من المنافسة في الأسواق، نظرا لعددها الكبير وصغر حجمها و التقارب فيما بينها، و التشابه في الظروف الداخلية للمؤسسات، و كمية الإنتاج الصغيرة و الحصة السوقية المحدودة بالإضافة إلى ضعف الموارد المالية، فكل هذا يؤدي إلى عدم تمكن أي مؤسسة من فرض سيطرتها على الأسواق، و تظل المؤسسات الأخرى تجد سبيل لمنتجاتها في هذه الأسواق مما يبقي المنافسة عالية.

– تتيح هذه المؤسسات الفرص للمنظمين الجدد للدخول للأسواق و الظهور، مما يؤدي لبروز أفكار متطورة .

– تقوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بإنتاج السلع و الخدمات المبتكرة و الجديدة، إذ يمثل الإبداع جانبا من إدارتها، حيث أن كثيرا من السلع و الخدمات أنتجت داخلها، و هذا يرجع إلى معرفتها لإحتياجات عملائها بدقة و محاولة تقديم الجديد[1].

– تطوير الصناعات الصغيرة و المتوسطة التقليدية، و المتمثلة في الصناعات المنزلية و الصناعات الريفية البدائية، و تحويلها إلى صناعات حديثة و متطورة تستخدم أساليب التكنولوجيا الحديثة.

– رفع نسبة مشاركة الإناث في الأنشطة الإقتصادية و الصناعية المختلفة خاصة التي تتم ممارستها في القرى و الأقاليم المختلفة، و التي تتطلب عمالة نسائية مثل الملابس المطرزة و النسيج، ما يساعد على إستغلال طاقتهن، و الإستفادة من أوقات فراغهن و زيادة دخلهن و رفع مستوى معيشتهن، و يدعم مشاركتهن في النشاط الإقتصادي و يحد من بطالتهن[2].

– تقوم المؤسسات الصغيرة باستقطاب فوائد رؤوس الأموال و المدخرات الصغيرة، كون إنشاؤها لا يحتاج لرؤوس أموال ضخمة من جهة، و إنخفاض درجة المخاطرة فيها من جهة أخرى.

– نظرا لإرتفاع معدلات دوران رأس المال و ربحية المشروعات الصغيرة، ما يؤدي لإضافة جزء من الأرباح المحققة لرأس المال، و بالتالي نمو حجم رأس المال نتيجة للإضافات المتكررة، و هذا يجعل من المشروع الصغير نواة لصناعة كبيرة، و بالتالي التأثير الإيجابي على الإقتصاد الوطني، بزيادة حجم الإستثمار الكلي، و زيادة معدل النمو من خلال مضاعفة الإستثمار.

– جذب الإستثمارات الأجنبية و خاصة في مجال الشراكة و توسيع السوق، و تعزيز القدرة التنافسية للبلاد.

[1] رابح خوني رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، ص 49 و 52 و 50.

[2] شبوطي حكيم مرجع سبق ذكره، الدور الإقتصادي و الإجتماعي لمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ص 219.

– تلعب المشروعات الصغيرة دورا مؤثرا في دعم الصادرات بسد جزء من حاجة الطلب المحلي، و إتاحة فرص أكبر لتصدير إنتاج المشروعات الكبيرة لما تتميز به من مميزات نسبية و وفورات إقتصادية، و تساهم بذلك بتوفير العملة الأجنبية أيضا.

– تغطية الطلب المحلي بالمنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها، لضيق نطاق السوق المحلية و إنخفاض نصيب الأفراد في الدخل القومي. إن الإنخفاض النسبي في أجور العاملين بالمؤسسة الصغيرة، يؤدي إلى زيادة حجم الإستهلاك الكلي، ذلك لتوجيه كل أو معظم دخلهم نحو الإستهلاك و بصفة خاصة نحو السلع الإستهلاكية.

– يتأرجح مسار الدورة الإقتصادية مابين الكساد و ما يصاحبه من زيادة في معدلات البطالة، و الرواج و ما يصاحبه من تضخم، و تلعب المشروعات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في تخفيف حجم البطالة من خلال المساهمة في خلق فرص عمل جديدة، و كبح معدلات التضخم من جهة أخرى، و بالتالي المساهمة في القضاء على التحولات غير المنتجة بإمتصاصها.

– قدرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على خلق التجمعات الإنتاجية التنافسية، التي تعمل على تعميق التكوين الرأسمالي من خلال خطوط و شبكات الإرتباط التبادلية، التي تزيد القيمة المضافة المتولدة عن هذه الصناعات[1].

– المساهمة في الناتج المحلي و خلق قيمة مضافة من خلال مساهمتها في توسيع القاعدة الإنتاجية و إحلال الناتج المحلي محل الواردات و المساهمة في الصادرات، و توفير السلع و الخدمات الإستهلاكية و السلع الوسيطية[2].

المطلب الرابع: الصعوبات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

بالرغم من الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أهميتها الإقتصادية و الإجتماعية، إلا أنها تصادف عدة صعوبات تحد من نشاطها و مقدرتها على التوسع، و التي تتمثل في الآتي:

1) المشاكل و الصعوبات التمويلية:

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدة صعوبات في الحصول على التمويل اللازم بالحجم المناسب، و بشروط ميسرة عند تأسيس أو توسيع مشروعاتهم، و ترجع المشاكل التمويلية إلى:

[1] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 93 و 94 و 95.

[2] خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، مرجع سابق، ص 222 و 224 .

- ضعف رأس المال الخاص و عدم كفايته و اللجوء للإقتراض من العائلة و الأصدقاء،
- مخاطر الإقتراض من السوق الغير رسمي كسعر الفائدة المرتفع جدا، و الضمانات و شروط الإسترداد،
- مشاكل التمويل في الأسواق المالية و البورصة و صعوبة طرح و تداول الأسهم،
- مشاكل الإدارة المالية و صعوبة تقدير الإحتياجات، و كذا مشاكل تأخير السداد،
- صعوبة الحصول على القروض من البنوك التجارية لإرتفاع درجة المخاطرة فيها، و إشكالية الضمانات، إضافة إلى سعر الفائدة و المدة و عدم ملاءمتها لطبيعة نشاط هذه المؤسسات[1]، و كذا تردد بعض البنوك التجارية في منح هذه المؤسسات قروضا إئتمانية قصيرة أو طويلة الأجل، و ذلك ما لم تكن تتمتع بشهرة واسعة، أو بضمان مؤسسة أو شخصية معروفة من الوسط التجاري،
- إعتماد هذه المؤسسات في أغلب الأحيان على التمويل الذاتي، و بالتالي فهي تعمل في حدود الإمكانيات المحددة لها[2].

2) المشكلات و الصعوبات الإدارية و نقص المعلومات و الخبرة التنظيمية:

و التي تتلخص فيما يلي:

- مشكلات مركزية إتخاذ القرارات: حيث يضطلع شخص واحد غالبا بمسؤولية جميع المهام الإدارية، و هي مسؤوليات تتوزع في المنشآت الكبيرة على عدة إدارات.
- إجراءات التأسيس: يتعرض المستثمرون في المشاريع الصغيرة و المتوسطة إلى إجراءات إدارية معقدة و طويلة، تصل أحيانا إلى إنسحاب المستثمرين من تنفيذ المشروع بسبب بعض القوانين، و الأنظمة المطبقة التي لا تراعي ظروف المستثمر الصغير، و تواضع إمكانياته و مستوى خبرته، بالإضافة إلى صعوبة الحصول على التراخيص اللازمة.
- مشكلة إفتقاد نظم العمل المدروسة مثل نظم المحاسبة و المشتريات و المستودعات و حساب التكلفة و شؤون العاملين.
- عدم الإهتمام بتحليل و تصنيف الوظائف، مما يؤدي إلى عشوائية إختيار العاملين، بالإضافة إلى عدم إتباع سياسات مقنعة للعاملين في مجال الأجور و الرواتب و التدريب و تطوير الكفاءات الإدارية.
- عدم وجود تنظيم واضح للمؤسسة يحدد المسؤوليات، و السلطات الخاصة بالوظائف، مما يترتب عنه عدم وجود تخصص و تقسيم عمل، و تنظيم واضح للأقسام داخل المنشأة، و لوائح أو نظم داخلية تنظم سير العمل داخل المنشأة.

[1] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 82.
[2] نبل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 102.

- إهمال كل من التخطيط و التوجيه و الرقابة الإدارية، و تبدأ مظاهره في سوء الإدارة في تخطيط الطاقة الإنتاجية، تخطيط الموارد اللازمة للتشغيل (المواد، العمال، الآلات و الأموال...)، تخطيط و وضع برامج العمل، تحديد الإختصاصات و المسؤوليات و وضع هيكل تنظيمي للمؤسسة.
- نقص المعلومات و الإحصاءات لدى هذه المؤسسات، و الإفتقار إلى الخبرة التنظيمية التي تمكن أصحابها من حل مشاكلهم و التوسع في أنشطتهم، و يلاحظ هذا النقص في: عدم معرفة الظروف المحيطة بنشاط هذه المؤسسات و الإطار العام الذي تعمل فيه، عدم معرفة الأوضاع الإقتصادية و حركة الأسعار و الأسواق و مواطن الخدمات و المصادر البديلة لها، و طرق التوسع في تسويق المنتجات و إمكانية فتح أسواق جديدة لمنتجاتهم داخل و خارج الوطن، الجهل بالتكنولوجيات الجديدة و كيفية تحسين التقنيات المستخدمة في حدود الإمكانيات المتاحة، عدم معرفة مصادر التمويل خارج نطاق العائلة و الأصدقاء، جهل كيفية التعامل مع البنوك للحصول على القروض، عدم معرفة القوانين و التشريعات المنظمة لهذا لقطاع، نقص المعلومات عن المنشآت المنافسة في السوق من حيث عددها و طاقاتها الإنتاجية، و مواصفات السلع التي تتعامل فيها و الأسعار التي تباع بها، مما يؤدي إلى عدم قدرة منشآت الأعمال الصغيرة و المتوسطة على مسايرة السوق و قد ينتهي الأمر بخروجها من السوق[1].

3) المشكلات و الصعوبات التسويقية:

و تتمثل أهم المشكلات التسويقية التي تعترض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في:

- مشكلة تفضيل المستهلك للمنتجات الأجنبية لإرتباطه بالسلع المستوردة أو لتقليد النمط الأوربي و الأمريكي.
- مشكلة المنافسة بين المنتجات المستوردة و مثيلاتها من المنتجات الوطنية، و يرجع ذلك إلى الحرية شبه المطلقة للإستيراد، و عدم توفير الحماية الكافية للمنتجات الوطنية، مما يؤدي إلى زيادة المخزون السلعي لدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية.
- مشكلة عدم إهتمام المؤسسات الصغيرة بدراسة السوق المتوقعة لتصريف سلعهم وخدماتهم، و عدم الإهتمام بإجراء دراسات التنبؤ بحجم الطلب على منتجات المنشأة.
- مشاكل تتعلق بكيفية تعريف منتجات المشروعات و فتح الأسواق أمامها.

[1] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 66.

- نقص في المعرفة و الخبرة بالمفهوم الحقيقي للتسويق من جانب المؤسسة، و حصر مفهوم التسويق على أعمال البيع و التوزيع، كما أن هناك أيضا عدم إهتمام بالبحوث التسويقية، و بالتالي ضعف الكفاءة التسويقية[1].
- إرتفاع تكاليف النقل و تأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات، و عدم دعم المنتج الوطني بالدرجة الكافية.
- إتجاه نسبة كبيرة من هذه المؤسسات إلى القيام بالبيع المباشر للمستهلك النهائي أو المستخدم الصناعي، أو بالبيع لتجار التجزئة الصغار، مما يؤدي إلى زيادة الأعباء التسويقية لهذه المؤسسات.
- عدم الحرص على جودة المنتجات و كذا غياب الأجهزة و الشركات المتخصصة في مجال التسويق.
- عدم إستغلال القدرات التصديرية فقلما تهتم الجهات المتخصصة في تحفيز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بحيث ينصب الدعم على المؤسسات الكبيرة، فيما تترك هذه المشروعات لتحل مشكلاتها بمبادرتها الذاتية[2].

4) المشكلات الإقتصادية:

و هي مشكلات تتعلق بمناخ النشاط و الإستثمار في الإقتصاد الوطني ككل، و كذا مشكلات إقتصادية تنبع من داخل المؤسسة و تتمثل هذه المشكلات في:

– مشكلات ناشئة عن ضعف أو عدم دراسة جدوى إنشاء المؤسسة قبل الشروع في تأسيسها، ما يجعلها في موقف تمويلي أو تسويقي أو إنتاجي ضعيف غير متناسب مع متطلبات السوق أو الظروف الإقتصادية العامة، أو الإمكانيات المتاحة للمؤسسة.

– إرتفاع عبء المصروفات و النفقات الثابتة غير المباشرة التي تتحملها المؤسسات بغض النظر عن حجم النشاط و رقم الأعمال، مثل إيجارات المباني، رواتب موظفي الإدارة، أعباء نفقات إستهلاك الكهرباء و الهاتف[3].

– إفتقار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى وجود أماكن مخصصة لتخزين المدخلات من المواد الأولية و الخامات و المواد المصنعة و النصف مصنعة و قطع الغيار، و أيضا المخرجات من سلع مصنعة و نصف مصنعة، و إن وجدت هذه الأماكن فإنه ينقصها التجهيز و المعدات و الشروط المناسبة للتخزين كوسائل التبريد و الإضاءة و غيرها.

[1] خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، مرجع سابق، ص 44 و 45.
[2] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،مرجع سابق، ص 105.
[3] خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، مرجع سابق، ص 42 .

– تواجه هذه المؤسسات أيضا مشكلة التسيير الجيد للمخزون، الذي يستلزم التحكم الجيد في الدورة التخزينية بعناصرها المختلفة المتمثلة في الكمية، الآجال، الإنتظام، مما يخلق نوعا من التذبذب في المخزون بالزيادة أو بالنقصان في حالة عدم التمكن منه[1].

– إنكماش النشاط الإقتصادي و ركود حركة التبادل التجاري و أنشطة المقاولات.

– عدم تمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الإستفادة من حوافز الإستثمار، و إعفاءات جمركية و ضريبية، أو الحصول على قروض بأسعار فائدة مخفضة...و غيرها.

– مشكلة المنافسة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لبعضها البعض، و كذلك المنافسة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و غيرها من المؤسسات الكبيرة من ناحية أخرى، و المنافسة بين هذه المؤسسات الوطنية و الأجنبية من ناحية أخرى[2].

– إهمال مخططوا و واضعوا السياسات الإقتصادية للبلدان النامية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث أنه لم تقدم أي دعم لوجودها و الحافظ على إستمراريتها، و لم توضع أية تشريعات و برامج طويلة الأجل لتوجيهها و دعمها و مساعدتها فنيا و ماليا ما يتماشى و أوضاعها، ما أثر على تأدية دورها في تطوير الإقتصاد، و المساهمة بشكل إيجابي و فعال في التنمية الإقتصادية و الإجتماعية[3].

5) الصعوبات و المشكلات الفنية:

و التي تتمثل فيما يلي:

– الإعتماد فقط على قدرات و خبرات أصحاب العمل بصفة رئيسية، و إستخدام أجهزة و معدات تقليدية.

– عدم إتباع أساليب الصيانة، و الأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعدها على تحسين منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية.

– عدم خضوع المواد الخام و مستلزمات الإنتاج المستخدمة للمعايير الفنية، ما يحد من قدرتها على التصدير إلى الأسواق الخارجية و خاصة أسواق الدول الصناعية المتقدمة.

[1] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سابق ، 75.
[2] خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، مرجع سابق، ص 40 و 41.
[3] رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سبق ذكره، ص73.

– صعوبة الحصول على المعلومات و التكنولوجيا و التطوير و التحديث التكنولوجي، بسبب نقص المعلومات عن هذه التطورات من جهة، و غياب جهات متخصصة يمكن اللجوء إليها لطلب الدعم و المشورة الفنية.

– صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج المادية سواء الأولية أو الوسيطية أو الأجزاء و المكونات، مما يجعلها غير قادرة على تطعيم منتجاتها بتلك المدخلات التي ترفع من مستوى مواصفاتها النوعية و تجعلها أكثر قبولا و قدرة على المنافسة.

– صعوبة الحصول على المعدات الإنتاجية الحديثة بسبب ضعف التمويل و الدعم اللازم لها.

– الضعف في المستوى الفني للعمالة و النقص في المهارات و الخبرات المطلوبة لإدارة عمليات الإنتاج و التسويق[1].

– صعوبة الحصول على الأيدي العاملة في هذه الصناعات، و إن توفرت فمن السهل فقدانها و ذلك لتوفر فرص أفضل في إطار نفس المستوى في المؤسسات الصناعية الكبرى، أو في الشركات ذات الحوافز المادية العالية.

– قلة توفر المشاريع المشتركة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الشركات الأجنبية، مما يؤدي إلى عدم الإستفادة من نقل المعرفة و توطين التكنولوجيا[2].

[1] نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 106.

[2] هايل عبد المولى طشطوش، المشروعات الصغيرة و دورها في التنمية، مرجع سابق، ص 40.

المبحث الثاني: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الجزائري

سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على مراحل تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، و أهم الآليات و الإجراءات التي إتخذتها السطات العمومية بهدف تنمية هذا القطاع و النهوض به.

المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

يمكن تمييز أربعة مراحل لتطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، و هي كالتالي:

– المرحلة الأولى: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (1963 – 1980):

ورثت الجزائر عقب الإستقلال هيكلا إقتصاديا مختلا، تكون أساسا من وحدات صغيرة و متوسطة، مختصة في الصناعات الإستخراجية للمواد الخام الموجهة للتصدير، و الصناعات التحويلية كالمواد الإستهلاكية، و قد حظيت هذه الصناعات بأهمية و مكانة ثانوية إذ إنحصر دورها على تلبية إحتياجات الصناعات الكبيرة[1]، و تم إسناد المؤسسات الصغيرة بعد رحيل ملاكها الأجانب تحت وصاية لجان التسيير، ليتم إدماجها إبتداءا من سنة 1967 إلى ذمة الشركات الوطنية [2].

فقد ركزت الجزائر خلال هذه الفترة على إختيار إستراتيجية التنمية المعتمدة على مبادىء الإقتصاد الموجه، و إعطاء القطاع العام الدور الأساسي، و إعتماد سياسة الصناعات المصنعة و ما يرتبط بها من مؤسسات كبرى، بإعتبارها رمزا للتطور التكنولوجي و النمو الإقتصادي و الإجتماعي و بذلك بقي القطاع الخاص قطاعا مهمشا و ثانويا[3]، فقد شهدت منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع العام ضعفا كبيرا أما المؤسسات المملوكة للقطاع الخاص فكانت محدودة[4].

فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية إنتهجت بشأنها سياسة اللامركزية، و كان ينظر إليها على أساس أنها أداة لدعيم عملية التصنيع الشاملة، كما كانت خاضعة للجماعات المحلية التي عملت على تطويرها و وضعت برنامجين إستثماريين لتنميتها خلال الفترة (

[1] كتوش عاشور و طرشي محمد، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أفريل 2006، عنوان المداخلة: تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

[2] ضو ناصر و علي عبسي، الملتقى الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5 و 6 ماي 2013، عنوان المداخلة التجارب الدولية في مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

[3] زلاسي رياض و مرزوقي نوال و مجيلي خليصة ،، الملتقى الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5 و 6 ماي 2013، عنوان المداخلة: تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

[4] ريمي رياض و ريمي عقبة، الملتقى الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5 و 6 ماي 2013، عنوان المداخلة:تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

1967- 1979): البرنامج الأول المتعلق بالفترة (من1967- 1973): و الذي كان من المنتظر أن يتم خلاله إنشاء 150 مؤسسة صناعية، و إستفاد من غلاف مالي قدره 3886 مليون دج، البرنامج الثاني المتعلق بالفترة (1974- 1979): و الذي إستفاد من غلاف مالي قدره 3 ملايير دج لإنجاز 744 مؤسسة صغيرة و متوسطة[1].

أما القطاع الخاص فلم تكن هناك سياسة واضحة بشأنه خلال الفترة (1963- 1980)، إذ كان مكبوحا بالخطاب السياسي الجزائر إشتراكية، و إعتمدت حياله سياسة مالية تمنعه بشكل غير مباشر من التمويل الذاتي، من خلال سياسات و ضغوط جبائية صارمة بالإضافة إلى كبح عمليات التجارة الخارجية في وجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة[2].

و قد تم إصدار القانون الأول للإستثمار سنة 1963 لمعالجة عدم إستقرار المحيط الذي عقب الإستقلال، و تم إصدار قانون آخر للإستثمار سنة 1966 و الذي حدد وضعية الإستثمار الخاص الوطني في إطار التنمية الإقتصادية، و أعطى الدولة حق الإحتكار في القطاعات الإقتصادية الحيوية و ألزم اللجنة الوطنية للإستثمار منح الموافقة للمشاريع الخاصة على أساس معايير محددة، و بالتالي توجه الخواص للإستثمار في قطاع التجارة الذي لا يحتاج لليد العاملة المؤهلة و لا للتحكم تكنولوجي، و تم تبني إستيراتيجة الإستيراد للمواد الإستهلاكية النهائية من قبل الخواص[3].

- المرحلة الثانية: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (1980 – 1988):

في بداية الثمانينات تم إعادة النظر في السياسة الإقتصادية، و تم تكييفها مع المعطيات الإقتصادية العالمية و الداخلية، و تم إحداث إصلاحات هيكلية في الإقتصاد الوطني، و تبني مخططين خماسيين الأول (1980- 1984) و الثاني (1985- 1989) يجسدان مرحلة الإصلاحات في ظل إستمرار الخيار الإشتراكي و إعادة الإعتبار نسبيا للقطاع الخاص، و التراجع عن سياسات الصناعات المصنعة لحساب الصناعات الخفيفة و المتوسطة، فصدرت العديد من القوانين خلال هذه الفترة التي أثرت على منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العامة و الخاصة، و تمثلت فيما يلي:

[1] ضو نصر و علي عبسي، الملتقى الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق.

[2] محمد فوزي شعوبي و دادن عبد الوهاب، تحليل السلوك الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية في الجزائر خلال الفترة 1990- 2006 مدخل التحليل إلى مركبات أساسية، مجلة أبحاث إقتصادية و إدارية،الصادرة عن جامعة محمد خيضر بسكرة- الجزائر، العدد السادس- ديسمبر 2009، ص 185 و 186.

[3] عبد الرحمن بابنات و ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، 2008، ص 122 و 123.

– **قوانين إعادة الهيكلة العضوية و المالية:** حيث تضمنت عملية إعادة الهيكلة العضوية للمؤسسات الإقتصادية التي أقرها المرسوم 80 / 284 المؤرخ في 04 أكتوبر 1980، تفكيك و تفتيت الهياكل و الوحدات الإقتصادية الضخمة التابعة للقطاع العام إلى وحدات صغيرة الحجم، و بذلك إنتقل عدد المؤسسات الوطنية من نحو 150 مؤسسة إلى 480 مؤسسة سنة 1982[1].

– **قانون الإستثمار الخاص:** تم إصدار القانون رقم 82- 11 المؤرخ في 21 /08/ 1982 المتعلق بالإستثمار الإقتصادي الوطني الخاص، و الذي أورد بعض الإجراءات التي تستفيد منها بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التي تتمثل في:

- حق التحويل الضروري لشراء التجهيزات في بعض الحالات للمواد الأولية،
- الإستفادة و لو بشكل محدود من الرخص الإجمالية[2].

غير أنه و إلى جانب الإجراءات التي إستفاد منها القطاع الخاص، أدى هذا القانون إلى تعزيز العقبات التي حالت دون توسع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة و هي :

- إجراء الإعتماد أصبح إجباريا لكل الإستثمارات، و التمويل عن طريق البنوك حدد ب 30 ٪ من الإستثمار المعتمد،
- مشاريع الإستثمار يجب أن لا تتجاوز 30 مليون دج، من أجل خلق الشركات ذات المسؤولية المحدودة أو شركات أسهم، و 10 مليون دج من أجل إنشاء المؤسسات الفردية،
- منع إمتلاك عدة مشاريع من طرف شخص واحد[3].

– **قانون إستقلالية المؤسسات:** تم إصدار القانون رقم 192- 88 في 12 جانفي 1988 المتعلق بإستقلالية المؤسسات العمومية لتمهيد الأرضية للإنتقال نحو إقتصاد السوق[4].

– في 1983 تم إنشاء ديوان توجيه و متابعة و تنسيق الإستثمارات الخاصة (OSCIP)، و تمثلت مهامه الرئيسية في : توجيه الإستثمارات الوطنية الخاصة نحو الأنشطة و المناطق التي تستجيب لإحتياجات التنمية، و تؤمن التكامل مع القطاع العام، و ضمان إدراج الإستثمار الخاص في عملية التخطيط[1].

---

[1] زلاسي رياض و مرزوقي نوال و مجيلي خليصة ،المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق.

[2] ريمي رياض و ريمي عقبة، الملتقى الوطني حول: واقع و آفاق النظام المحاسبي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، يومي 05 و 06 ماي 2013، مرجع سابق.

[3] عبد الرحمن بابنات و ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 124 .

[4] زلاسي رياض و مرزوقي نوال و مجيلي خليصة ،المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق.

- و في سنة 1987 تم فتح الغرفة الوطنية للتجارة الخاصة بأصحاب المؤسسات الخاصة[2].

إلا أن هذه التشريعات كان لها أثر محدود في خلق مؤسسات صغيرة و متوسطة خاصة جديدة و مؤهلة، و واصلت إستثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نحو التوجه إلى إستيراد المواد الإستهلاكية النهائية، و الإستثمار في المجالات التي تركتها سابقا كتحويل المواد و الصناعات الميكانيكية و الكهربائية الصغيرة .

- المرحلة الثالثة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 1988 إلى 2000: تعتبر فترة التسعينات الإنطلاقة الجدية لإقامة قطاع حقيقي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تهيئة المناخ الإقتصادي الملائم لتنميتها، فتم إصدار عدة قوانين تتمثل في[3]:

- تحرير عمل البنوك إبتداءا من 1992، و تخفيض أسعار الفائدة إبتداءا من 1990.
- التشريعات الجبائية التي شهدت تعديلات كبيرة من خلال قوانين المالية لسنوات 92، 97 و 1998 حيث تضمنت إمتيازات لإنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة، و تدابير تشجيعية من خلال تقديم لإعفاءات كلية أو جزئية.
- القانون رقم 90- 10 المؤرخ في 14 – 04- 1990 المتعلق بقانون النقد و القرض.
- تحرير التجارة الخارجية، و تخفيض الرسوم الجمركية، و تسهيل المعاملات المالية و فتح السوق الجزائرية على الخارج.
- المرسوم التشريعي الصادر في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار، و تم إنشاء سوق مالية لتبادل الأوراق المالية عام 1993، و في سنة 1994 تم إختيار القطاع القانوني للخوصصة و تقديم التسهيلات للقطاع الخاص.

- المرحلة الرابعة: إبتداءا من سنة 2000: و التي تزامنت مع إنطلاق البحبوحة المالية للجزائر، و واصلت الدولة إتخاذ العديد من الإجراءات التي من شأنها تطوير المؤسسات الإقتصادية و تحسين أدائها و تنافسيتها، و من بينها:

- تم إصدار قانون الإستثمار 01- 03 المتعلق بتطوير الإستثمار المؤرخ في 20 أوت 2001.

---

[1] محمد فوزي شعوبي و دادن عبد الوهاب، تحليل السلوك الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية في الجزائرخلال الفترة 1990- 2008- مدخل التحليل إلى مركبات أساسية، مرجع سابق، ص 187 .

[2] بن عنتر عبد الرحمن، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر: دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية و القانونية، المجلد 24 ، العدد الأول 2008، ص 153 .

[3] محمد فوزي شعوبي و دادن عبد الوهاب، مرجع سابق، ص 190 و 191 .

– إصدار القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الذي هدف إلى تعريفها، و تحديد تدابير مساعدتها و دعم ترقيتها، و تطوير منظومة الإعلام الإقتصادي حولها، و تشجيع تطوير الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، و توسيع مجال منح الإمتياز عن الخدمات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[1].

– إصدار المرسوم التنفيذي رقم 09-05 المؤرخ في 04- 02- 2009 المؤسس لبنك معلومات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

– في إطار تحسين إستغلال العقار الصناعي قامت الحكومة بإعادة تنظيمه، في شكل شركات لمساهمات الدولة لتقوم بالتكفل تدريجيا بتهيئة المناطق الصناعية و مناطق النشاط و التخزين عبر كافة أرجاء الوطن، بحيث يجد المستثمر في متناوله فضاءات مهيأة و مزودة بالوسائل و التسهيلات اللازمة لإنتصاب المشاريع[2] .

– إصدار الأمر رقم 03- 11 المعدل و المتمم المتعلق بالنقد و القرض، و الذي تضمن نظاما يقضي بأن الديون المصنفة التي هي موضوع إعادة جدولة، في إطار الدعم المقدم من طرف الدولة، و التي هي مسجلة إلى غاية أفريل 2011 صافية من الفوائد غير المحصلة. فقد حدد هذا النظام معالجة الفوائد الغير محصلة و المسجلة محاسبيا، بموجب الديون المصرفية القابلة لإعادة الجدولة لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، التي تواجه صعوبات و المستفيدة من الدعم المالي للدولة، حيث تتكفل الخزينة العمومية بالفوائد الواجب تسديدها خلال فترة التأجيل لمدة 3 سنوات، و تلغى أعباء الفوائد غير المحصلة، و تيسير بالنسبة لقروض الإستثمار، و تمديد آجال التأجيل و بالتالي تخفيف الأعباء المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تعزيز وضعيات ذمتها من خلال دعم رأسمالها التشغيلي[3].

– فتح صحن بورصة الجزائر أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: و ذلك من خلال إنشاء سوق موجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تستجيب لحاجات دعم أهداف المخطط الخماسي 2010- 2014، و ذلك من خلال:

- ✓ البيئة الملائمة لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تتمثل في الشروع في تطبيق برنامج واسع لتأهيلها.
- ✓ وجود مستثمرين من المؤسسات و مسيري الأصول على إثر إنشاء البنوك لشركات الرأسمال الإستثماري.

[1] المواد 1، و 16 و 22 و 23 من القانون رقم 01/ 18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

[2] عماري جمعي و قندوز طارق، التسويق الصناعي كمدخل إستراتيجي و تنافسي لترقية الصادرات الصناعية الجزائرية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية.

[3] التطورات الإقتصادية و النقدية لسنة 2010 و عناصر التوجه للسداسي الأول من سنة 2011 .

✓ تدابير جبائية تشجع على الدخول إلى البورصة و العديد من المزايا التي يتيحها هذا القسم، و من جهة أخرى إنشاء قسم مخصص للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمنح هذه المؤسسات الكثير من المزايا:

- التمويل المباشر الذي يكمل التمويل البنكي، و دخول مبسط و بأقل التكاليف إلى البورصة،
- الحصول على موارد ثابتة يتم تخصيصها لتمويل الأصول طويلة الأجل في الميزانية،
- فرص الإستثمار و الخروج من الإستثمار فيما يخص شركات الإستثمار الرأسمالي.

و تتمثل شروط قبول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تطلب إدخال سنداتها للتداول في البورصة في:

- أن تكون قد نشرت كشوفها المالية للسنتين الماليتين الأخيرتين،
- أن تقوم بفتح رأسمالها في مستوى أدناه 10 ٪ في أجل أقصاه يوم دخولها، و يمكن أن يتم ذلك من خلال رفع رأس المال، أو من خلال العرض العلني للبيع، أو من خلال التوظيف الذي يسبق التسعير،
- توزيع سنداتها إما على خمسين مساهما، و إما على ثلاثة مستثمرين من المؤسسات يمثلون على الأقل نسبة 10 ٪ من الرأسمال،
- و في النهاية تعيين متعهد بالترقية في البورصة [1] تتمثل مهمته في تقديم المشورة للشركة و مرافقتها و مراقبتها للتأكد من أنها تقوم بإلتزاماتها بشأن المعلومات الدورية[2].

المطلب الثاني: آليات السلطات العمومية الجزائرية لدعم و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تهدف عملية الدعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى[3]:

– إنعاش النمو الإقتصادي، و إدراج تطوير هذه المؤسسات ضمن ديناميكية التطور و التكيف التكنولوجي،

– تشجع كل الأعمال الرامية إلى مضاعفة عدد مواقع الإستقبال المخصصة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

[1] يعتبر المتعهد بالترقية شريكا ماليا و قانونيا حقيقيا للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة لمرافقتها في التحضير لتسعيرها في البورصة و تقديم المساعدة لها خلال مسارها في البورصة من خلال تقديم الخدمات الإعلامية في مجال التحليل و الإستشارة و تدقيق الحسابات و في المجال القانوني و المالية، و هو مختص في العمليات المتعلقة بالأصول طويلة الأمد، و يعتبر وجوده إلزاميا لكل مؤسسة صغيرة و متوسطة مسعرة في بورصة الجزائر، فنشاط المتعهد بالترقية في البورصة من شأنه أن يعزز ثقة المستثمرين إذ يقوم أيضا بترقية السندات خارج البورصة على مدى طول مسار المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في البورصة، و يمكن أن يكون المتعهد بالترقية في البورصة بنكا أو مؤسسة مالية أو وسيطا في عمليات البورصة أو شركة تحليل و إستشارات مالية و قانونية.

[2] تقرير لجنة عمليات البورصة و مراقبتها السنوي، 2010، ص 18 و 19.

[3] المادة 11 من من القانون رقم 01/ 18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

– تشجيع بروز مؤسسات جديدة و توسيع ميدان نشاطها، ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي و الإقتصادي و التجاري و المهني و التكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

– تحسين أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تشجيع تنافسيتها،

– الحث على وضع أنظمة جبائية قارة و مكيفة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

– ترقية إطار تشريعي و تنظيمي ملائم لتكريس روح التقاول و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

– تبني سياسات تكوين و تسيير الموارد البشرية تفضل و تشجع التجديد و الإبداع و ثقافة التقاول،

– تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الخدمات و الأدوات المالية الملائمة لإحتياجاتها،

– تحسين الأدوات البنكية لمعالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

– ترقية تصدير السلع و الخدمات المنتجة من طرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

– تشجيع بروز محيط إقتصادي و تقني و علمي و قانوني يضمن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الدعم و الدفع الضروريين لترقيتها و تطويرها في إطار منسجم.

و عليه قامت السلطات العمومية بإنشاء عدة هيئات لمرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و إعتماد عدة برامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بهدف رفع قدرتها التنافسية، و ترقية المنتوج الوطني ليستجيب مع المقاييس العالمية.

1) الهيئات المكلفة بتنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

1- 1- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تم إنشاؤها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05- 165 المؤرخ في 3 ماي 2005، و هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و أوكلت إليها المهام التالية:

- تنفيذ الإستراتيجية القطاعية في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها، و ترقية الخبرة و الإستشارة الموجهة لها.

- تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ضمان متابعته،
- تقييم فعالية تطبيق البرامج القطاعية و نجاعتها، و إقتراح التصحيحات الضرورية عليها عند الإقتضاء،
- متابعة ديمغرافية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مجال إنشاء النشاط و توقيفه و تغييره،
- إنجاز دراسات حول الفروع و الظرفية الدورية حول التوجهات العامة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة،
- ترقية الإبتكار التكنولوجي و إستعمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتكنولوجيات الإعلام و الإتصال الحديثة بالتعاون مع المؤسسات و الهيئات المعنية،
- جمع المعلومات المتعلقة بميدان نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إستغلالها و نشرها،
- التنسيق مع الهياكل المعنية بمختلف برامج التأهيل الموجه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة[1].

1- 2- صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

و هو مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، تم إنشاؤه بموجب مرسوم تنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، و كلف الصندوق بالمهام التالية[2]:

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تنجز إستثمارات في المجالات التالية: إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، أخذ مساهمات.
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها، و متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق،
- تلقي بصفة دورية معلومات عن إلتزامات البنوك و المؤسسات المالية التي تمت تغطيتها بضمانه،
- ضمان متابعة البرامج التي تضمنتها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،
- القيام بكل عمل يهدف إلى المصادقة على التدابير المتعلقة بترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تدعيمها في إطار ضمان الإستثمارات،
- ضمان الإستشارة و المساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق،

[1] أنظر المواد 1 و 2 و 3 و 5 من المرسوم التنفيذي رقم 05- 165 المؤرخ في 3ماي سنة 2005 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تنظيمها و تسييرها.

[2] أنظر المواد 1 و 3 و 5 و 6 من المرسوم التنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 74.

- ترقية الإتفاقيات المتخصصة التي تتكفل بالمخاطر بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و البنوك و المؤسسات المالية،
- القيام بكل مشروع شراكة مع المؤسسات التي تنشط في إطار ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها،
- ضمان متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق و تسليم شهادات الضمان الخاصة بكل صيغ التمويل،
- إتخاذ كل التدابير و التحريات المتعلقة بتقييم أنظمة الضمان الموضوعة.

وقدرت حوصلة نشاط الصندوق خلال الفترة (من 2004 إلى نهاية جوان 2013)، كما يبينها الجدول التالي:

الجدول رقم 20:حوصلة نشاط صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات خلال الفترة (من 2004 إلى نهاية جوان 2013)

	الصناعة	بناء و أشغال عمومية	الفلاحة و الصيد البحري	الخدمات	المجموع
قيمة الضمان (مليون دج)	15191,75	4801,19	270,66	3374,34	23637,95
النسبة ٪	64	20	1	14	100
عدد مناصب الشغل	26178	9751	499	3837	40265
النسبة ٪	65	24	1	10	100

Source :Bulletin d'information statistique de la PME, N°23, Données du 1ersemestre 2013,direction générale de la veille stratégique des études économique et statistique, ministère du développement industriel et la promotion de l'investissement .

يتضح لنا من الجدول أن القطاع الذي حصد على أكبر حصة من إجمالي الضمانات الممنوحة من قبل الصندوق خلال الفترة (2004 إلى غاية نهاية جوان 2013) هو قطاع الصناعة بنسبة 64 ٪، حيث يتكون أساسا من الصناعة الغذائية و التبغ و الكبريت بنسبة 18,3 ٪، و الكيمياء و المطاط و البلاستيك بنسبة 12,5 ٪ بالإضافة إلى صناعات أخرى، و حصد قطاع البناء و الأشغال العمومية على نسبة 20 ٪ من إجمالي قيمة الضمان، و حصلت الخدمات على 14 ٪، بينما حصد قطاع الزراعة و الصيد البحري على أضعف نسبة مقدرة بـ1 ٪.

1- 3- صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

أنشىء هذا الصندوق بمقتضى المرسوم الرئاسي 04- 134 المؤرخ في 19/ 04/ 2004، و هو عبارة عن شركة ذات أسهم، و باشر عمله بداية سنة 2006، و أسند إليه المهام التالية:

- ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لتمويل الإستثمارات المنتجة للسلع و الخدمات، و إنشاء تجهيزات المؤسسات و توسيعها و تجديدها،

- ضمان القروض الممنوحة من طرف البنوك و المؤسسات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و لا تستفيد من ضمان الصندوق القروض المنجزة في قطاع الفلاحة و القروض الممنوحة للنشاطات التجارية، و قروض الإستهلاك[1].

و قدرت الحصيلة الإجمالية لنشاط الصندوق حسب قطاع النشاط كما يبين الجدول التالي:

الجدول رقم21: الحصيلة الإجمالية لنشاط صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2010- السداسي الأول من سنة 2013)

القطاع / السنوات		البناء و الأشغال العمومية	النقل	الصناعة	الصحة	الخدمات	المجموع
2010	قيمة الإستثمار مليون دج	7670,1	3532,6	12080,8	1263,4	905,98	25452,9
	النسبة ٪	30	14	47	5	4	100
2011	قيمة الإستثمار مليون دج	7499,8	2584,3	12898,3	1168,7	407	24558 ,14
	النسبة ٪	30,54	10,52	52,52	4,76	1,66	100
2012	قيمة الإستثمار مليون دج	3056	907	5997	604	278	10842
	النسبة ٪	28	8	55	6	3	100
السداسي الأول من سنة 2013	قيمة الإستثمار مليون دج	4877	1633	11421	1037	802	19770
	النسبة ٪	25	8	58	5	4	100

Source : Les Bulletin d'information statistique de la PME : N°18 publiée en 2010 , N°20 publiée en mars 2012, N°22 publié en avril 2013, N°23 publiée en novembre 2013. sur le site :www.mip mepi.gov.dz

[1] للمزيد من المعلومات أنظر إلى المواد: 4 و 5 و 6 و 10 من المرسوم الرئاسي رقم 04 – 134 المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 27.

يتضح من خلال الجدول السابق أن ضمانات قروض الإستثمارات توجهت بالمرتبة الأولى نحو قطاع الصناعة، ثم نحو قطاع البناء و الأشغال العمومية، ثم نحو قطاع النقل و بعده قطاع الصحة، و الباقي للخدمات.

1- 4- وزارة الصناعة و المناجم:

و التي تم إعادة تنظيم إدارتها المركزية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14- 242 المؤرخ في 27 أوت 2014، حيث شملت على مديرية عامة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كلفت بالمهام التالية[1]:

- تشجيع بروز محيط يضمن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الدعم و الدفع الضروريين لترقيتها و تطويرها،
- إعداد برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ضمان تنفيذه،
- السهر على التخصيص الحسن لصناديق الدعم و الضمان من أجل تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تمويلات ملائمة،
- السهر على وضع منظومة إعلامية إقتصادية ملائمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالإتصال مع الهيئات المعنية،

و يدير المديرية العامة مدير عام و تشمل قسمين:

✓ قسم ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة : و يكلف بما يلي:

- تشجيع إنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة جديدة و توسيع مجال نشاطها،
- وضع إطار تشاور مع الحركة الجمعوية و منظمات أرباب أعمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،
- المبادرة بكل تدبير من شأنه إقامة إطار للتنسيق مع الجماعات المحلية قصد تسهيل إنشاء و ترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تنفيذ ذلك،
- المشاركة في إعداد برنامج إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و السهر على تنفيذه،

✓ قسم دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: و يكلف بما يلي:

- إقتراح كل تدبير من شأنه تسهيل الحصول على الصفقات العمومية من طرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

[1] المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 14- 242 المؤرخ في 27 أوت 2014 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة الصناعة و الطاقة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 52.

- التشجيع على تحسين و تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل ترقية المنتوج الوطني و جعله مطابقا للمقاييس الدولية، و كذا المشاركة في سياسات تكوين و تسيير الموارد البشرية للقطاع و تشجيع الإبداع و الإبتكار و العصرنة لدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،
- السهر على وضع نظام إعلامي إقتصادي يلائم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالإتصال مع الهيئات المعنية.

1-5- المجلس الوطني الإستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

و الذي تم إنشاؤه بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03- 80 المؤرخ في 25 فبراير 2003، و الذي يتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و كلف بالمهام التالية:

- ضمان الحوار و التشاور بشكل دائم و منظم بين السلطات العمومية و الشركاء الإجتماعيين و الإقتصاديين، حول المسائل ذات المصلحة الوطنية التي تتعلق بالتطور الإقتصادي، و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة خاصة،
- تشجيع و ترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة،
- جمع المعلومات الإقتصادية من مختلف الجمعيات المهنية و منظمات أرباب العمل، و بصفة عامة من الفضاءات الوسيطية، التي تسمح بإعداد سياسات و إستراتيجيات لتطوير القطاع.

1- 6- المجلس الوطني لترقية المناولة:

أسس هذا المجلس بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03 – 188 المؤرخ في 22 أفريل2003، و من مهامه[1]:

- إقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق إندماج أحسن للإقتصاد الوطني،
- التشجيع على إندماج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضمن التيار العالمي للمناولة،
- إقامة علاقات الشراكة في هذا المجال، و إبرام إتفاقيات التعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة و المشابهة لها،
- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا محليين أو أجانب،
- تنسيق نشاطات بورصات المناولة و الشراكة الجزائرية فيما بينها،

[1] المادة 2 و 3 و 21 من المرسوم التنفيذي رقم 03- 80 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، المتعلق بإنشاء المجلس الوطني الإستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية رقم 13 .

- تشجع قدرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ميدان المناولة.

1- 7- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96- 296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996، و هي تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و كلفت بالمهام التالية[1]:

- دعم و تقديم الإستشارة و مرافقة الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الإستثمارية،
- تسيير وفقا للتشريع و التنظيم المعمول بهما تخصيصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، لاسيما منها الإعانات و تخفيض نسب الفوائد،
- تبليغ الشباب ذوي المشاريع بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق لهم و الإمتيازات التي يحصلون عليها،
- تقوم بمتابعة الإستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع، مع الحرص على إحترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة، و مساعدتهم عند الحاجة لدى الهيئات و المؤسسات المعنية بإنجاز الإستثمارات،
- تشجع كل الأعمال و التدابير الرامية إلى ترقية إحداث الأنشطة و توسيعها،
- وضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع كل المعلومات ذات الطابع الإقتصادي و التقني و التشريعي و التنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم، و إحداث بنكا للمشاريع المفيدة إقتصاديا و إجتماعيا،
- تقديم الإستشارة و يد المساعدة للشباب ذوي المشاريع في مسار التركيب المالي و رصد القروض،
- إقامة علاقات متواصلة مع البنوك و المؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع و تطبيق خطة التمويل و متابعة المشاريع و إستغلالها.

و يبين لنا الجدول التالي حصيلة المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013) حسب قطاع النشاط:

[1] المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 52.

الجدول رقم 22: حصيلة المشاريع حسب قطاع النشاط الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب خلال الفترة (2011-السداسي الأول من سنة 2013)

الوحدة:مليار دج

السنوات / القطاع	2011			2012			السداسي الأول من سنة 2013		
	عدد المشاريع الممولة	مناصب الشغل المنشأة	مبلغ الإستثمار	عدد المشاريع الممولة	مناصب الشغل المنشأة	مبلغ الإستثمار	عدد المشاريع الممولة	مناصب الشغل المنشأة	مبلغ الإستثمار
الزراعة	3632	9231	12,77	24812	62230	71,31	28661	71309	85,06
الصناعة التقليدية	3582	9737	9,98	30977	96638	73,60	33312	102884	81,12
البناء و الأشغال العمومية	3504	10379	14,10	17401	57759	62,36	19469	63466	70,65
الري	35	98	0,24	464	1863	2,79	475	1888	2,84
الصناعة	1499	4561	7,70	11513	37910	47	12541	40847	52,65
الصيانة	596	1407	1,33	4713	12325	9,17	5232	13460	10,54
الصيد البحري	38	183	0,28	750	3749	4,68	795	3966	4,94
المهن الحرة	565	1264	1,22	5043	11966	8,30	5505	12922	9,39
الخدمات	11280	24723	40,17	73221	179758	210,32	80096	193601	238,32
نقل البضائع	14244	24078	37,07	52870	90647	136,07	55156	94148	141,72
نقل المسافرين	1557	3062	6,47	17066	40207	41,30	17606	41214	42,69
نقل التبريد	2089	3681	5,21	10317	19503	24,77	14440	21230	27743,95
المجموع	**42621**	**92404**	**136,63**	**249147**	**614555**	**691,74**	**270288**	**660935**	**767,71**

Source : Les Bulletin d'information statistique de la PME : N°18 publié en 2010 , N°20 publié en mars 2012, N°22 publié en avril 2013, N°23 publié en novembre 2013.

يتضح من خلال الجدول أن المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب تركزت أساسا في قطاعي الخدمات و نقل البضائع، و من ثم قطاع البناء و الأشغال العمومية، ثم قطاع الزراعة ثم قطاع الصناعة التقليدية.

1- 8- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

و التي أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04- 14 المؤرخ في 22 يناير 2004، و تتمتع الوكالة بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و تتمثل مهامها في الآتي:

- تسيير جهاز القرض المصغر وفقا للتشريع و التنظيم المعمول بهما،

- دعم المستفدين و تقديم الإستشارة لهم و مرافقهم في تنفيذ أنشطتهم، و تبليغهم بمختلف الإعانات التي تمنح لهم،
- تضمن متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على إحترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة و مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم،
- إنشاء قاعدة للمعطيات حول الأنشطة و المستفيدين من الجهاز، و منح قروض بدون فائدة،
- تقديم الإستشارة و المساعدة للمستفيدين من جهاز القرض المصغر في مسار التركيب المالي و رصد القروض،
- إقامة علاقات متواصلة مع البنوك و المؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع و إستغلالها و المشاركة في تحصيل الديون غير المسددة في آجالها[1].

و فيما يلي حصيلة للقروض الممنوحة للوكالة الوطنية للقرض المصغر:

الجدول رقم 23: القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط للوكالة الوطنية للقرض المصغر خلال الفترة (2011- السداسي الأول من 2013)

الوحدة: مليون دج

السنوات / القطاع		الزراعة	الصناعة المصغرة جدا	البناء و الأشغال العمومية	الخدمات	الصناعة التقليدية	التجارة	المجموع
2011	عدد القروض الممنوحة	54119	97836	20573	65703	66440	-	**304671**
	المبلغ المستأجر	1767,18	3233,20	807,66	2522,90	2006,56	-	**10337,50**
	النسبة ٪	17,76	32 ,11	6,75	21,57	21,81	-	**100**
2012	عددالقروض الممنوحة	76291	157184	36658	95256	86158	61	**451608**
	النسبة ٪	16,89	34,81	8,12	21,09	19,08	0,01	**100**
	المبلغ المستأجر	2983,85	6032,82	1732,86	4646,02	2922,40	13,04	**18330,99**
السداسي الأول من 2013	عدد القروض الممنوحة	82917	182010	42612	106591	90615	217	**504962**
	النسبة ٪	16,42	36,04	8,44	21,11	17,94	0,04	**100**
	المبلغ المستأجر	3424,86	7249,04	2156,42	5791,78	3169,69	44,96	**21836,76**

Source : Les Bulletin d'information statistique de la PME : N°20 publié en mars 2012, N°22 publié en avril 2013, N°23 publié en novembre 2013, op cit.

[1] أنظر المواد 1 و 2 و 3 و 5 من المرسوم التنفيذي رقم 4- 14 المؤرخ في 22 يناير 2004 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر و تحديد قانونها الأساسي، الجريد الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 06 الصادرة في 23 يناير 2004 .

يتضح من قراءة الجدول أن القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية للقرض المصغر تركزت أساسا في القطاعات التالية: الخدمات و الصناعة المصغرة جدا و الصناعة التقليدية.

1- 9- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة:

و الذي أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94- 188 المؤرخ في جويلية 1994، و أوكلت له مهمة دعم العمال الذين فقدوا مناصب عملهم بسبب إعادة الهيكلة الإقتصادية، و الذين تتراوح أعمارهم بين 35- 50 سنة، كما أوكلت له تدعيم الشباب البطال لخلق نشاط خاص[1].

1- 10- الوكالة الوطنية لترقية الإستثمار:

تقوم الوكالة الوطنية لترقية الإستثمار بدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إطار المزايا و التسهيلات الممنوحة للإستثمار.

1- 11- تكوين مشاتل مؤسسات:

تعتبر مشاتل المؤسسات مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و تكون المشاتل في أحد الأشكال التالية[2]:

- ✓ المحضنة: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات،
- ✓ ورشة الربط: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة و المهن الحرفية،
- ✓ نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

و كلفت المشاتل بالمهام التالية:

- إستقبال و إحتضان و مرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة و كذا أصحاب المشاريع،

- تسيير و إيجار المحلات و تقديم الخدمات و الإرشادات الخاصة،

[1] شريف بوقصبة و علي بوعبد الله، الملتقى الوطني حول واقع ة آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر يومي 5 و 6 ماي 2013، عنوان المداخلة: واقع و آفاق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

[2] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 07- 78 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد/ 13.

– وضع محلات تحت تصرف أصحاب المشاريع و تتناسب مساحة المحلات مع طبيعة المشتلة و إحتياجات نشاطات المشروع،

– تقديم خدمات التوطين الإداري و التجاري للمؤسسات الحديثة النشأة و للمتعهدين بالمشاريع، و وضع تحت تصرف المؤسسات المحتضنة تجهيزات المكتب و الإعلام الآلي، و توفر المشتلة أيضا بناء على طلب المؤسسات المحتضنة الخدمات المشتركة الآتية: إستقبال المكالمات الهاتفية و الفاكس، توزيع و إرسال البريد و كذا طبع الوثائق، إستهلاك الكهرباء و الغاز و الماء.

– مرافقة و متابعة أصحاب المشاريع قبل إنشاء مؤسساتهم و بعده و تقديم الإستشارة لهم في الميدان القانوني و المحاسبي و التجاري و المالي، و تقديم الدعم من خلال تلقينهم مبادئ تقنيات التسيير خلال مرحلة إنضاج المشروع.

1- 12- مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

و هي مؤسسات عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي، و تنشأ بموجب مرسوم تنفيذي، و كلفت بالمهام التالية:

- دراسة الملفات التي يقدمها حاملوا المشاريع أو المقاولون و الإشراف على متابعتها،
- تجسيد إهتمامات أصحاب المؤسسات في أهداف عملية و ذلك بتوجيههم حسب مسارهم المهني،
- مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة التأسيس و الإجراءات الإدارية،
- مرافقة أصحاب المشاريع و المقاولين في ميداني التكوين و التسيير،
- تشجيع نشر المعلومة بمختلف وسائل الإتصال المتعلقة بفرص الإستثمار و الدراسات القطاعية و الإستراتيجية و الدراسات الخاصة بالفروع، و تطوير دعم القدرة التنافسية، و المساعدة على نشر التكنولوجيات الجديدة.
- تقديم خدمات في مجال الإستشارة في وظائف التسيير و التسويق و إستهداف الأسواق و تسيير الموارد البشرية و كل الأشكال الأخرى المحددة في سياسة دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[1].

1- 13- صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة: أنشئ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم04-16 المؤرخ في 22 جانفي 2004، و يختص بضمان القروض التي تقدمها البنوك التجارية و المؤسسات المالية المنخرطة مع الصندوق بنسبة 85 ٪ من الديون و فوائدها في حالة فشل المشروع الممول.

[1] المادة 02 و 04 من المرسوم التنفيذي رقم 03- 79 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، الذي يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مهامها و تنظيمها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية / العدد 13.

1- 14- وكالة التنمية الإجتماعية:

و هي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي أنشأت سنة 1994، و من أهم وظائفها:

- ترقية و تمويل الأنشطة ذات المنفعة الإقتصادية و الإجتماعية التي تتضمن إستخداما كثيفا للعمالة،

- تنمية المشروعات المصغرة و الصغيرة و الفردية بتوفير العتاد و الأدوات و المواد الأولية لممارسة بعض المهن و الحرف لتشجيع العمل الحر، و تطوير بعض الحرف و الأعمال المنزلية و الصناعات التقليدية للتقليل من الفقر و تحسين مستويات المعيشة[1].

1- 15- المرصد الوطني للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المقاولاتية:

و تم إنشاؤه لتطوير اليقظة الإقتصادية و التكنولوجية، و ضمان أفضل لتنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و أهم مهامه:

- إقتراح للسلطات العمومية إجراءات إنقاذ و مساعدة و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،

- تحليل و متابعة متغيرات بيئة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[2].

1- 16- في إطار التمويل التأجيري:

بدأ العمل بهذه الوسيلة بداية عام 2000، حيث تم إنشاء شركتين شركة الإعتماد الإيجاري[3]SALEM مهمتها التمويل التأجيري للمنقولات في إطار النشاط الفلاحي و هي فرع من CMNA، إلى جانب مساهمة بنك الفلاحة و التنمية الريفية و الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط و بنك ABC في إنشاء الشركة العربية للتمويل التأجيري [4]ALC مهمتها القيام بالتمويل الإيجاري في

---

[1] صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الإقتصادية و علوم التسيير،العدد (3)، 2004، ص 38.

[2] شريف بوقصبة و علي بو عبد الله، مرجع سابق، ص 8.

[3] الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات: Société Algérienne de Leasing mobilier: و هي شركة ذات أسهم تخضع للقوانين و الأحكام المعمول بها في الجزائر و خاصة القانون رقم 96-09 المؤرخ بتاريخ 10- 01 - 1996 المتعلق بقرض الإيجار. يبلغ رأسمالها الإجمالي 200 مليون دج موزع كالتالي: 90 ٪ من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي و 10 ٪ المجموعة القابضة للميكانيك. و تقوم الشركة بتقديم إعتماد للتمويل الإيجاري و يعد تمويلا شاملا 100 ٪ لا يتطلب تمويلا إضافيا من طرف المستأجر.

[4] الشركة العربية للتمويل الإيجاري: Arab Leasing Corporation : و هي أول شركة للإيجار المالي تم إعتمادها في الجزائر في 10- 10- 2001، برأس مال قدره 758 مليون دج مقسم على 75800 سهم تم إكتتابها من 7 مساهمين موزعة على النحو التالي: بنك المؤسسة العربية المصرفية- الجزائر 34 ٪، الشركة العربية للإستثمار 25 ٪، المؤسسة المالية الدولية 7 ٪، الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط 20 ٪، مؤسسات أخرى 14 ٪، و بدأت الشركة العربية للإيجار المالي نشاطها في الجزائر في ماي 2002 بمنح أولى قروضها للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بقيمة إجمالية 75,5 مليون دج، و يتم منح القروض من قبل الشركة على فترة إيجار ما بين 4- 5 سنوات مع نسبة هامشية لا تتعدى 5 ٪، كما أن المبلغ المحدد لا يجب أن يقل عن 15 مليون دينار، و أن لا يزيد عن 95 مليون.

مجال العقارات، و كما ساهمت البنوك العمومية عن طريق مختلف فروعها في تعميم إستخدام القروض الإيجارية و خاصة بالنسبة للمؤسسات التي لا يكفي حجمها من الأموال الخاصة لتغطية أصولها الثابتة.

قد تم إستحداث شركات رأس المال الإستثماري بهدف المشاركة في كل عملية تهدف إلى تدعيم رأس مال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تكون في حاجة ماسة إلى أموال خاصة عند تأسيسها.

و إستحداث أيضا شركات رأس مال المخاطر بهدف تسهيل عملية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال:

- مواجهة الإحتياجات الخاصة بالتمويل الإستثماري،

- توفير الأموال الكافية للمؤسسات الجديدة أو عالية المخاطر و التي تتوفر على إمكانيات نمو و عائدات مرتفعة،

- بديل تمويلي في حالة ضعف السوق المالي و عدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم و طرحها للإكتتاب.

و في هذا الإطار تم إنشاء شركة sofinance في 15/ 01/ 2000 بالشراكة المالية مع مؤسسات مالية أجنبية، برأس مال قدره 5مليار دج، و من مهامها المساهمة في إنشاء مؤسسات جديدة في إطار الإستثمار الأجنبي المباشر، كما عملت على تطوير أساليب الإستثمارات عن طريق القروض المباشرة، أو عن طريق القروض الإيجارية. كما تم تأسيس شركة finalep تحت شكل مؤسسة مالية في عام 1991 ساهم في تأسيسها كل من القرض الشعبي الجزائري و بنك التنمية المحلية و الوكالة الفرنسية للتنمية برأس مال قدره 732 مليون دج، لمساعدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تمارس نشاطها في القطاعات الإنتاجية[1].

1- 17- صناديق الدعم: حيث تساهم الدولة عن طريقها بتقديم الدعم للمشروعات الإقتصادية بأشكال مختلفة، و ضمن قطاعات و أنشطة متعددة، و من بين تلك الصناديق: الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، الصندوق الخاص بتخفيض الفوائد، الصندوق الوطني للتنظيم و التنمية الفلاحية، الصندوق الوطني لتطوير الصيد و تربية المائيات، صناديق دعم الإستثمارات، الصندوق الوطني للتهيئة العمرانية، الصندوق الخاص بإستصلاح الأراضي عن طريق الإمتياز، الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر[2].

[1] محمد زيدان، الهياكل و الآليات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر، مجلة شمال إفريقيا، العدد السابع، ص 124 و 125.
[2] صالح صالحي، مرجع سابق، ص 39.

2- تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تبنت الجزائر نتيجة للتحولات الإقتصادية التي عرفتها عدة برامج للتأهيل و للقضاء على المعوقات الخارجية و الداخلية لنشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و رفع قدرتها التنافسية و التصديرية من أجل إندماج فعال في السوق الدولية.

2-1- مفاهيم حول التأهيل:

2-2- تعريف التأهيل:

عرف التأهيل حسب منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية unido سنة 1995 بأنه عبارة عن مجموعة البرامج، وضعت خصيصا للدول النامية التي في مرحلة الإنتقال لتسهيل إندماجها ضمن الإقتصاد الدولي الجديد، و التكيف مع مختلف التغيرات[1].

و يعرف أيضا على أنه عبارة عن مجموعة من الإجراءات و التدابير التي تهدف إلى تحسين و ترقية فعالية أداء المؤسسة على مستوى منافسيها الرائدين في السوق[2].

و يقصد بالتأهيل أيضا: رفع القيم، تطبيق الإدارة، رفع أداء المؤسسة إلى مستوى تنافسي في المستقبل، في فترة زمنية محدودة[3].

كما يعرف على أنه: « عملية مستمرة تهدف إلى تحضير و أقلمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع بيئتها لتلبي متطلبات التبادل الحر، مما يساهم في القضاء على المشاكل القانونية و المؤسساتية فيها، و يدفعها إلى البحث عن التنافسية في مجال خفض التكاليف و تحسين الجودة، و تعزيز إمكانياتها في مجال التطورات التكنولوجية و السوقية»[4].

و كما يعرف أيضا على أنه وسيلة لتطوير المؤسسات من خلال هيكلة هياكلها و طرق تسييرها و إنتاجها و كذا محيطها[5].

و يعرف أيضا بأنه عملية تعلم مستمر، و التفكير و المعلومات و التبادل الثقافي من أجل الحصول على مواقف جديدة، و ردود فعل و سلوكيات رجال الأعمال، و أساليب إدارة ديناميكية و مبتكرة[1].

---

[1] قوريش نصيرة، آليات و إجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ، يومي 17 و 18 أفريل 2006.

[2] سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر«دراسة تقييمية لبرنامج ميدا »، مجلة الباحث، الصادرة عن جامعة ورقلة، العدد 9 / 2011، ص 134.

[3] عبد الرحمن بابنات و ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 101 .

[4] منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الباحث، الصادرة عن جامعة ورقلة، عدد10 / 2012 ، ص 128.

[5] Benziane Imen et Ouafia Tedjan ,«contribution de la mise à niveau des PME à la réduction du taux de chômage », recherches économique et managériale, N°5,Juin 2009 , P 3 .

و عليه و من خلال التعاريف السابقة، يمكن القول أن التأهيل هو عملية تهدف إلى الإرتقاء بالمؤسسة نحو أداء أحسن و كفؤ، بما يسمح لها بالتكيف مع التطورات الإقتصادية.

2- 1- 2- أهداف عملية التأهيل:

تطمح الجزائر من تبني عملية تأهيل المؤسسات تحقيق الأهداف التالية:

- تحسين تسيير المؤسسات: تسعى برامج التأهيل إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات، لتستطيع الحفاظ على حصتها في السوق المحلي في مرحلة أولى، و البحث عن أسواق خارجية في مرحلة موالية. و يتم ذلك بإدخال مجموعة من التغيرات الهامة على أساليب و طرق التسيير و الإنتاج، بغية الإستخدام الأمثل للقدرات الإنتاجية المتاحة، و تنمية الكفاءات البشرية و المهارات المهنية، و تنمية البحث في وظيفة التسويق و مشاريع الشراكة مع المؤسسات الخارجية، إستخدام تقنيات التحليل المالي في تدبير الأموال و توظيفها، ترقية الإبتكار التكنولوجي و تشجيع إستعمال المؤسسات للتكنولوجيات الحديثة للإعلام و الإتصال و الآلات الإنتاجية الحديثة،

- توفير مناصب الشغل: تعاني الجزائر و كباقي الدول من مشكلة البطالة، لذا تحاول الحكومة أن تهيئ جميع الظروف، لمرافقة و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتساعدها على خلق فرص عمل.

- تحسين تنافسية المؤسسات: تهدف عملية التأهيل أساسا إلى زيادة و تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات و الجودة و الإبداع، و التحكم في التكاليف و الإلتزام بالمواصفات و المقاييس الدولية المتعلق بالنوعية[2].

- تعزيز مؤسسات الدعم: تسعى الجزائر إلى تعزيز الدعم على المستوى القطاعي لأن نجاح أي برنامج للتأهيل مرتبط بمدى قدرة و فاعلية هذه المؤسسات، فهذا البرنامج يهدف بالضرورة إلى تحديد أهم المتعاملين مع المؤسسة من حيث إمكانياتها و مهامها، بالإضافة إلى تطويرها حسب المتطلبات العالمية الجديدة، و من أهم هذه المؤسسات نجد: مؤسسات التكوين المتخصصة، مؤسسات تسيير المناطق الصناعية، بورصة المناولة و المشاركة، المناطق الحرة، البنوك و المؤسسات المالية، جمعيات أرباب العمل[3]،

[1] سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر«دراسة تقييمية لبرنامج ميدا »، ص 134.
[2] نصيرة قريشي، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ، يومي 17 و 18 أفريل 2006، مرجع سابق.
[3] سليمة غدير أحمد، مرجع سابق، ص 134.

– تطوير المحيط الصناعي و المجاور و المنظم للمؤسسة بالتنسيق بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مكونات محيطها القريب، و ترقية نمو الصناعات التنافسية، و تنمية المؤسسات الصناعية، و ضمان إستمرارية نشاط و حياة المؤسسة[1]،

– تحليل فروع النشاط و ضبط إجراءات التأهيل للولايات حسب الأولوية، عن طريق إعداد دراسات تسمح بالتعرف عن قرب على خصوصيات كل ولاية و كل فرع نشاط، و سبل دعم المؤسسات بتثمين الإمكانيات المحلية المتوفرة و قدراتها حسب الفروع[2]،

– تحسين مستوى الخدمات العمومية، و إزالة الحواجز أمام التعاون بين المؤسسات كالبحث و التطوير[3]،

– توفير شبكة وطنية للإعلام و الخدمة العمومية و الخاصة في جانب التسيير و بث المعلومات الإقتصادية المالية و التقنية لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تلبية الإحتياجات المالية لهذه المؤسسات[4].

2- 1- 3- خطوات عملية التأهيل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تمر عملية تأهيل المؤسسات عبر عدة خطوات و يمكن تحديد أربع خطوات رئيسية متمثلة في[5]:

– **الخطوة الأولى:** الإسفاقة و هي خطوة تمهيدية تهدف إلى رفع مستوى وعي صاحب المشروع للتعرف على نقائصه و نقائص مؤسسته، و تعد هذه الخطوة العملية الأولية في التأهيل، يتم من خلالها التشخيص و المصادقة على مشاكل المؤسسة.

– **الخطوة الثانية:** تتمثل في إعتماد أفضل الممارسات الإدارية و إنشاء تنظيم فعال، فمن خلال هذه المرحلة يتم إيجاد أو تحسين وظائف العمل، إذا لم تكن موجودة أو أنها تفتقر إلى التنظيم، فالشركة في هذه المرحلة تكون في طور التشكل.

– **الخطوة الثالثة:** تتمثل هذه المرحلة في التطوير الوظيفي، حيث تبدأ المؤسسة في تأهيل نفسها و ترتيب إجراءات محددة، إستنادا إلى الإنجازات التي حققتها في الخطوات السابقة، و تشمل هذه الإجراءات ما يلي:

---

[1] عطا الله لحسن و بن حبيب عبد الرزاق، تأهيل المؤسسات الجزائرية في ضوء تجارب الدول الأخرى (البرتغال- تونس- المغرب)، الشراكة و تأهيل المؤسسات في الجزائر، تحت إشراف ميراوي عبد الكريم و طوباش علي، ديوان المطبوعات الجامعية، 2009، ص .498

[2] زلاسي رياض و مرزوقي نوال و مجيلي خليصة، مرجع سابق.

[3] بن خيرة سامي و و بخلوة بايس، الملتقى الوطني حول : واقع و آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5- 6 / 05 /2013 بجامعة الوادي، عنوان المداخلة: المؤسسات الصغيرة و دورها في دعم التشغيل في الجزائر.

[4] نوري منير، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية تجربة و نتائج، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الإقتصادية و السياسية، الصادرة عن جامعة الجزائر، جوان 2011، ص 239 و 240 .

[5] Industrie Algérie, publication trimestrielle du ministère de l'industrie, de la la petite et moyenne entreprise, et de promotion de l'investissement, Avril 2012.

- تعزيز الموارد البشرية على مختلف المستويات. فهم عميق للسوق و لتموقع المؤسسة، و تنفيذ أدوات التسيير و أساليب العمل في مجالات مختلفة حسب القطاع.

هذه الإجراءات ليست شاملة تمثل فقط الإحتياجات الحقيقية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و قد تؤثر هذه الإجراءات على إدارة المشاريع في مؤسسة بناء، إطلاق جدولة أو تسيير الإنتاج في مؤسسة صناعية، و تسيير المخزون و حساب التكاليف.

– **الخطوة الرابعة**: و هي تمثل مرحلة التوقع و المطابقة للمعايير الدولية، حيث يضع رئيس المؤسسة نفسه في حالة ترقب حول مستقبل مؤسسته و يلتزم بالإجراءات الملائمة:

- تطبيق أنظمة الجودة من أجل المصادقة حسب المعايير الدولية مثل الإيزو 9001، إيزو 22000.
- تأشير اللجنة الأوربية و مخططات نشاط التصدير.
- إعداد إستراتيجية للمؤسسة، و إقامة مشاريع الشراكة، و البحث و التطوير، و اليقظة التكنولوجية.

2- 2- أهم برامج التأهيل المنتهجة من طرف الجزائر:

2- 2- 1- البرنامج الوطني لتحسين التنافسية الصناعية الموجه من طرف وزارة الصناعة:

و هو برنامج لتأهيل المؤسسات الصناعية أطلقته وزارة الصناعة سنة 2002، و خصص له غلاف مالي قدر بـ5651 مليون دج موزع كما يلي: 2800 مليون دج وجهت لبرنامج تأهيل المؤسسات، 500 مليون دج لعمليات مرافقة المؤسسات للمصادقة على المعايير الدولية و 2850 مليون دج لإعادة تهيئة المناطق الصناعية، و إستفادت من هذا البرنامج حوالي 191 مؤسسة التي تعمل في المجالات التالية: الصناعات الغذائية، الصناعات الميكانيكية و المعدنية، مواد البناء و الخشب و الفلين، الكيمياء و الصيدلة و الورق، البلاستيك، النسيج و الجلود، مؤسسات الخدمات الصناعية، الكهرباء و الإلكترونيك، البلاستيك[1].

و تم إسناد تطبيق هذا البرنامج إلى الهيئات التالية:

✓ مكاتب تأهيل المؤسسات: أشرفت على إعداد الدراسة التقنية للمؤسسة و توجيه التوصيات اللازمة و المساعدة التقنية.

[1] عبد الرحمن و ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، من الصفحة 181 إلى 188، بتصرف.

- ✓ المديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية: و كلفت بتسيير برامج التأهيل من خلال: تحديد الإجراءات و الشروط التقنية و المالية و التنظيمة لبرنامج التأهيل، و وضع برنامج إعلامي تحسيسي للمؤسسات المعنية بالبرنامج، و تطوير و ترقية برنامج التكوين للأفراد المعنيين بالإشراف على برنامج التكوين، و دراسة ملفات التأهيل المقدمة من طرف المؤسسات، و إقتراح تعديلات فيما يخص النصوص القانونية التي تنظم المؤسسات، و لها علاقة مباشرة بإصلاحها.
- ✓ صندوق ترقية التنافسية: و تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المادة 92 من قانون المالية لسنة 2000 لتمويل جزء من عمليات برنامج التأهيل في شكل مساعدات مالية للمؤسسات و لهيئات الدعم[1].

2-2-2- البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

شرعت الجزائر في عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بداية سنة 2000 بتطبيق برنامج أعد خصيصا لذلك من طرف الوزارة المكلفة بالقطاع و ذلك وفقا للمادة 18 من القانون التوجيهي المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و خصصت عملية التأهيل الأولوية للمؤسسات التي تتمتع بمؤهلات و خصوصيات ترتبط بالأداء الإقتصادي، و مستويات التشغيل و خلق وظائف جديدة و فتح أسواق واعدة لمنتجاتها، بالإضافة إلى المؤسسات في المناطق الجنوبية و الهضاب العليا لمنع الحرفيين من الهجرة منها، و المؤسسات التي تمتلك قدرات تصديرية عالية، على أن تكون المؤسسة جزائرية تنشط منذ سنتين و تنتمي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تتميز بوضع مالي متوازن، و إمتد البرنامج 12 سنة لغاية 2013 و شمل مرحلتين: مرحلة التكييف و إمتدت على مدى 5 سنوات، و مرحلة الضبط و إمتدت على مدى 7 سنوات، و أسند تطبيق برنامج التأهيل إلى الصندوق الوطني للتأهيل و الوكالة لتطوير و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[2].

و في برنامج التنمية الخماسي 2010- 2014 تم تخصيص 386 مليار دج لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بتكلفة متوسطة للمؤسسة مقدرة بـ 19,29 مليون دج، بهدف تأهيل 20000 مؤسسة خلال الخمس سنوات[3]، و دخل البرنامج حيز التنفيذ ف أفريل 2011، و تستفيد منه المؤسسات التي تشغل من (1- إلى 250 عاملا) و تنتمي لقطاعات الصناعة و البناء و الأشغال العمومية و الصيد البحري و السياحة و الفندقة و الخدمات و النقل و تكنولوجيات الإعلام و الإتصال.

[1] منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 130 و 131.

[2] قوريش نصيرة، مرجع سابق.

[3] Reue de presse l'industrie Algérien, Publication trimes trimestrielle du Ministère de l'Industrie , de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Avril 2012 , p 32 .

3-2-3- برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بالتعاون مع أطراف أجنبية:

– منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: بدأت المنظمة العمل في الجزائر سنة 1999 ضمن برنامج تطوير التنافسية و إعادة الهيكلة الصناعية الذي خص 8 مؤسسات عمومية و 40 مؤسسة صغيرة و متوسطة، كما تعمل على تقديم مساعدات فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في فرع الصناعة الغذائية بإختيار مكتب دراسات لإعداد تشخيصها و إحداث وحدة لتسيير البرنامج[1].

– برنامج البنك العالمي: بالخصوص مع الشركة المالية الدولية، حيث تم إعداد برنامج تعاون تقني مع شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و وضع حيز التنفيذ بارومتر المؤسسة قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها، و يتدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات إقتصادية لفروع النشاط[2].

– التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية: في إطار التعاون مع هذا البنك تم منح المساعدة المالية في إطار ترقية الصناعة التقليدية و قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتعزيز قدراتها و إدماجها في الإقتصاد الوطني و تحسين محيطها[3]، وتقديم مساعدة فنية متكاملة لدعم إستحداث نظم معلوماتية، و إحداث محاضن نموذجية لرعاية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تطوير التعاون مع الدول الأعضاء و التي تمتلك تجارب متقدمة في الميدان كماليزيا و أندونيسيا و تركيا.

– برنامج الهيئة الألمانية للتعاون التقني: ينبثق هذا البرنامج عن تعاون جزائري ألماني في إطار الشراكة التقنية الجزائية الألمانية، و يرافق عملية تحول الإقتصاد و المؤسسة في مجال السكن و العمران و الفلاحة و الصيد البحري و حماية المحيط و تسيير الموارد المائية و ترقية النشاط الإقتصادي و الشغل.

– الوكالة الوطنية للتنمية الفرنسية: و هي مؤسسة عمومية فرنسية ذات طابع صناعي تجاري، تخضع للقانون المصرفي الفرنسي و الأوربي، و هي ممثلة في الجزائر منذ سنة 1967، و كانت نشاطاتها ممولة من موارد الحكومة الفرنسية، في شكل إتفاقيات بين الحكومتين الجزائرية و الفرنسية، و في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، منحت الوكالة قرضا بقيمة 15 مليون أورو للقرض الشعبي الجزائري إمتد من 1999 إلى 2003.

---

[1] منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الباحث، عدد10 / 2012، ص131.

[2] بوعشة مبارك، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص 158

[3] قوريش نصيرة، آليات و إجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سابق.

– **البرنامج الفرنسي– الجزائري: أوبتيم إكسبور:** و الذي تم إطلاقه بتاريخ 29 جوان 2008 لدعم الصادرات خارج المحروقات، و تعزيز قدرات التصدير لدى المجموعات التجارية الجزائرية أو تلك التي تكتسب كفاءة عالية في هذا المجال، مع تركيز خاص على فئة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و بلغت تكلفة هذا البرنامج 2,1 مليون دولار حيث تم تمويله من قبل وزارة التجارة الخارجية و الوكالة الفرنسية للتنمية، و تم دعم المستفيدين من الجانب التقني، و ذلك من خلال ضمان تكوينات في المهن المتعلقة بالتصدير و الإعلام التجاري و إستكشاف الأسواق الخارجية. و وضع هذا البرنامج لفترة قصيرة حيث إمتد لغاية 30 ديسمبر2010، فمع أواخر سنة 2009 تم تأهيل 44 مؤسسة صغيرة و متوسطة للتصدير في إطار هذا البرنامج لذا تمت المطالبة بتمديد فترة هذا البرنامج إلى غاية 2012 و توسيعه ليشمل أكبر عدد من المؤسسات المصدرة، و كلفت بتمويله كل من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة، لجعله أداة دعم دائمة لترقية الصادرات خارج المحروقات[1].

– **برنامج ميدا لدعم و تطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة:**

يندرج هذا البرنامج في إطار التعاون الأورومتوسطي، و قد شرع في تنفيذه في سبتمبر 2002، و إمتد هذا البرنامج إلى غاية نهاية سنة 2007، و كان غرضه تأهيل 500 مؤسسة صغيرة و متوسطة، و رصد له غلاف مالي مقدر بـ 62,9 مليون أورو، ساهم فيه الإتحاد الأوربي بـ57 مليون أورو، و الحكومة الجزائرية بـ3,4 مليون أورو، و 2,5 مليون أورو تمثل مساهمة المؤسسات المستفيدة من هذا البرنامج، و إعتمد البرنامج في عملية التأهيل على عدة إجراءات تتعلق بالتسيير و تهيئة المحيط منها:

- تأهيل العنصر البشري: من خلال القيام بدورات تكوينية لرؤساء و عمال المؤسسة و المسيرين للإستفادة من الخبرات و الإبتكار.
- تأهيل المحيط: و ذلك من خلال دعم الهيئات و الأجهزة الموجهة لدعم المؤسسة.
- تشخيص إستراتيجي للمؤسسة خاص بتسيير جميع وظائفها: الإنتاج، التمويل، تسيير المخزونات، التسويق، النشاط التجاري، قوة البيع، التوزيع و التصدير، الموارد البشرية، التكوين، تنصيب المعلومات و الإتصالات..، بهدف معرفة موضع المؤسسة و الوصول إلى نقاط قوتها و ضعفها، و بالتالي وضع مخطط تأهيل يسمح بالرفع من مستواها التنافسي و أدائها التسييري.

و للإسفادة من الدعم كان و لابد من المؤسسة أن تتوفر على ما يلي:

[1] نوري منير و لجلط إبراهيم، المؤسسات الإقتصادية الجزائرية و إشكالية التصدير خارج المحروقات ، الملتقى الدولي الرابع حول : المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات المحروقات في الدول العربية.

- الممارسة في إحدى قطاعات النشاط التالية: المواد الغذائية و الفلاحية، الصيدلة و مواد البناء،
- أن يكون لها نشاط لثلاث سنوات على الأقل، عدد عمال يتراوح مابين 10 و 250 عاملا،
- حفظ على الأقل 60 ٪ من رأسمالها الإجتماعي بإسم شخص طبيعي أو معنوي جزائري الجنسية،
- أن تكون منخرطة في صندوق الضمان الإجتماعي خلال ثلاث السنوات الأخيرة.
- الإلتزام بدفع مشاركة قدرها 20 ٪ من الكلفة الإجمالية[1].

2- 2- 4- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إطار برامج الإنعاش الإقتصادي:

توجهت الجزائر في مطلع سنة 2000 نحو تبني سياسة إقتصادية جديدة مبنية على الأسس الكينزية، و ذلك بالتوسع في الإنفاق العمومي بهدف تنشيط الطلب الكلي و تحقيق معدلات نمو إقتصادية و التخفيض من نسبة البطالة، فإنتهجت الجزائر ثلاث برامج إستثمارية، و التي تتجلى أهدافها و مضمونها من خلال الجدول التالي:

[1] قوريش نصيرة، مرجع سابق.

الجدول رقم 24: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إطار برامج الإنعاش الإنعاش الإقتصادي:

برامج الإنعاش الإقتصادي و مضمونها	أهداف برامج الإنعاش الإقتصادي
البرنامج الأول: برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي 2001 – 2004: و الذي إنطلق سنة 2001 ، و قد خصص له مبلغ 525 مليار دج، و قد أستهلك منه 380 مليار دج. و تم توزيع موارد هذا البرنامج على النحو التالي: – قطاع الأشغال الكبرى و الهياكل القاعدية: خصص له أكبر نسبة من إجمالي المبالغ المخصصة للبرنامج مقدرة بـ40,1 ٪ بقيمة 210,5 مليار دج. – قطاع الفلاحة و الصيد البحري: فلم يخصص له إلا 65,4 مليار دج فقط ما يمثل نسبة 12,4 من إجمالي المبلغ المخصص للبرنامج. – قطاع دعم الإصلاحات: حاز على 45 مليار دج ما يمثل نسبة 8,6 ٪ بهدف تمويل إجراءات و سياسات دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الوطنية العامة و الخاصة. – قطاع التنمية البشرية: و الذي تم رصد له مبلغ 90,2 مليار دج ما يمثل بسبة 17,2 ٪. – التنمية المحلية: بمقدار 114 مليار دج و التي مثلت نسبة 21,7 ٪.	تتمثل أهم أهدافه فيما يلي: – دعم النشاطات المنشئة للقيمة المضافة و مناصب الشغل عن طريق ترقية المستثمرة الفلاحية و مؤسسات الإنتاج الصغيرة و المتوسطة . – تعزيز المرافق العمومية في ميدان الري و النقل و المنشآت القاعدية. – تنمية الموارد البشرية و خلق ما يقارب 850000 منصب شغل خلال فترة البرنامج. – تحقيق تنمية محلية و مكافحة الفقر و تحسين ظروف المعيشة، تحقيق التوازن الجهوي و إنعاش الإقتصاد الإقتصاد الجزائري . – تحقيق نمو الناتج المحلي الخام الحقيقي بوتيرة سنوية بأكثر من 5 ٪ .
البرنامج الثاني: البرنامج التكميلي لدعم النمو الإقتصادي (2005- 2009)، و جاء هذا البرنامج لمواصلة وتيرة المشاريع و البرامج التي سبق إقرارها و تنفيذها في إطار مخطط دعم الإنعاش الإقتصادي، و خصص له مبلغ 4202,7 مليار دج، و تضمن هذا البرنامج 5 محاور رئيسية: – تحسين ظروف معيشة السكان: قيمته 1908,5 بنسبة 45,5 ٪. – تطوير البنى التحتية و المنشآت الأساسية: بنسبة 40,5 ٪ بقيمة 1703,1 مليار دج. – دعم التنمية الإقتصادية:كما يلي: الفلاحة و التنمية الريفية: خصص لها قيمة 300 مليار دج، الصناعة: خصص لها 5, 13 مليار دج و ترقية الإستثمار: خصص له ما يقارب 4,5 مليار دج ، الصيد البحري: و خصص له ما يقارب 5, 4 مليار دج، السياحة: خصص له ما قيمته 3,2 مليار دج بهدف إنشاء 42 منطقة توسع سياحي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: حيث خصصت الدولة لها قيمة 4 مليار دج . – تطوير الخدمة العمومية و تحديثها: و خصص له قيمة 203,9 مليار دج بنسبة 4,8 ٪. – برنامج تطوير التكنولوجيات الحديثة للإعلام و الإتصال: و الذي خصص له 50 مليار دج بنسبة 1,2 ٪	يمكن إيجاز أهداف هذا البرنامج فيما يلي: – الإصلاح في المجال الإقتصادي و المالي: و ذلك من خلال تحسين مناخ الإستثمار و سهر الحكومة على جلب المستثمرين الأجانب في إطار الشراكة، و مكافحة الإقتصاد الغير رسمي. – عصرنة المنظومة المالية من خلال التركيز على التطوير المؤسساتي للقطاع المالي و إنعاش البورصة و تطويرها. – تحديث و توسيع الخدمات العامة. – تحسين مستوى معيشة الأفراد. – تطوير الموارد البشرية و البنى التحتية . – رفع معدلات النمو الإقتصادي . – جلب الإستثمارات سواء كانت محلية أو أجنبية

البرنامج الثالث: البرنامج الخماسي 2010- 2014 : جاء هذا البرنامج لدعم و تكملة البرنامجين اللذان سبقاه، و قد خصص له غلاف مالي يقدر ب 286 مليار دولار ما يعادل 21214 مليار دج. و قد تم تقسيم هذا البرنامج إلى ثلاث برامج فرعية و التي تتمثل في: - برنامج لتحسين التنمية البشرية: و الذي خصص له أكثر من 40 ٪ من موارد برنامج الإستثمارات العمومية. - و تم رصد ما 40 ٪ من الموارد لتطوير المنشآت القاعدية الأساسية و تحسين الخدمة العمومية. - و تم تخصيص أكثر من 1500 مليار دج لدعم تنمية الإقتصاد الوطني، و ذلك من خلال: تخصيص أكثر من 1000 مليار دج لدعم التنمية الفلاحية و الريفية، و رصد ما يقارب 150 مليار دج لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إنشاء مناطق صناعية و الدعم العمومي للتأهيل و تيسير القروض، و تم رصد للتنمية الصناعية أكثر من 2000 مليار دج من القروض البنكية الميسرة من قبل الدولة من أجل إنجاز محطات جديدة من أجل توليد الكهرباء و تطوير الصناعة البتروكيماوية و تحديث المؤسسات العمومية، و لدعم تشجيع إنشاء مناصب شغل تم الإستفادة من 350 مليار دج، و لتطوير إقتصاد المعرفة من خلال دعم البحث العلمي و تعميم التعليم و إستعمال وسيلة الإعلام الآلي داخل المنظومة الوطنية الوطنية للتعليم و في المرافق العمومية تم تخصيص مبلغ 250 مليار دج .	و تتمثل أهداف البرنامج الخماسي 2010- 2014 فيما يلي: - إستكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها و التي خصص لها ما يقارب 130 مليار دولار أي مايعادل 9700 مليار دج على الخصوص في قطاعات السكة الحديدية، و الطرق، و المياه. - إطلاق مشاريع جديدة غير التي تم إنجازها في البرنامج السابق و خصص لها ما يقارب 156مليار دولار ما يعادل 115مليار دج. - إنشاء 3 ملايين مناصب شغل خلال السنوات الخمس للبرنامج، و تشجيع إنشاء مناصب شغل من خلال الإدماج المهني لخريجي الجامعات و مراكز التكوين المهني، و دعم إنشاء المؤسسات المصغرة.

المصدر : من إعداد الطالبة من خلال الإطلاع على المراجع التالية:

- نبيل بوفليح، دراسة تقييمية لسياسة الإنعاش الإقتصادي المطبقة في الجزائر في الفترة 2000- 2010، مجلة أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد الثاني عشر، ديسمبر 2012.

- خلوفي عائشة و بن زيادي أسماء و آيت بارة شفيعة، أبحاث المؤتمر الدولي حول: تقييم آثار برامج الإستثمارات العامة على التشغيل و الإستثمار و النمو الإقتصادي خلال الفترة 2001- 2014، يومي 11 و 12 مارس 2013، عنوان المداخلة: تقييم آثار برامج الإستثمارات العامة على إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر.

- صالحي ناجية و مخناش فتيحة، ابحاث المؤتمر الدولي حول: تقييم آثار برامج الإستثمارات العامة على التشغيل و الإستثمار و النمو الإقتصادي خلال الفترة 2001- 2014، يومي 11 و 12 مارس 2013، عنوان المداخلة: أثر برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي و البرنامج التكميلي لدعم النمو و برنامج التنمية الخماسية على النمو الإقتصادي (2001- 2014) نحو تحديات آفاق النمو الإقتصادي الفعلي و المستديم.

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات و تحقيق النمو الإقتصادي:

سنحاول من خلال هذا المبحث إبراز تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و توزيعها و مساهمتها في التشغيل و في تحقيق التنمية المحلية، و زيادة الإستثمار و تحقيق النمو الإقتصادي و المساهمة في التجارة الخارجية.

المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و توزيعها و مساهمتها في التشغيل:

تظهر أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصادات من خلال تطور تعدادها و مساهمتها في التشغيل، فقد بلغ تعدادها كمثلا في إيطاليا 4 ملايين مؤسسة، في فرنسا 3 ملايين مؤسسة، 23 مليون مؤسسة في الولايات المتحدة الأمريكية، و إستوعبت نحو 75 ٪ الصين من القوى العاملة، و مابين 55 ٪ إلى 80 ٪ من العمالة في أوربا الغربية و 82 ٪ في اليابان.

1- التطور العددي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يبين لنا الجدول التالي تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كل من القطاعين الخاص و العام خلال الفترة (2009- السداسي الأول 2013

الجدول رقم 25: تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2010- السداسي الأول من 2013)

البيان / السنوات		المؤسسات الخاصة	المؤسسات العامة	المجموع
2009	**التعداد**	586903	591	**587494**
	النسبة ٪	99,90	0,10	**100**
2010	**التعداد**	618515	557	**619072**
	النسبة ٪	99 ,91	0,09	**100**
2011	**التعداد**	658737	572	**659309**
	النسبة ٪	99,91	0,09	**100**
2012	**التعداد**	711275	557	**711832**
	النسبة ٪	99,92	0,08	**100**

السداسي الأول لسنة 2013	**التعداد**	747387	547	**747934**
	النسبة ٪	99,93	0,07	**100**

Source :élaborée par l'étudiante à partir des Bulletins statistiques d'information statistique de la PME: N°18, N°20, N°22, N°23, op cit .

من قراءة الجدول يظهر لنا أن عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عرف تطورا مستمرا خلال الفترة (2009- جوان 2013)، حيث إنتقل من 587494 مؤسسة سنة 2009 إلى 747935 مؤسسة نهاية جوان 2013 أي تم إنشاء 160441 مؤسسة خلال هذه الفترة، حيث تعود نسبة 99,91 ٪ من إجمالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى القطاع الخاص الذى بدأ يأخذ مكانه في ظل التحول نحو إقتصاد السوق و التحفيزات التي وجهت له خاصة في مجال الإستثمار، فقد عرفت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة تطورا مستمرا خلال هذه الفترة بزيادة قدرها 5,39 ٪ سنة 2010 مقارنة بسنة 2009، و زيادة بـ6,50٪ سنة 2011، و زيادة بـ7,98 ٪ سنة 2012 مقارنة بسنة 2011، أما القطاع العام فحاز على نسبة 0,08 ٪ حيث عرف تراجعا مستمرا خلال هذه الفترة، نتيجية لعملية إعادة الهيكلة و الخوصصة التي مسته، فقد إنخفض عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية بـ5,75 ٪ سنة 2010 مقارنة بسنة 2009، ليشهد إرتفاعا طفيفا مقدرا بـ2,69 ٪ سنة 2011، لينخفض العدد بـ2,62 ٪ سنة 2012 مقارنة بسنة 2011.

2- مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشغيل:

حيث سنتطرق إلى مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في توفير مناصب العمل من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 26: تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب الفئات في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2009-جوان 2013):

البيان / السنوات		المؤسسات الخاصة		المجموع الجزئي	المؤسسات العمومية	المجموع
		الأجراء	أرباب المؤسسات			
2009	القيمة	908046	586903	1494949	51635	1546584
	النسبة ٪	٪58 ,71	٪37,95	٪96,66	٪3,34	٪100
2010	القيمة	958515	618515	1577030	48656	1625686
	النسبة	٪58,96	٪38,05	٪97,01	٪2,99	٪100

2011	القيمة	1017374	658737	1676111	48086	1724197
	النسبة	٪58,99	٪38,22	٪97,21	٪2,79	٪100
2012	القيمة	1089467	711275	1800742	47575	1848117
	النسبة	٪58,95	٪38,49	٪97,44	٪2,56	٪100
30 جوان 2013	القيمة	1121976	747387	1869363	46132	1915495
	النسبة	٪58,61	٪39,02	٪97,59	٪2,41	٪100

Source :élaborée par l'étudiante à partir des Bulletins statistiques d'information statistique de la PME: N°18, N°20, N°22, N°23, opcit .

انطلاقا من الجدول السابق، ساهمت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في خلق 368911 منصب عمل جديد خلال الفترة (2009- 30 جوان 2013). حيث ساهمت المؤسسات الخاصة في توفير 374414 منصب عمل موزعة كالتالي: 213390 منصب عمل للأجراء ما يعادل نسبة 57,13 ٪ ، و 160484 منصب عمل كأرباب عمل أي بنسبة 42,86 ٪، و قد عرفت مناصب العمل تزايدا مستمرا خلال الفترة (2009- 30 جوان 2013) و ذللك لتزايد عدد المؤسسات الخاصة. بينما إنخفضت مناصب العمل في المؤسسات العمومية بـ5503 منصب عمل خلال الفترة (2009- 30 جوان 2013) لتراجع عددها.

3- توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب قطاع النشاط:

حيث سنتطرق إلى توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة و العمومية حسب قطاع النشاط.

3- 1- توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2010- السداسي الأول من سنة 2013):

تتوزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية حسب القطاعات، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم 27: توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2010- السداسي الأول من سنة 2013)

السنوات / القطاع		الصناعة	الخدمات	الزراعة	البناء و الأشغال العمومية	المناجم و المحاجر	المجموع
2010	العدد	179	209	114	43	12	557
	النسبة ٪	32,14	37,52	20,47	7,72	2,15	100
	مناصب الشغل	21708	14454	5794	5051	1649	48656
	النسبة ٪	44,62	29,71	11,91	10,38	3,39	100
2011	العدد	169	167	183	41	12	572
	النسبة ٪	29,55	29,20	31,99	7,17	2,10	100
	مناصب الشغل	20549	12939	8519	4365	1714	48086
	النسبة ٪	42,73	26,91	17,72	8,08	3,56	100
2012	العدد	171	151	184	40	11	557
	النسبة٪	30,70	27,11	33,03	7,18	1,97	100
	مناصب الشغل	20618	12081	8515	4747	1414	47375
	النسبة ٪	43,32	25,50	17,97	10,02	2,98	100
السداسي الأول من سنة 2013	العدد	160	150	184	42	11	547
	النسبة ٪	29,25	27,42	33,64	7,68	2,01	100
	مناصب الشغل	18897	12294	8094	5361	1486	46132
	النسبة ٪	40,96	26,65	17,55	11,62	3,22	100

Source :élaborée par l'étudiante à partir du : Les Bulletins statistiques d'information statistique de la PME: N°18, N°20, N°22, N°23, op cit.

يتضح لنا من الجدول السابق خلال السداسي الأول من سنة 2013 أن قطاع الزراعة إستحوذ على أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بـ 33,64 ٪ من إجمالي المؤسسات، و إحتل المرتبة الثالثة من حيث التشغيل، أما قطاع الصناعة فإحتل المرتبة الثانية من حيث تعداد المؤسسات و المرتبة الأولى من حيث التشغيل، و إحتل قطاع الخدمات المرتبة الثالثة من حيث التعداد و التشغيل للمؤسسات، و جاء قطاع البناء و الأشغال العمومية في المرتبة الرابعة من حيث التعداد بنسبة 7,68 ٪ موفرة 5361 منصب شغل بنسبة 11,62 ٪، و حل قطاع المناجم و المحاجر في المرتبة الخامسة حيث إنتقل عدد المؤسسات من 12 مؤسسة سنة

2010 بنسبة 2,15 ٪ إلى 11 مؤسسة خلال السداسي الأول من سنة 2013 موفرة 1486 منصب عمل بنسبة 3,22 ٪من إجمالي مناصب الشغل الموفرة من قبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

3-2- توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط:

تتوزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم 28: توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2009- السداسي الأول من 2013):

القطاع / السنوات		الزراعة و الصيد البحري	المحروقات، الطاقة، المناجم و الخدمات المتصلة	البناء و الأشغال العمومية	الصناعة التحويلية	الخدمات	المجموع
2009	العدد	3642	1775	122238	58803	159444	345902
	النسبة ٪	1,05	0,51	35,34	17,00	46,10	100,00
2010	العدد	3806	1870	129762	61288	172653	369319
	النسبة ٪	1,03	0,51	35,14	16,58	46,75	100,00
	التطور ٪	4,50	5,35	6,16	4,12	8,28	6 ,77
2011	العدد	4006	1956	135752	63890	186157	391761
	النسبة ٪	1 ,02	0,50	34,65	16,31	47,52	100,00
	التطور ٪	5,25	4,60	4,62	4,35	7,82	6,08
2012	العدد	4277	2052	142222	67517	204049	420117
	النسبة ٪	1,02	0,49	33,85	16,07	48,57	100,00
	التطور ٪	6,76	4,91	4,77	5,68	9,61	7,24
الفصل الأول من سنة 2013	العدد	4458	2217	147005	70840	217444	441964
	النسبة ٪	1,01	0,50	33,26	16,03	49,20	100,00
	التطور ٪	7,63	10,08	5,10	7,56	11,00	8,38

Source :élaborée par l'étudiante à partir des Bulletins statistiques d'information statistique de la PME: N°18, N°20, N°22, N°23, op cit.

يتضح لنا من خلال الجدول السابق أنه خلال الفترة (2009- 2012) و من حيث تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة إحتل قطاع الخدمات المرتبة الأولى بنسبة متوسطة 47,24 ٪ و بمعدل نمو متوسط 8,57 ٪، حيث إنتقل عددها من 159444 سنة 2009 إلى 204049 سنة 2012، لينتقل إلى 217444 خلال السداسي الأول من سنة 2013 إذ يفضل

الخواص الإستثمار في قطاع الخدمات لإنخفاض درجة المخاطرة فيه و إرتفاع الأرباح، و جاء في المرتبة الثانية قطاع البناء و الأشغال العمومية بنسبة 34,75 ٪ و بمعدل نمو متوسط 5,18 ٪ حيث إنتقل عددها من 122238 سنة 2009إلى 142222 سنة 2012 إلى 147005 خلال السداسي الأول من سنة 2013 و يرجع هذا الإرتفاع لتبني الجزائر عدة مشاريع في مجال المنشأت القاعدية و الهياكل الإرتكازية في إطار برامج الإنعاش الإقتصادي، و حل في المرتبة الثالثة قطاع الصناعة بنسبة 16,49 ٪ بمعدل نمو متوسط قدر بـ4,72 ٪، حيث إنتقل عددها من 58803 سنة 2009 إلى 67517 سنة 2012 إلى 70840 خلال السداسي الأول من سنة 2013، و حل في المرتبة الرابعة قطاع الزراعة بنسبة ضئيلة قدرت بـ1,03 ٪ بمعدل نمو متوسط قدر بـ5,32 ٪ حيث إنتقل عددها من 3642 سنة 2009 إلى 4277 سنة 2012، و إلى 4458 خلال السداسي الأول من سنة 2013، و حل في المرتبة الخامسة قطاع المحروقات و الطاقة و المناجم حيث حاز على نسبة 0,50 ٪ إذ و إنتقل عددها من 1775 سنة 2009 إلى 2052 سنة 2012، و بلغ عددها 4458 خلال السداسي الأول من سنة 2013 و يعود ذلك لإستحواذ القطاع العمومي على قطاع المحروقات.

و يبين لنا الجدول التالي توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتفصيل أكثر في كل من القطاعات التالية: الصناعة التحويلية، الخدمات، المحروقات و الطاقة و المناجم.

الجدول رقم 29: التوزيع العددي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كل من القطاعات التالية (المحروقات و الطاقة، الصناعة التحويلية،الخدمات) خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013):

السنوات	2009	2010	2011	2012	السداسي الأول من 2013
المحروقات،الطاقة،المناجم و الخدمات المتصلة					
المياه و الطاقة	102	101	106	111	117
المحروقات	563	580	599	626	751
خدمات الأشغال البترولية	243	272	293	313	321
المناجم و المحاجر	867	917	958	1002	1028

الصناعة التحويلية					
الحديد و الصلب	9174	9556	9900	10350	10875
مواد البناء	7498	7854	8225	8802	9337
كيمياء- مطاط- بلاستيك	2312	2446	2603	2803	9989
الصناعة الغذائية	17679	18394	19172	20198	21022
صناعة النسيج	4316	4493	4727	5082	5430
صناعة الجلد	1650	1677	1718	1764	1834
صناعة الخشب و الورق	12530	13063	13701	14518	15157
صناعة مختلفة	3644	3745	3844	4008	4196
الخدمات					
النقل و المواصلات	30871	33848	36620	39426	41722
التجارة	60138	64962	69837	76050	80863
الفندقة و المطاعم	19282	20401	21251	22590	23649
خدمات للمؤسسات	20908	23541	26595	31476	34463
خدمات للعائلات	24108	25403	26977	29064	30982
مؤسسات مالية	1105	1209	1329	1512	1599
أعمال عقارية	959	1040	1124	1292	1397
خدمات للمرافق الجماعية	2073	2249	2424	2639	2769

Source :élaborée par l'étudiante à partir des Bulletins statistiques d'information statistique de la PME: N°18, N°20, N°22, N°23, opcit .

3-2- 1- حركية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب فئة الأجراء خلال الفترة (2010- 30 جوان 2013):

ستناول حركية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب فئة الأجراء من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم30: حركية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب فئة الأجراء خلال الفترة (2010- 30 جوان 2013)

السنوات / القطاع			الخدمات	البناء و الأشغال العمومية	الصناعة	الفلاحة و الصيد البحري	خدمات ذات الصلة بالصناعة	المجموع
2010	مؤسسة مصغرة من(1- 9) عامل	العدد	12955	7202	2370	160	30	22717
		٪	98,08	95,72	95,76	97,56	66,67	97,01
	مؤسسة صغيرة من (10- 49) عامل	العدد	224	294	98	4	12	632
		٪	1,70	3,91	3,96	2,44	26,67	2,70
	مؤسسة متوسطة من(50- 250) عامل	العدد	30	28	7	0	3	68
		٪	0,23	0,37	0,28	0	6,67	0,29
	مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة		13209	7524	2475	164	45	23417
2011	مؤسسة مصغرة من(1- 9) عامل	العدد	13168	5465	2598	197	33	21461
		٪	97,52	91,24	96,12	98,5	73,33	95,63

	مؤسسة صغيرة من(10- 49) عامل	العدد	307	456	102	2	6	873
		٪	2,27	7,61	3,77	1	1,33	3,89
	مؤسسة متوسطة من(50- 250)عامل	العدد	29	69	3	1	6	108
		٪	0,21	1,15	0,11	0,5	1,33	0,48
	مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة		13504	5990	2703	200	45	22442
2012	مؤسسة مصغرة من(1- 9)عامل	العدد	17475	5915	4541	260	40	27231
		٪	97,67	91,42	96,46	95,94	76,92	96,03
	مؤسسة صغيرة من(10- 49)عامل	العدد	453	498	118	11	8	989
		٪	1,98	7,70	3,21	4,06	15,38	4,49
	مؤسسة متوسطة من(50- 250)عامل	العدد	63	57	12	0	4	136
		٪	0,35	0,88	0,33	0	7,69	0,48
	مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة		17892	6470	3671	271	52	28356
30 جوان 2013	مؤسسة مصغرة من(1- 9) عامل	العدد	13216	4534	3285	179	137	21451
		٪	98,66	94,79	98,09	98,90	98,56	97,73
	مؤسسة صغيرة من(10- 49)عامل	العدد	161	223	59	2	2	447
		٪	1,20	4,66	1,76	1,10	1,44	2,05
	مؤسسة متوسطة من(50- 250)عامل	العدد	18	26	5	0	0	49
		٪	0,13	0,54	0,15	0	0	0,22
	مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة		13395	4783	3349	181	139	21847

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°18, N°20, N°22, N°23, op cit.

من قراءة الجدول يتضح خلال الفترة (2010- 2012) و من حيث إجمالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن: المؤسسات المصغرة و نظرا لسهولة تأسيسها و قلة تكاليفها و بساطة التكنولوجيا المستخدمة فيها إستحوذت على حصة الأسد بنسبة متوسطة مقدرة بـ96,22 ٪، موزعة كما يلي: 97 ٪ في قطاع الخدمات، 96,02 ٪ في قطاع البناء و الأشغال العمومية، 96,11 ٪ في قطاع الصناعة، و 97,33 ٪ في قطاع الزراعة و الصيد البحري و 72,31 ٪ في قطاع الخدمات المرتبطة بالصناعة. في حين قدر نصيب المؤسسات الصغيرة بـ3,69 ٪ موزعة كالتالي: 5,95 ٪ في قطاع الخدمات، 6,40 في قطاع البناء و الأشغال العمومية، 3,64 ٪ في قطاع الصناعة، 2,83 ٪ في قطاع الزراعة و الصيد البحري، و 14,46 في قطاع الخدمات المرتبطة بالصناعة. بينما كانت حركية المؤسسات المتوسطة هي الأضعف حيث قدر نصيبها بنسبة متوسطة 0,67 ٪ موزعة كالتالي: 0,86 ٪ في قطاع الخدمات، 0,25 ٪ في قطاع البناء و الأشغال العمومية، 0,24 ٪ في قطاع الصناعة، و 0,16 في قطاع الزراعة و الصيد البحري، و 5,23 ٪ في قطاع الخدمات المرتبطة بالصناعة. و قد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة 21847 خلال السداسي

الأول من سنة 2013، حيث قدر نصيب المؤسسات المصغرة 97,73 ٪، و قدرت بسبة المؤسسات الصغيرة بـ2,05 ٪، و المؤسسات المتوسطة بـ0,22 ٪.

المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية المحلية

من أحد الميزات الأساسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي القدرة على الإنتشار الجغرافي مما يساعد على تحقيق نمو إقتصادي جهوي متوازن، و عليه سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب الولايات، و حركية إنشائها حسب المناطق، و الولايات الإثني عشر الأكثر إستقطابا لها.

1- تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب الولايات:

يبين لنا الجدول التالي التطور العددي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب الولايات:

الجدول رقم 31: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب الولايات خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013):

رقم الولاية	الولاية	سنة 2009	سنة 2010	سنة 2011	سنة 2012	الفصل الأول من سنة 2013
1	الجزائر	41000	43265	45636	48419	50887
2	تيزي وزو	19785	21481	23109	24754	26267
3	وهران	16204	17323	18370	19692	20759
4	بجاية	15517	16695	17962	19374	20684
5	سطيف	14960	16096	17154	18730	19859
6	تيبازة	13093	14434	15672	16969	18109
7	بومرداس	12006	12959	13787	15004	15891
8	بليدة	11250	12059	12938	14073	15050
9	قسنطينة	11049	11781	12561	13450	14002
10	عنابة	8933	9508	10041	10670	11066
11	شلف	8888	9356	9755	10297	10676
12	باتنة	8432	9149	9866	10679	11194
13	سكيكدة	7919	9299	8760	9233	9596
14	برج بوعريريج	7107	7587	8157	9057	9611
15	تلمسان	6951	7514	8056	8749	9297
16	المسيلة	7005	7490	7945	8569	8990

9599	8866	8071	7838	6674	البويرة	17
7843	7447	6930	6791	6721	جيجل	18
8083	7611	7017	6505	5996	ميلة	19
7475	7186	6782	6454	6066	غرداية	20
7666	7296	6756	6419	5773	سيدي بلعباس	21
8098	6620	6274	6057	5839	معسكر	22
7302	7027	6549	6020	5487	ورقلة	23
7162	6829	6373	5998	5676	عين الدفلى	24
6976	6689	6235	5822	5517	مستغانم	25
6995	6752	6214	5771	5357	المدية	26
6847	6477	5959	5635	5242	الجلفة	27
6370	6225	5926	5631	5350	تيارت	28
6309	6104	5805	5537	5229	تبسة	29
6044	5854	5608	5413	5224	غليزان	30
5814	5611	5230	4889	4499	بسكرة	31
5360	5197	4990	4766	4448	خنشلة	32
5570	5341	5035	4757	4480	بشار	33
5508	5139	4730	4371	4065	قالمة	34
5536	5190	4708	4354	3976	الوادي	35
4680	4544	4332	4186	3924	عين تموشنت	36
4478	5349	4197	4133	3936	سوق أهراس	37
4860	4623	4299	3975	3627	أم البواقي	38
4434	4214	3912	3679	3394	الأغواط	39
4125	3928	3591	3476	3241	الطارف	40
3185	3196	3048	3123	2925	أدرار	41
2171	2031	2108	2512	2399	تيسمسيلت	42
2364	2305	2198	2140	2019	النعامة	43
2594	2464	2279	2117	2745	سعيدة	44
2406	2292	2136	2040	1934	تمنراست	45
2313	2232	2149	2020	1835	البيض	46
1412	1366	1298	1237	1144	إليزي	47
1447	1393	1253	1161	1055	تندوف	48
441964	420117	391761	369319	345902	المجموع	

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°18, N°20 2012, N°22 , N°23, op cit.

يتضح لنا من خلال الجدول السابق أن المجموع الكلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لجميع الولايات، قد عرف تزايدا مستمرا خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013) حيث إنتقل عدد المؤسسات من 345902 مؤسسة سنة 2009 إلى 441964 مؤسسة خلال السداسي الأول من سنة 2013، حيث إرتفع عدد المؤسسات بـ6,77 ٪ سنة 2010 مقارنة بسنة 2009، و بـ6,07 ٪ سنة 2011 مقارنة بسنة 2010، و بـ7,23 ٪ سنة 2012 مقارنة بسنة 2011. فقد سجلت كل ولاية تقريبا تزايدا مستمرا في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال هذه الفترة.

2- حركية إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب المناطق:

سنحاول إبراز تمركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المناطق من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 32: حركية إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب المناطق خلال الفترة (2009- السداسي الأول لسنة 2013)

المناطق	2009	2010	2011	2012	الفصل الأول من سنة 2013
الشمال	205857	219270	232664	248985	262423
الهضاب العليا	105085	112335	119146	128316	134960
الجنوب	27902	30153	32216	34569	36131
الجنوب الكبير	7058	7561	7735	8247	8450
المجموع	345902	369319	391761	420117	441964

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°18, N°20, N°22, N°23, op cit.

يتضح لنا من خلال الجدول إختلال التوزيع في حركية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث تتركز معظمها في الشمال بـ59,37 ٪ خلال الفترة (2009- 2012)، و بـ30,54 ٪ في الهضاب العليا، و بـ8,17 ٪ في الجنوب، و تتركز بنسبة ضعيفة في الجنوب الكبير بنسبة 2,0 ٪. و حافظت تقريبا على نفس التركيز خلال السداسي الأول من سنة 2013، حيث تركزت بنسبة 57,64 ٪ في الشمال، و بـ:30,43 ٪ في الهضاب العليا، و بـ8,17 ٪ في الجنوب، و بـ2 ٪ في الجنوب الكبير.

الإثني عشر ولاية الأولى من حيث تمركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013):

تتركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أساسا في الولايات الإثني عشر التالية: الجزائر، تيزي وزو، بجاية، سطيف، تيبازة، بومرداس، البليدة، قسنطينة، عنابة، الشلف، باتنة، و هذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 33: الإثني عشر ولاية الأولى من حيث تمركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2013)

الرقم	الولاية	2009	2010			2011			
			العدد	النسبة	التطور السنوي	الولاية	العدد	النسبة	التطور السنوي
1	الجزائر	41006	43265	11,71	5,51	الجزائر	45636	11,65	5,48
2	تيزي وزو	19785	21481	5,82	8,57	تيزي وزو	23109	5,90	7,58
3	وهران	16204	17323	4,69	6,91	وهران	18370	4,69	6,04
4	بجاية	15204	16695	4,52	7,59	بجاية	17962	4,54	7,59
5	سطيف	15517	16096	4,36	7,59	سطيف	17154	4,38	6,57
6	تيبازة	14960	14434	3,91	10,24	تيبازة	15672	4,00	8,58
7	بومرداس	13093	12955	3,51	7,90	بومرداس	13787	3,52	6,42
8	البليدة	12006	12059	3,27	7,19	البليدة	12938	3,30	7,29
9	قسنطينة	11049	11781	3,19	6,63	قسنطينة	12561	3,21	6,62
10	عنابة	8933	9508	2,53	6,44	عنابة	10041	2,56	5,61
11	شلف	8888	9356	2,53	5 ,27	باتنة	9866	2,52	7,84
12	باتنة	8432	9149	2,48	8,50	شلف	9755	2,49	4,26
المجموع الجزئي		181123	194102	52,56	7,17	-	206851	52,86	6,57
المجموع الكلي		345902	369319	100,00	6,77	-	391761	100 ,00	6,08

2012				الفصل الأول من سنة 2013			
الولاية	العدد	النسبة٪	التطور٪	الولاية	العدد	النسبة٪	التطور٪
الجزائر	484119	11,53	6,10	الجزائر	50887	11,51	7,69
تيزي وزو	24754	5,89	7,12	تيزي وزو	26267	5,94	9,14
وهران	19692	4,69	7,20	وهران	20759	4,70	8,12
بجاية	19374	4,61	7,86	بجاية	20684	4,68	9,60
سطيف	18730	4,46	9 ,19	سطيف	19859	4,49	10,06
تيبازة	16969	4,04	8,28	تيبازة	18109	4,10	10,76
بومرداس	15004	3,57	8,83	بومرداس	15891	3,60	9,87
البليدة	14073	3,35	8,77	البليدة	15050	3,41	10,50
قسنطينة	13450	3,20	7,08	قسنطينة	14002	3,17	7,62
باتنة	10679	2,54	8,24	باتنة	11194	2,53	8,53

عنابة	10679	2,54	6 ,26	عنابة	11066	2,50	6,85
الشلف	10297	2,45	5,56	الشلف	10676	2,42	6,33
المجموع الجزئي	22111	52,87	7,38	المجموع الجزئي	215591	53,05	8,74
المجموع	420117	100,00	7,24	المجموع	407779	100,00	8,38

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°18, N°20, N°22, N°23, àp cit.

يتضح من خلال الجدول السابق أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتركز بصفة أساسية في هاته الولايات الإثني عشرة الشمالية و الحضارية الواردة في الجدول، و هذا لتميزها بالنشاط الإقتصادي و الصناعي و توفر الهياكل القاعدية بها كالموانئ، و سهولة الحصول على المواد الأولية بها مقارنة بالمناطق الأخرى، حيث قدرت نسبة التمركز بها بـ52,76 ٪ من إجمالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة و التي نمت بمعدل متوسط قدره 6,90 ٪ خلال الفترة (2009- السداسي الأول من سنة 2012)، و أبرز الثلاث ولايات إستقطابا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي على التوالي: الجزائر العاصمة بـ 11,63 ٪، تيزي وزو بـ5,87 ٪، و وهران بـ4,69 ٪. و تم تقريبا الحفاظ على نفس هذا التمركز خلال السداسي الأول من سنة 2013، حيث قدرت حصة هذه الولايات بـ53,05 ٪ من إجمالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة.

المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في جذب و تنمية الإستثمارات:

من الميزات الأساسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، هي قدرتها على تنمية الإستثمارات من خلال تعبئة المدخرات المحلية، و عليه سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى تطور المشاريع الإستثمارية المصرح بها حسب القطاع القانوني و القطاعات الإقتصادية و طبيعتها، و نوعيتها، و فئة العمال.

1) تطور مشاريع الإستثمار حسب القطاع القانوني خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013):

سنتطرق إلى تطور المشاريع الإستثمارية المصرح بها حسب الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمارات من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 34: تطور مشاريع الإستثمار الصغيرة و المتوسطة حسب القطاع القانوني خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)

السنوات / القطاع القانوني			الخاص	العام	المختلط	المجموع
2011	المشاريع المصرح بها	العدد	7696	105	2	**7803**
		النسبة ٪	98,6	1,35	0,03	**100**
	المبلغ	الوحدة: مليون دج	871439	504651	2087	**1378177**
		النسبة ٪	63,2	36,6	0,15	**100**
	التشغيل	العدد	92680	47011	419	**140110**
		النسبة ٪	66,15	33,55	0,30	**100**
2012	المشاريع المصرح بها	العدد	7598	113	4	**7715**
		النسبة ٪	98,48	1,46	0,05	**100**
	المبلغ	الوحدة: مليون دج	444038	371138	369	**815545**
		النسبة ٪	54,45	45,51	0,05	**100**
	التشغيل	العدد	78763	12264	388	**91415**
		النسبة ٪	86,16	13,42	0,42	**100**
السداسي الأول من سنة 2013	المشاريع المصرح بها	العدد	4628	135	5	**4768**
		النسبة ٪	97,06	2,83	0,10	**100**
	المبلغ	الوحدة: مليون دج	429489	312717	9963	**752169**
		النسبة ٪	57,10	41,58	1,32	**100**
	التشغيل	العدد	62538	12436	624	**75598**
		النسبة ٪	82,72	16,45	0,83	**100**

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°20, N°22, N°23op cit .

يتضح لنا من خلال الجدول السابق و خلال الفترة (2011- 2012) أن: القطاع الخاص إستحوذ على حصة المشاريع الإستثمارية، حيث قدرت نسبتة المتوسطة من العدد الإجمالي للمشاريع الإستثمارية بـ98,54 ٪ مساهما في التشغيل بنسبة متوسطة مقدرة بـ 76,15 ٪. أما القطاع العام قدرت نسبته المتوسطة من إجمالي عدد المشاريع الإستثمارية بـ 1,405 ٪ و ساهم في التشغيل بنسبة متوسطة مقدرة بـ 23,49 ٪، أما القطاع المختلط كانت حصته ضعيفة جدا لضعف الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، حيث قدرت حصته من إجمالي عدد المشاريع الإستثمارية بـ0,04 ٪، و نسبته من قيمة الإستثمارات بـ0,01 ٪ أما مساهمته في

التشغيل فكانت بـ0,0072 ٪. أما خلال السداسي الأول من سنة 2013 تم تسجيل 4768 مشروع إستثماري موزع كالتالي: 97,06 ٪ للقطاع الخاص، و 2,83 ٪ للقطاع العام، و 0,10 ٪ للقطاع المختلط.

2 – توزيع المشاريع الإستمارية حسب القطاعات الإقتصادية:

تتوزع حصيلة الإستثمارات المصرح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار حسب القطاعات الإقتصادية خلال الفترة (2010– السداسي الأول من سنة 2013)، كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم 35: توزيع حصيلة الإستثمارات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة (2010– السداسي الأول من سنة 2013)

السنوات / القطاعات		النقل	بناء و أشغال عمومية	الصناعة	الخدمات	الصحة	السياحة	الزراعة	إتصالات	المجموع
2011	العدد	4383	1367	1004	891	72	55	31	–	7803
	النسبة ٪	56,17	17,52	12,87	11,42	0,92	0,70	0,40	–	100
	المبلغ بالمليون دج	105210	111861	580470	127991	5628	430328	16688	–	1378177
	النسبة ٪	7,63	8,12	42,12	9,29	0,41	31,22	1,21	–	100
	التشغيل	18900	26499	35211	10310	1208	14291	33691	–	140110
	النسبة٪	13,49	18,91	25,13	7,36	0,86	10,20	24,05	–	100
2012	العدد	3864	1460	1135	955	80	136	84	1	7715
	النسبة ٪	50,08	18,92	14,71	12,38	1,76	1,04	1,09	0,01	100
	القيمة بالمليون دج	65534	123558	328762	34252	20356	94182	6447	142454	815548
	النسبة ٪	8,04	15,15	40,31	4,20	2,50	11,55	0,79	17,47	100
	التشغيل	14368	26965	31482	8325	2615	6072	1108	480	91415
	النسبة ٪	15,72	29,50	34,44	9,11	2,86	6,64	1,21	0,53	100
السداسي الأول من سنة 2013	العدد	2266	927	814	580	43	53	85	–	4768
	النسبة ٪	47,53	19,44	17,07	12,16	0,90	1,11	1,78	–	100
	المبلغ بالمليون دج	52709	88303	395528	118748	8207	76098	12577	–	752169
	النسبة ٪	7,01	11,74	52,58	15,79	1,09	10,12	1,67	–	100
	التشغيل	8884	20440	29604	9168	875	5346	1281	–	75598
	النسبة ٪	11,75	27,04	39,16	12,13	1,16	7,07	1,16	–	100

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes:N°20, N°22, N°, àp cit.

يتضح لنا من خلال الجدول أنه خلال الفترة (2011– 2012): إستحوذ قطاع الصناعة على 28,41 ٪ من إجمالي قيمة الإستثمارات و 13,79 ٪ من إجمالي عدد المشاريع مساهما بنسبة 29,79 ٪ في التشغيل، و إستحوذ

قطاع السياحة على 21,39 ٪ من قيمة الإستثمارات و 0,87 ٪ من إجمالي عدد المشاريع مساهما في التشغيل بنسبة 8,43 ٪، و في المرتبة الثالثة جاء قطاع البناء و الأشغال العمومية حيث قدرت حصته ب11,64 ٪ من قيمة الإستثمارات و 18,22 ٪ من إجمالي عدد المشاريع الإستثمارية مساهما في التشغيل بنسبة 24,20 ٪، و في المرتبة الرابعة قطاع الإتصالات بنسبة 8,74 ٪ من قيمة الإستثمارات و 0,05 ٪ من إجمالي عدد المشاريع مساهما ب0,27 ٪ في التشغيل، و في المرتبة الخامسة قطاع النقل بنسبة 7,84 ٪ من إجمالي قيمة الإستثمارات و 53,13٪ من إجمالي عدد المشاريع مساهما في التشغيل بنسبة 14,60 ٪، لتأتي فما بعد القطاعات الأخرى و حسب حصتها من قيمة إجمالي الإستمارات كالتالي: الخدمات بنسبة 6,75 ٪ و الصحة بنسبة 1,46 ٪ و الزراعة بنسبة 1 ٪. أما خلال السداسي الأول من سنة 2013 تم تسجيل 4768 مشروع بإنخفاض قدره 38,19 ٪ مقارنة بسنة 2012 و قدرت قيمة الإستثمارات ب752169 مليون دج حيث إنخفضت ب7,77 ٪ مقارنة بسنة 2012 و قامت بتوفير 75598 منصب شغل، حيث إستحوذ قطاع الصناعة على 52,58 ٪ من قيمة الإستثمارات وحصد قطاع الخدمات 15,79 ٪ و النسبة الثالثة كانت من نصيب قطاع البناء و الأشغال العمومية بنسبة 11,74 ٪، و تتوزع النسبة المتبقية على باقي القطاعات.

3- توزيع الإستثمارات حسب طبيعتها خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013):

تتوزع الإستثمارات بين الإستثمارات المحلية و الإستثمارات الأجنبية حسب حصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)، كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم 36: توزيع الإستثمارات الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعتها خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)

البيان / السنوات			الإستثمارات المحلية	الإستثمارات الأجنبية			المجموع الكلي
				الشراكة	إستثمارات أجنبية مباشرة	المجموع	
2011	عدد المشاريع	العدد	7780	11	12	23	7803
		النسبة ٪	99,71	0,14	0,15	0,29	100
	المبلغ	القيمة بالمليون دج	963289	17765	397122	414888	1378177
		النسبة ٪	70	1,3	28,8	30	100
	عدد مناصب الشغل	العدد	128051	1322	10737	12059	144110
		النسبة ٪	91	0,9	7,7	9	100
2012	عدد المشاريع	العدد	7698	10	7	17	7715
		النسبة ٪	99,78	0,13	0,09	0,22	100
	المبلغ	القيمة بالمليون دج	773997	35499	6048	41547	815545
		النسبة ٪	94,91	4,35	0,74	5,09	100
	عدد مناصب الشغل	العدد	87959	2099	1357	3456	91415
		النسبة ٪	96,22	2,30	1,48	3,78	100
السداسي الأول من سنة 2013	عدد المشاريع	العدد	4741	20	7	27	4768
		النسبة ٪	99,43	0,42	0,15	0,57	100
	المبلغ	القيمة بالمليون دج	712277	26691	13201	39892	752169
		النسبة ٪	94,70	3,55	1,76	5,30	100
	عدد مناصب الشغل	العدد	71549	2994	1055	4049	75598
		النسبة ٪	94,64	3,96	1,40	5,36	100

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°20, N°22, N°23, op cit .

يتضح من خلال الجدول أن الإستثمارات المحلية و خلال الفترة (2011- 2012) إستحوذت على نسبة 99,75 ٪ من إجمالي عدد المشاريع الإستثمارية بنسبة 82,46 ٪ من قيمة إجمالي الإستثمارات، مساهمة بنسبة 93,61 ٪ في التشغيل. أما الإستثمارات الأجنبية سجلت نسبة ضعيفة جدا و متواضة، حيث قدرت بـ0,26 ٪ من إجمالي عدد المشاريع، و بـ17,55 ٪ من قيمة الإستثمارات، و ساهمت بنسبة 6,39 ٪ في التشغيل. أما الإستثمارات في إطار الشراكة فكانت حصتها 0,14 من إجمالي عدد المشاريع بنسبة 2,83 ٪ من قيمتها مساهمة في التشغيل بنسبة 1,6 ٪. و هذا ما يبين عدم فعالية التحفيزات الممنوحة بهدف جذب الإستثمارات الأجنبية في إطار القوانين التي تم إصدارها. أما خلال السداسي الأول من سنة 2013 تم تسجيل 4768 مشروع

حيث كان رصيد الإستثمارات الأجنبية 0,57 ٪ بقيمة 39892 مليون دج أما الإسثمارات المحلية فكانت حصتها 99,43 ٪ بقيمة 712277 مليون دج.

4- توزيع المشاريع المصرح بها حسب نوعية الإستثمار:

يبين لنا الجدول التالي توزيع المشاريع المصرح بها من قبل الوكالة الوطنية لتنمية الإستثمار حسب نوعية الإستثمار

الجدول رقم 37: توزيع المشاريع الصغيرة و المتوسطة المصرح بها حسب نوعية الإستثمار خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013):

السنوات / نوعية الإسثمار		النشأة	التوسيع	إعادة الإعتبار	المجموع
2011	عدد المشاريع	4230	3524	49	7803
	النسبة ٪	54,21	45,16	0,63	100
	المبلغ بالمليون دج	770707	402658	204812	1378177
	النسبة ٪	55,92	29,22	14,86	100
	عدد مناصب الشغل	59252	58441	22417	140110
	نسبة مناصب الشغل	42,29	41,71	16,00	100
2012	عدد المشاريع	4117	3348	20	7715
	النسبة ٪	53,36	43,40	0,26	100
	المبلغ بالمليون دج	251278	338585	160994	815545
	النسبة ٪	30,81	41,52	19,74	100
	عدد مناصب الشغل	40809	45193	1710	91415
	نسبة مناصب الشغل	44,64	49,44	1,87	100
السداسي الأول من 2013	عدد المشاريع	2606	2001	135	4768
	النسبة ٪	54,66	41,97	2,83	100
	المبلغ بالمليون دج	334066	391285	3694	752169
	النسبة ٪	44,42	52,02	0,49	100
	عدد مناصب الشغل	33921	38789	547	75598
	نسبة مناصب الشغل	44,87	51,31	0 ,72	100

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°20, N°22 , N°23 , op cit.

يتضح من خلال الجدول السابق أن المشاريع الإستثمارية الصغيرة و المتوسطة المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتنمية الإستثمار خلال الفترة (2011- 2012) توزعت حسب نوعية الإستثمار كما يلي: الإستثمارات المنشأة قدرت بـ53,78 ٪ من إجمالي عدد المشاريع و بـ43,385 ٪ من قيمتها و ساهمت في التشغيل بنسبة 43,47 ٪، أما إستثمارات التوسيع فقدرت حصتها بـ35,37 ٪ من إجمالي عدد المشاريع و 35,37 ٪ من إجمالي قيمة المشاريع و ساهمت في التشغيل بنسبة 45,57 ٪، أما إستثمارات إعادة الإعتبار فكانت حصتها 0,45 ٪ من إجمالي عدد المشاريع و بـ21,74 ٪ من إجمالي قيمة المشاريع مساهمة في التشغيل بنسبة 8,94 ٪. أما خلال السداسي الأول من سنة 2013 تم تسجيل 4768 مشروع بقيمة 752169 مليون دج موفرة 75598 منصب عمل، حيث كان نصيب إستثمارات النشأة 54,66٪ من إجمالي المشاريع و 44,42 ٪ من إجمالي القيمة و 44,87 ٪ من إجمالي التشغيل، بينما قدر نصيب إستثمارات التوسيع بـ 41,97 من إجمالي إستثمارات التوسيع و 52,02 ٪ من إجمالي القيمة و51,31٪ من إجمالي التشغيل، ليكون نصيب إستثمارات إعادة الإعتبار 2,83٪ من إجمالي عدد المشاريع و 0,49 ٪ من إجمالي القيمة و 72, 0 ٪ من إجمالي التشغيل.

5 - توزيع مشاريع الإستثمار حسب فئة العمال خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013):

حيث يوضح لنا الجدول التالي توزيع مشاريع الإستثمار حسب فئة العمال

الجدول رقم 38: توزيع مشاريع الإستثمار حسب فئة العمال خلال الفترة (2011- السداسي الأول من سنة 2013)

السنوات / عدد العمال		من 1 إلى 9	من 10 إلى 49	من 50 إلى 249	أكثر من 249	المجموع
2011	عدد المشاريع	5865	1618	274	46	7803
	النسبة ٪	75 ,16	20,74	3,51	0,59	100
	قيمة المشاريع بالمليون دج	110909	199633	255186	812450	1378177
	النسبة ٪	8,05	14,49	18,52	58 ,95	100
	مناصب الشغل	18962	31533	26020	63595	140110
	النسبة ٪	13,53	22,51	18,57	45,39	100
2012	عدد المشاريع	5726	1660	305	24	7715
	النسبة ٪	74,22	21,52	3,95	0,31	100
	قيمة المشاريع بالمليون دج	97762	311473	181503	224607	815545
	النسبة ٪	12,01	38,19	22,26	27,54	100
	مناصب الشغل	17438	32618	28313	13046	91415
	النسبة ٪	19,08	35,68	30,97	14,27	100

السداسي الأول من 2013	عدد المشاريع	3376	1082	273	37	4768
	النسبة ٪	70,81	22,69	5,73	0,78	100
	قيمة المشاريع بالمليون دج	74783	290358	238048	148980	752169
	النسبة ٪	9,94	38,60	31,65	19,81	100
	مناصب الشغل	9963	21862	25295	18478	75598
	النسبة ٪	13,18	28,92	33,46	24,44	100

Source :élaborée par l'étudiante a partir des bulletins statistiques d'information statistique de la PME suivantes: N°20, N°22, N°23, op cit .

يتضح من خلال الجدول:

- خلال سنة 2011: أن المشاريع ذات الأكثر من 249 عامل هي التي حصدت أكبر قيمة بنسبة 58,95 ٪، و من ثم المشاريع ذات (50- 249 عاملا) بنسبة 18,50 ٪، و من ثم المشاريع ذات (10- 50 عامل) بنسبة 14,49 ٪، و أخيرا المشاريع المصغرة بنسبة 75,16 ٪.

- سنة 2012: حلت في الصدارة من حيث القيمة المشاريع ذات (10- 49 عاملا) بنسبة 38,19 ٪، و من ثم المشاريع الأكثر من 249 عاملا بنسبة 27,54 ٪، و بعدها المشاريع من (50- 249)، و في الأخير المشاريع المصغرة بنسبة 12,01٪.

- خلال السداسي الأول من سنة 2013: إستقطبت المشاريع ذات (10- 49) عامل نسبة 38,60 ٪ من حيث القيمة، و حلت الثانية من حيث العدد و التشغيل. و المشاريع ذات (50- 249) عامل جاءت في الترتيب الثاني من حيث حصتها في القيمة بنسبة 31,65 ٪ و الأولى من حيث التشغيل و الثالثة من حيث التعداد. و قد حلت المشاريع الأكثر من 249 عامل في المرتبة الثالثة من حيث القيمة بنسبة 19,81 ٪، و الرابعة من حيث التعداد، و الثالثة من حيث التشغيل. أما المشاريع المصغرة فقد كانت في المرتبة الرابعة من حيث القيمة و التشغيل و الأولى من حيث التعداد.

المطلب الرابع: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النمو الإقتصادي:

تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل كبير في الدول المتقدمة في الناتج المحلي الإجمالي، حيث تساهم بنسبة 65 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي في اليابان، و بـ48 ٪ في ألمانيا و 45 ٪ في الولايات المتحدة الأمريكية[1]، أما في الدول العربية ذات الإقتصادات

[1] سمير زهير الصوص، بعض التجارب الدولية الناجحة في تنمية و تطوير المشاريع الصغيرة و المتوسطة – نماذج يمكن الإحتذاء بها في فلسطين، وزارة الإقتصاد الفلسطيني، 2010، ص 4.

المتنوعة فتساهم بـ73 ٪ في تونس و 80 ٪ في مصر و 40 ٪ في الأردن و 99 ٪ في لبنان، أما في الدول النفطية كالإمارات و السعودية تساهم بحوالي 30 ٪[1].

1 - المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي:

سنتطرق إلى مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في الناتج المحلي الخام و الناتج المحلي الخام خارج قطاع المحروقات من خلال الجدولين التاليين:

الجدول رقم39: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2000- 2013):

السنوات	القطاع العام ٪	القطاع الخاص ٪	المجموع
2000	57,4	42,6	100
2001	52,5	47,5	100
2002	51,0	49,0	100
2003	52,0	48,0	100
2004	52,6	47,4	100
2005	55,6	44,4	100
2006	55,7	44,3	100
2007	55,4	44,6	100
2008	56,6	43,4	100
2009	46,6	53,5	100
2010	46,5	52,8	100
2011	47,2	50,5	100
2012	49,5	53,4	100
2013	46,6	75,5	100

المصدر: www.ons.dz

يتضح من قراءة الجدول السابق أن القطاع الخاص و الذي يتشكل أساسا من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يساهم بنسبة معتبرة في الناتج المحلي الإجمالي بـ48,2 ٪ خلال الفترة (2000- 2013)، بينما يساهم القطاع العام بالجزء الأغلب و بفارق ليس بكبير، حيث قدرت نسبة مساهمته بـ51,8 ٪ خلال الفترة (2000- 2013).

[1] التقرير الإقتصادي العربي الموحد لسنة 2013، المحور العاشر، تفعيل الدور التنموي للمنشآت الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، ص 218.

الجدول رقم 40: تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في الناتج المحلي الخام خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2005- 2013):

الوحدة: مليار دج

السنوات	البيان	نسبة القطاع العام في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات	نسبة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات	المجموع
2005	القيمة	1039,64	3169,45	4209,1
	النسبة ٪	24,7	75,3	100
2006	القيمة	1076,32	3543,07	4619,4
	النسبة ٪	23,3	76,7	100
2007	القيمة	1205,36	4058,23	5263,6
	النسبة ٪	22,9	77,1	100
2008	القيمة	1396,65	4649,45	6046,1
	النسبة ٪	23,1	76,9	100
2009	القيمة	1536,65	5322,50	6858,9
	النسبة ٪	22,4	77,6	100
2010	القيمة	1663,79	6147,41	7811,2
	النسبة ٪	21,3	78,7	100
2011	القيمة	1968,22	7315,87	9284,1
	النسبة ٪	21,2	78,8	100
2012	القيمة	2168,72	8410,38	10579,1
	النسبة	20,50	79,5	100
2013	القيمة	2273,85	9327,44	11601,3
	النسبة	19,6	80,4	100

المصدر: www.ons.dz

يتضح من خلال الجدول أن القطاع الخاص و الذي يتشكل أساسا من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يساهم بنسبة متوسطة قدرها 77,9 ٪ في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات خلال الفترة (2005- 2013)، حيث عرفت حصته من حيث القيمة تطورا مستمرا حيث إنتقلت من 3169,45 مليار دج سنة 2005 إلى 9327,44 مليار دج سنة 2013، و يعود هذا التحسن للإجراءات المنتهجة من قبل السلطات العمومية لرفع أداء الإقتصاد الوطني خارج المحروقات و تشجيع القطاع الخاص بإعتباره وسيلة لرفع الإنتاجية. أما القطاع العام فساهم بنسبة متوسطة قدرها 22,11 ٪ في الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات خلال الفترة

(2005- 2013)، و هو الآخر عرفت حصته من الناتج من حيث القيمة خلال هذه الفترة تطورا مستمرا حيث إنتقلت من 1039,64 مليار دج سنة 2005 إلى 2273,85 مليار دج سنة 2013.

2- مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة:

يبين لنا الجدولين الآتيين مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة و في القيمة المضافة خارج المحروقات

الجدول رقم 41: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة (2000- 2013):

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
القطاع العام ٪	58,3	52,4	50,7	52,5	53,5	57,3	57,3
القطاع الخاص ٪	41,7	47,6	49,3	47,5	46,5	42,7	42,7

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
57,3	58,8	45,4	48,8	52,0	48,9	43,7
42,7	41,2	54,6	51,2	48,0	51,1	56,3

المصدر: www.ons.dz

من قراءة الجدول، يساهم القطاع العام في القيمة المضافة بنسبة متوسطة قدرها 52,63 ٪ خلال الفترة (2000- 2013)، بينما يساهم القطاع الخاص بنسبة ٪47,36.

الجدول رقم42: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة خارج المحروقات خلال الفترة (2000- 2013):

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
القطاع العام ٪	25,2	21,3	22,1	22,1	21,5	21,1	19,6
القطاع الخاص ٪	74,8	78,7	77,9	77,9	78,5	78,9	80,4

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
19,1	17,6	16,4	15,8	15,6	14,9	14
80,9	82,4	83,6	84,2	84,4	85,1	86

المصدر: www.ons.dz

يتضح من خلال الجدول السابق أن القطاع الخاص ساهم بحصة الأسد في القيمة المضافة خارج المحروقات، بنسبة متوسطة قدرها 80,97 ٪ خلال الفترة (2000- 2013)، بينما ساهم القطاع العام بنسبة 19,02 ٪.

و يبين لنا الجدول التالي توزيع القيمة المضافة حسب القطاع القانوني و قطاع النشاط خلال الفترة (2007- 2013).

الجدول رقم 43:تطور القيمة المضافة حسب الطابع القانوني و قطاع النشاط خلال الفترة (2007- 2013):

الوحدة: مليار دج

القطاع / السنوات		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الزراعة	خاص	704.90	723,83	929,97	1007,22	1175 ,41	1411,76	1612,95
	عام	3,17	3,59	1,38	8,03	7,80	9,93	14 ,81
	المجموع	708 ,07	727,42	931,35	1015,25	1183,21	1421,69	1627,76
الطاقة و المياه	خاص	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0 ,0
	عام	87,69	93,70	91,21	98,62	110,60	122,55	125,82
	المجموع	87 ,69	93,70	91,21	98,62	110,60	122,55	125,82
المحروقات	خاص	246,16	278,07	261,80	328,55	310,38	500,65	467,45
	عام	3843,13	4719,48	2847,27	3851,80	4932,11	5035,72	4500,56
	المجموع	4089,30	4997,55	3109,07	4180,35	5242,50	5536,38	4968,01
الخدمات العمومية المرتبطة بالمحروقات	خاص	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	عام	92,36	86,71	94,76	63,31	70,70	80,05	58,13
	المجموع	92,36	86,71	94,76	63,31	70,70	80,05	58,13
المناجم و المحاجر	خاص	0 ,61	1,37	2,10	2,24	2,31	2,56	2,20
	عام	10,01	15,68	10,95	15,96	17,23	20,18	20,24
	المجموع	10,62	17,05	13,05	18,20	19,54	22,75	22,44
الحديد و الصلب	خاص	5,78	6,45	6,78	6,97	7,35	7,60	7,79
	عام	47,72	57,97	76,35	76,64	82,56	89,78	96,23
	المجموع	53,50	64,43	83,13	83,62	89,91	97,39	104,02
مواد البناء	خاص	24,38	30,77	35,75	37,49	40,03	41,96	43,17
	عام	34,09	29, 63	31,11	33,03	34,81	33,93	37,17
	المجموع	58,48	60, 40	66,86	70,52	74,84	75,89	80,34
بناء و أشغال عمومية	خاص	593,09	754,01	871,08	1030,12	1091,04	1232,67	1344,39
	عام	139,63	115,97	128,97	163,99	171,52	178,48	217,70
	المجموع	732,72	869,98	1000,05	1194,11	1262,56	1411,15	1562,10
الكيمياء، المطاط و البلاستيك	خاص	25,21	27,99	29,82	33,55	38,79	43,92	48,60
	عام	11,94	13,91	15,03	14,81	14,36	15,25	16,34
	المجموع	37 ,15	41,91	44,85	48,36	53,16	59,17	64,94
الصناعة الغذائية	خاص	132,42	139, 92	162,75	186,58	199,78	232,21	249,17
	عام	23,66	24 ,39	25,73	27,55	32,06	33,92	36,31
	المجموع	156,08	164, 31	188,48	214,13	232,84	266,13	285,48
النسيج و الخياطة	خاص	10,78	10,68	12,26	11,69	11,61	12,37	12,62
	عام	2,25	2,19	2,32	2,15	1,86	1,63	1,71
	المجموع	13,03	12,87	14,59	13,84	13,47	14,00	14,33
صناعة الجلد و الأحذية	خاص	2,05	2,19	2,25	2,29	2,34	2,38	2,37
	عام	0,30	0,33	0,29	0,29	0,26	0,28	0,28
	المجموع	2,35	2,52	2,54	2,59	2,60	2,66	2,65

صناعة الخشب و الورق و الفلين	خاص	7,76	8, 30	8,50	8,72	8,03	8,61	8,81
	عام	8,30	8 ,38	8,36	8,47	9,59	9,75	10,10
	المجموع	16,06	16, 68	16,87	17,19	17,62	18,36	18,91
صناعات مختلفة	خاص	1,92	2,11	2,06	2,31	2,20	2,20	2,26
	عام	42,86	43,60	46,98	47,99	47,93	47,47	44,23
	المجموع	44,78	45,71	49,05	50,30	50,13	49,67	46,49
النقل و المواصلات	خاص	646,23	666,89	698,31	757,32	812,08	881,06	1209,33
	عام	162,15	163,45	166,90	176,38	191,46	214,21	233,79
	المجموع	808,38	830,34	865,21	933,70	1003,54	1095,27	1433,12
التجارة و التوزيع	خاص	806,10	935, 83	1086,28	1207,77	1358,91	1553,83	1759,59
	عام	57,09	67, 36	73,87	75,45	87,42	96,13	110,98
	المجموع	863,19	1003, 19	1160,16	1283,27	1446,33	1649,96	1870,58
الفندقة، المطاعم و المقاهي	خاص	71,39	80, 74	97,75	101,55	110,09	126,20	146,27
	عام	9,73	10 ,30	12,81	19,26	23,89	25,03	27,82
	المجموع	81,1	91, 04	110,56	120,81	133,98	151,23	174,09
خدمات مرتبطة بالمؤسسات	خاص	56,60	62,24	77,65	97,24	111,94	123,07	1391,00
	عام	15,11	21,80	20,92	25,51	28,35	31,55	33,37
	المجموع	71,71	84,04	98,57	122,75	140,29	154,62	172,47
خدمات موجهة للأسر	خاص	93,20	102,65	110,20	120,55	129,77	143,06	154,74
	عام	1,92	2,39	4,34	5,28	8,67	11,42	12,37
	المجموع	95,13	105,04	114,54	125,83	138,44	154,48	167,11
المجموع الكلي	خاص	3428,65	3834 ,09	4395,40	4942,21	5412,12	6326,16	7210,85
	عام	4593,16	5480, 88	3659,58	4714,57	5873,22	6057,32	5598,00
	المجموع	8021,81	9314,97	8054,98	9656,78	11285,34	12383,48	12808,85

المصدر: www.ons.dz

يتضح من خلال الجدول أن القيمة المضافة إنتقلت من 8021,81 مليار دج سنة 2007 إلى 12808,85 مليار دج سنة 2013، فقد عرفت القيمة المضافة خلال هذه الفترة تطورا مستمرا ما عدا سنة 2009 أين إنخفضت بـ13,52 ٪ مقارنة بسنة 2008. و قد شهدت القيمة المضافة للقطاع الخاص تطورا مستمرا حيث إنتقلت من 3428,65 مليار دج سنة 2007 إلى 7210,85 مليار دج سنة 2013، حيث إزدادت بـ11,82 ٪ سنة 2008 و بـ14,63 ٪ سنة 2009 و بـ12,44 ٪ سنة 2010 و بـ9,50 ٪ سنة 2011 و بـ16,89 ٪ سنة 2012 و بـ13,98 ٪ سنة 2013، و تتمثل أهم الفروع التي يساهم فيها القطاع العام الخاص في تكوين القيمة المضافة خلال الفترة (2007- 2013) في: النقل و المواصلات بنسبة 77,49 ٪، و التجارة بـ93,81 ٪، و الفندقة و المطاعم و المقاهي بـ85,54 ٪، و الخدمات الموجهة للأسر بـ95,22 ٪، و الزراعة بـ99,41٪، و مواد البناء بـ51,7 ٪، و البناء و الأشغال العمومية بـ85,84 ٪، و الكيمياء و المطاط و البلاستيك بـ70,35 ٪، و الصناعة الغذائية بـ86,31 ٪، النسيج و الخياطة بـ85,25 ٪، صناعة الجلود و الأحذية بـ88,55 ٪، و الخدمات الموجهة للمؤسسات

بـ78.71 ٪، و عليه فأنشطة القطاع الخاص يغلب عليها الطابع الغير الإنتاجي (التجاري) المربحة و الأقل خطورة و تكاد تغيب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية. أما القطاع العام فقد عرفت قيمته المضافة عدة تذبذبات حيث إنتقلت من 4593 مليار دج سنة 2007 إلى 5598 مليار دج سنة 2013، و قد زادت بـ19,32 ٪ سنة 2008، و إنخفضت بـ33,23 ٪ سنة 2009، و زادت بـ28,82 ٪ 2010 و بـ24,57 ٪ سنة 2011 و بـ3,13 ٪ سنة 2012 و إنخفضت بـ 7,58 ٪ سنة 2013، و تتركز أهم الفروع التي ينشط فيها القطاع العام و التي يساهم من خلالها في القيمة المضافة خلال الفترة (2007-2013) في: المياه و الطاقة و الخدمات و الأعمال البترولية و التي يستحوذ عليهما بصفة كلية، المحروقات بنسبة 92,54 ٪، الخشب و الورق بنسبة 52,22 ٪، المناجم و المحاجر بنسبة 89,24 ٪، الحديد و الصلب بـ91,34 ٪، و الصناعات المختلفة بـ 95,51 ٪.

المطلب الخامس: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التجارة الخارجية:

بلغت مساهمة المشاريع الصغيرة و المتوسطة في إجمالي الصادرات نحو 60 ٪ في الصين، و 56 ٪ في تايوان، و 70 ٪ في هونكج كونج، و 43 ٪ في كوريا الجنوبية[1].

و تأتي أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التجارة الخارجية من خلال مساهمتها في تنمية الصادرات و توفير النقد الأجنبي، و المساهمة في تقليص فاتورة الواردات من خلال الإحلال محل الواردات و تلبية حاجيات السوق المحلي، و بالتالي النخفيف من حدة عجز ميزان المدفوعات و تحقيق فائض.

و قد بلغت مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بـ30 ٪ في الصادرات خارج المحروقات أي بمقدار 1,7 ٪ من إجمالي الصادرات سنة 2007 و قد قدر عددها بـ500 مؤسسة، وتوزعت صادرات هذه المؤسسات على المنتجات نصف مصنعة، المواد الخام، التجهيزات الصناعية، السلع الغذائية و السلع الإستهلاكية و التجهيزات الفلاحية بنسب: 75٪، 6,75٪، 6,75٪، 5,25٪ و 3,5٪ و 2,75٪ على التوالي، و في سنة 2009 بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تعمل في مجال التصدير

[1] سمير زهير الصوص، بعض التجارب الدولية الناجة في تنمية و تطوير المشاريع الصغيرة و المتوسطة – نماذج يمكن الإحتذاء بها في فلسطين-، مرجع سابق.

489 ما يعادل 0,1 من إجمالي المؤسسات و التي تقدر حصتها بـ1,04 مليار دولار ما يمثل نسبة 2,5 ٪ من إجمالي الصادرات[1]، و بالتالي فمساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التصدير خارج المحروقات ضعيفة و ضئيلة، ويعود ذلك إلى[2]:

- ضعف تنافسيتها سواء في الأسواق الداخلية أو الخارجية،

- صعوبة الحصول على المعلومة الإقتصادية المضبوطة و المحينة عن أسواق التصدير،

- صعوبة الحصول على القروض البنكية و غياب نجاعة بورصة الأوراق المالية كفضاء وسيط،

- عدم إدراج التصدير ضمن أهدافها و كذا نقص التحفيز الضريبي،

- عدم التحضير الجيد و متابعة المشاركة الجزائرية في المعارض الإقتصادية الدولية،

- عدم توفر الخبرة الكافية لممارسة النشاط التصديري مما يؤثر سلبا على إستمرارية هذه المؤسسات في تصدير منتجاتها،

- إفتقار الإرتباط بين مختلف الصناعات الجزائرية،

- نقص التموين بالمواد الأولية و المنتجات النصف مصنعة المستوردة، و إرتفاع أسعارها،

- تواجه الشركات الراغبة في التصدير بيروقراطية كبيرة، حيث يجب عليها ملء ثماني وثائق و الإنتظار لمدة سبعة عشر يوما، كما أن تكلفة الحاوية الواحدة تبلغ 1248 دولار أمريكي، و بينت بيانات وكالة التجارة الخارجية قلة عدد المصدرين، إذ لا يتجاوز عددهم 350 سنة 2010 مقارنة بـ450 مؤسسة سنة 2008، و يرجع هذا الإنخفاض الحاد في عدد المصدرين إلى إرتفاع معدل وفيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فحسب الوكالة الوطنية لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فإن حوالي 30000 شركة تغلق أبوابها كل سنة، بالإضافة إلى تركيزها في قطاعات لا تتيح لها إنتاج قابل للتصدير في الأسواق الدولية و كذا الكم الهائل للمؤسسات المنافسة التي تنشط في القطاع الغير رسمي.

[1] جمال خنشور و حمزة العوادي، نحو إرساء إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الواحات للبحوث و الدراسات الصادرة عن جامعة غرداية، المجلد السابع، العدد (2)، 2014، ص 49.

[2] عماري جمعي و قندوز طارق، التسويق الصناعي كمدخل إستراتيجي و تنافسي لترقية الصادرات الصناعية الجزائرية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و أما بالنسبة لمساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التقليل من الواردات فتتبين لنا من خلال الجدول التالي الذي يعكس تطور هيكل الواردات الجزائرية خلال الفترة (2005- 2013):

الجدول رقم 44: تطور هيكل الواردات الجزائرية للفترة (2005- 2013)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

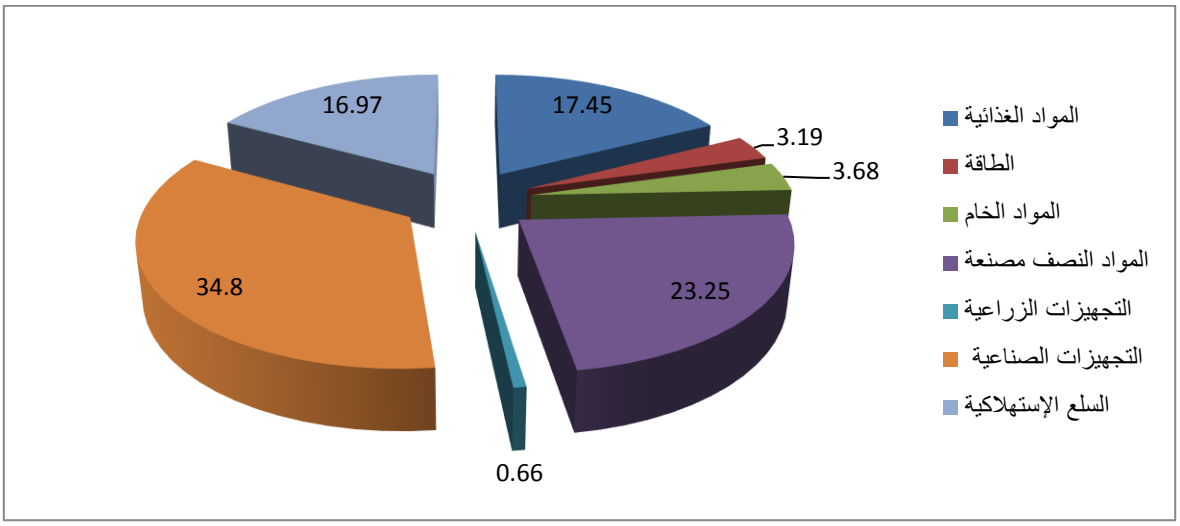
القطاع / السنوات		المواد الغذائية	الطاقة	المواد الخام	المواد نصف مصنعة	التجهيزات الزراعية	التجهيزات الصناعية	السلع الإستهلاكية	المجموع
2005	القيمة	3587	212	751	4088	160	8452	3107	20357
	٪	17,62	1,04	3,68	20,08	0,78	41,51	15,26	100
2006	القيمة	3800	244	843	4934	96	8528	3011	21454
	٪	17,71	1,13	3,92	22,99	0,52	39,75	14,03	100
2007	القيمة	4954	324	1325	7105	146	8534	5243	27631
	٪	17,92	1,17	4,79	25,71	0,44	30,88	18,97	100
2008	القيمة	7813	594	1394	10014	174	13093	6397	39479
	٪	19,79	1,50	3,53	25,36	0,44	33,16	16,20	100
2009	القيمة	5863	549	1200	10165	233	15139	6145	39294
	٪	14,92	1,39	3,05	25,86	0,59	38,52	15,63	100
2010	القيمة	6058	955	1409	10098	341	15776	5836	40473
	٪	14,96	2,35	3,48	24,94	0,84	38,97	14,41	100
2011	القيمة	9850	1164	1783	10685	387	16050	7328	47247
	٪	20,84	2,46	3,77	22,61	0,81	33,97	15,50	100
2012	القيمة	9022	4955	1839	10629	330	13604	9997	50376
	٪	17,90	9,83	3,65	21,09	0,65	27	19,84	100
2013	القيمة	9580	4340	1832	11223	506	16172	11199	54852
	٪	17,46	7,91	3,33	20,41	0,92	29,48	20,41	100

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطياتwww . Douane .gov.dz

يظهر لنا من خلال الجدول التطور المستمر للواردات بإستثناء إنخفاض محسوس سنة 2009 بـ0,46 ٪، ما يبين محدودية مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إحلال الواردات و تلبية حاجيات السوق المحلي خاصة فيما يتعلق بسلع التجهيزات الصناعية و

المواد النصف مصنعة و المواد الغذائية و السلع الإستهلاكية، و يبين لنا الشكل التالي هيكل الواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2013).

الشكل رقم 14: هيكل الواردات الجزائرية خلال الفترة (2005- 2013)



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول رقم

يتضح من خلال الشكل أن الواردات تتوزع خلال الفترة (2005- 2013) كما يلي: سلع التجهيزات الصناعية في المرتبة الأولى بنسبة متوسطة قدرها 34,80 ٪ حيث عرفت تطورا مستمرا خلال هذه الفترة ماعدا إنخفاض سنة 2012 بـ15,23، و المرتبة الثانية كانت من نصيب المواد النصف مصنعة بنسبة متوسطة 23,25 ٪ و التي شهدت تطورا مستمرا تقريبا خلال هذه الفترة بإستثناء إنخفاضين طفيفين سنتا 2010 و 2012 مقدران بـ0,65 ٪ و 0,52 ٪ على التوالي، و جاءت المواد الغذائية في المرتبة الثالثة بنسبة 17,45 ٪ و التي شهدت هي الأخرى تطورا مستمرا ما عدا إنخفاضين سنتا 2009 و 2012 مقدران على التوالي بـ12,41 ٪ و 8,40 ٪، و ثم السلع الإستهلاكية بنسبة متوسطة 16,97 ٪ و كانت في إرتفاع مستمر بإستثناء إنخفاض سنة 2006 بـ 3,08 ٪ و سنة 2009 بـ3,93 ٪، و المواد الخام بنسبة متوسطة 3,68 ٪ و التي إرتفعت بصفة مستمرة بإستثناء إنخفاض سنة 2009 بـ13,91 ٪، و جاءت في المرتبة السادسة واردات الطاقة بنسبة 3,19 ٪ و التي إنتقلت من 212 مليون دولار أمريكي سنة 2005 إلى 4340 مليون دولار أمريكي سنة 2013 مع إنخفاض سنة 2009 بـ7,57 ٪ و أيضا بـ12,41 سنة 2013، و في المرتبة الأخيرة سلع التجهيزات الصناعية بنسبة متوسطة ضئيلة قدرها 0,66 ٪ و التي إنخفضت وارداتها بـ40 ٪ سنة 2006 و بـ14,72 ٪ سنة 2009.

خلاصة الفصل:

خصت السلطات العمومية الجزائرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعدة تحفيزات و آليات و سياسات لتنميتها و تأهيلها و تحسين قدرتها التنافسية و تمكينها من الولوج إلى الأسواق الدولية، إلا و أنه مازالت تعاني من عدة معوقات تحد من تمكنها ببتحقيق الأهداف المرجوة منها.

و قد ساهمت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إحتواء العمالة و ذلك نظرا لتطور تعدادها المستمر و لكن هذا التعداد ليس كافي، إذ تطمح الحكومة بإنشاء 200000 مؤسسة خلال برنامج دعم النمو الإقتصادي 2010-2014 و الوصول إلى مليون مؤسسة خلال برنامج التنمية 2014- 2019، و ساهمت أيضا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بنسب معتبرة في الناتج المحلي الإجمالي و الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات، و في القيمة المضافة و القيمة المضافة خارج المحروقات، إلا أن أداءها في التصدير كان ضعيفا، نظرا لتركز نشاطاتها في قطاع البناء و الأشغال العمومية و قطاع الخدمات و قطاع التجارة، و كان توجهها ضعيف نحو الصناعات الغذائية فلزالت تشهد واردات الجزائر إرتفاعا مستمرا فيما بخص السلع الإستهلاكية و المواد الغذائية و سلع التجهيزات الصناعية.

الخاتمة العامة

تعد القدرة على تنويع الإقتصاد الجزائري و تحريره من تبعيتة الشبه كلية لقطاع المحروقات، و ترقية الصادرات خارج المحروقات، و تحقيق معدلات نمو مستقرة و مستمرة، و تحقيق الإستقرار المالي و الإقتصادي، و إستخدام إيرادات المحروقات بكفاءة و ضمان حصة الأجيال القادمة منها، و حماية الإقتصاد الوطني و إيراداته من تقلبات أسعار النفط من التحديات الرئيسية التي لازالت تطرح نفسها أمام صناع السياسات العمومية في الجزائر و على مر الحكومات المتعاقبة، و في ظل التحولات الإقتصادية العالمية من عولمة إقتصادية و مالية و تنام لإتفاقيات الشراكة و التعاون و المزيد من التحرير للتجارة و إزالة كافة القيود و التعاريف الجمركية التي تعيقها، و زيادة تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدول النامية، و تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات، و تطور تكنولوجي، فقد تم بذل العديد من الجهود و تبني عدة سياسات و آليات لتحقيق الأهداف الآنفة إلا أنها باءت بالفشل، و لم تحقق نتائج ملموسة و ملحوظة، و لم تبلغ النتائج المرجوة و المنتظر وصولها، و ذلك لضعف و هشاشة السياسات الإقتصادية المنتهجة و التي إتسمت بالظرفية و ذات حلول ترقيعية.

فحسب تقرير إدارة الشرق الأوسط و آسيا الوسطى لصندوق النقد الدولي لسنة 2015 بخصوص المملكة العربية السعودي بعنوان معالجة التحديات الإقتصادية الناشئة للحفاظ على النمو، قليلة هي الدول التي نجحت في تنويع نشاطها الإقتصادي و الحد من إعتمادها على النفط كماليزيا و إندوسيا و المكسيك، كما و إستطاعت الشيلي النجاح إلى حد ما في تنويع نشاطها بعيدا عن النحاس، فنجاح هذه الدول كان نتيجة لإستهدافها جذب الإستثمار الأجنبي المباشر في قطاع تصدير السلع المصنعة، و إطلاق عدد من الحوافز لتشجيع الصادرات (كإنشاء مناطق حرة و تقديم حوافز ضريبية للشركات و الصناعات و تقليص الحواجز و التعاريف الجمركية و الغير جمركية)، التركيز على التنمية البشرية و الرأسمالية و تدريب العاملين و تطوير مهاراتهم، و تنمية المشاريع الصغيرة و المتوسطة، و إستخدام الإيرادات النفطية بكفاءة للإستثمار في قطاعات أخرى، و تعزيز بيئة الأعمال و تيسير نفاذ الشركات إلى الأسواق و الإستثمار في البنية التحتية، و إعتماد الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، و تحديد القطاعات المهمة ذات الميزة التنافسية و العمل على تطويرها، و تعزيز المهارات الفنية و تشجيع الإبتكار.

و قد توصلنا من خلال عملنا هذا إلى مجموعة من النتائج فيما يخص الدراسة النظرية و الدراسة المتعلقة بحالة الجزائر، و تتمثل فيما يلي:

- ✓ حظي النمو الإقتصادي بأهمية كبيرة في الفكر الإقتصادي، فقد أعزاه آدم سميث إلى التراكم الرأسمالي و الإدخار و تقسيم العمل، بينما رأى مالتس أن نمو السكان يشجع النمو الإقتصادي فقط عندما يصاحبه زيادة في الطلب الفعال، و إقترح فكرة الميل الأمثل للإدخار لتمويل الإستثمار، أما ريكاردو فإعتبر توزيع الدخل العامل الحاسم المحدد لطبيعة النمو، و ركز ماركس في تحليله للنمو الإقتصادي على نظرية القيمة في العمل، أما النيوكلاسيك و الذين ظهرت أفكارهم نهاية القرن التاسع عشر إعتبروا حجم السكان و حجم رأس المال و مستوى الفن التكنولوجي هي العوامل التي تؤثر على معدل النمو و تتحدد بواسطة قوى خارج العملية الإنتاجية، و أن النمو الإقتصادي يعتمد على التراكم الرأسمالي بشقيه البشري و المادي و على التقدم التكنولوجي، و ربط شومبيتر خلال الثلاثينات النمو الإقتصادي بالإبتكار، و في الأربعينات درس نموذج هارود- دومار العلاقة بين النمو و متطلبات رأس المال، و قد ظهرت نماذج النمو المتوازن و غير المتوازن خلال الخمسينات، و مع بداية الستينات قد وضع روستو تصورا للنمو يعكس الإنجازات التي حققتها المجتمعات في مسيرة تقدمها، و تم تطوير النظريات الجديدة للنمو الإقتصادي خلال منتصف الثمانينات، و التي رأت أن النمو يتقرر بواسطة النظام الذي يحكم عملية الإنتاج.
- ✓ للصادرات مكانة مرموقة في الفكر الإقتصادي، فقد أكدت المدرسة التجارية على دور التجارة الخارجية في خلق الثروة و في تحقيق فائض في الميزان التجاري من خلال تشجيع الصادرات الصناعية و تقييد الواردات، فظهرت المدرسة الكلاسيكية كرد فعل لمذهب التجاريين مدافعة عن حرية التجارة حيث تتخصص الدولة في إنتاج و تصدير السلع التي تستطيع إنتاجها لتوفرها على مزايا مطلقة أو نسبية، و رأت النظرية النيوكلاسيكية أن على الدولة أن تتخصص في إنتاج و تصدير السلعة التي يتطلب إنتاجها الإستخدام الكثيف لعنصر الإنتاج الموجود فيها بوفرة نسبية و أيضا بسعر منخفض نسبيا، أما النظريات الحديثة فقد فسرت الصادرات على أساس التطورات التكنولوجية و تشابه هياكل الدخل بين الدول و الإنفاق على البحوث و التطوير، و قد حدد بورتر أربع مواصفات للبيئة التنافسية الملائمة للتصدير تتمثل في: كمية و نوعية عناصر الإنتاج، و تصاعد الطلب و ديناميكته، و شركات مساعدة ذات تنافسية جيدة، و ظروف الدولة المعنية و مدى سيادة المنافسة و الإدارة الجيدة، أما نظرية التبادل اللامتكافىء فكان مفادها أن الدول المتخلفة تمثل دائما الطرف الأضعف في عملية التبادل، أما نظريات إقتصاد الحجم تجد أن القدرة على التصدير للمنشآت المنتجة للسلع المتمايزة يكون بسبب إرتفاع حجم الطلب و زيادة حجم السوق و تحقق وفورات الحجم، و ترى نظرية تنوع المنتجات أنه يقوم تبادل تجاري مفيد بين الدولتين على أساس تزايد غلة الحجم في إنتاج سلعة واحدة في كل دولة.

- ✓ تبنت دول جنوب شرق آسيا و التي أشرنا إلى بعض منها (كوريا الجنوبية، ماليزيا، تايوان، تايلاندا) سياسات مرنة لترقية صادراتها الصناعية، فبداية إعتمدت سياسة إحلال الواردات و طورت صناعات خفيفة و تجميعية بسيطة ذات تقنية سهلة و أجور منخفضة ما ساعد على تقليل تكلفتها و رفع درجة تنافسيتها في الأسواق العالمية، و من ثم تحولت تدريجيا نحو سياسة التصنيع بهدف التصدير فإستهدفت بعض القطاعات الرائدة لتطويرها و إقحامها في الأسواق العالمية، فإتجهت نحو الصناعات الأكثر تعقيدا و تمكنت من نقل التقنية من إستيراد المعدات و الأدوات و الأستثمارات الأجنبية المباشرة، و دعمت الصادرات و تطوير المنتجات، و شجعت التعليم في الميادين العلمية و البحوث و التطوير و الإبتكار و الإستثمار في التجمعات الصناعية عالية الإنتاجية القائمة على الروابط الأفقية و الرأسية.
- ✓ أكدت عدة دراسات تجريبية على وجود علاقة إيجابية قوية بين الصادرات و بين النمو الإقتصادي، و التي أوصت بضرورة تنمية الصادرات في الدول النامية بهدف تحقيق النمو الإقتصادي و تنويع الإقتصاد.
- ✓ ساهمت طفرة إيرادات المحروقات في الجزائر الناجمة عن إرتفاع أسعار النفط في تحقيق معدلات نمو إقتصادية، إذ تعد الجزائر على المستوى الإفريقي ثالث منتج للنفط و أول منتج للغاز، و تحتل المرتبتين 11 بالنسبة للبترول و 10 بالنسبة للغاز عالميا، إذ بلغ متوسط معدل النمو الإقتصادي خلال الفترة (1990- 2013) 2,85 ٪، إلا أن معدلات النمو هذه مرتبطة بأسعار النفط، ما يجعل الإقتصاد الجزائري و توازناته عرضة للصدمات الخارجية، كما حدث في أزمة 1986 و أزمة 1998 و أزمة الرهن العقاري 2008، و أزمة الديون السيادية 2011، و تهاوي سعر النفط بداية سبتمبر 2015 ، ذلك لوضع سياسات إستهلاك رشيدة من طرف الدول الصناعية المستهلكة للنفط و ربطها بالبيئة، و توجهت نحو إيجاد مصادر طاقة بديلة، و وجود فائض في عرض النفط دون زيادة في الطلب، و إرتباط الطلب على النفط بمعدلات نمو البلدان الصناعية فإحتمالات الإنعاش أو الركود الإقتصادي تنعكس على إحتمالات زيادة أو إنخفاض الطلب على النفط.
- ✓ عدم التمكن من تثمين إتفاقية الشراكة الموقعة مع الإتحاد الأوربي، إذ من المتوقع أن تصبح الجزائر سوق مفتوحة أمام التجارة الخارجية الأوربية في حال تجسيد منطقة التبادل الحر، و إزالة كافة الحقوق الجمركية سيترتب عنها خسائر جمى في إيرادات الميزانية، كما أن المؤسسات المحلية تعاني من صعوبة في إقتحام الأسواق الأوربية إلا إذا عملت على تحسين أدائها و الإستفادة من الشراكة لتمويل الإستثمارات، و الإرتقاء بآليات التسيير و التمكن من التسويق و التحكم في التكنولوجيا، و الإستثمار في البحث و التطوير و العنصر البشري، و إنتاج سلع متنوعة ذات جودة و قادرة على المنافسة.

- ✓ بالرغم من الجهود المبذولة و السياسات المعتمدة من قبل السلطات العمومية بهدف ترقية و تنويع الصادرات خارج المحروقات، إلا أنه ظلت صادرات المحروقات مهيمنة على هيكل صادرات الإقتصاد الوطني إذ بلغت نسبة متوسطة 96,68 ٪ خلال الفترة (1990-2013)، بينما ظلت الصادرات خارج المحروقات تراوح مكانها تقريبا بالرغم من إرتفاعها المستمر إلا أنها لم تتجاوز في أحسن حالاتها 6,68 ٪، و قد سجلت نسب هامشية بالنسبة لإجمالي الصادرات إذ قدرت بـ3,31 ٪ خلال الفترة (1990-2013)، و هذا لما تتعرض له من معوقات رسمية متعلقة بالإطار المؤسساتي و التشريعي للصادرات خارج المحروقات، و معوقات داخلية متعلقة بالمؤسسات، و معوقات تعترض المنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية.
- ✓ تحرير التجارة الخارجية لم يفي بغرض ترقية الصادرات خارج المحروقات و رفع كفاءة الإقتصاد الوطني، و إنما حول السوق الوطنية إلى سوق رائجة بالسلع الأجنبية، ذلك لتوجه المؤسسات نحو الإستيراد المربح لتفادي مخاطر التصدير، ما إستنزف إيرادت الصادرات، فقد بلغت فاتورة الواردات سنة 2013 قيمة 54852 مليون دولار تشكلت أساسا في التجهيزات الصناعية بنسبة 29,48 ٪، و السلع الإستهلاكية بـ20,41 ٪، و المواد نصف المصنعة بـ20,41 ٪، و المواد الغذائية بـ17,46 ٪.
- ✓ ضعف تدفق الإستثمارات الأجنبية نحو الجزائر و خاصة خارج قطاع المحروقات، إذ تتوجه الإستثمارات أساسا إلى قطاع الطاقة و المناجم الذي حصد 30 مليار دولار ما بين (2000-2013) بمعدل 2,3 مليار دولار سنويا.
- ✓ التبعية الشديدة للإقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات فخلال الفترة (2001-2013) شكل نسبة 39,35 ٪ في الناتج المحلي الإجمالي بينما كانت نسب مساهمة الصناعة (إذ تتشكل من عمليات تركيب و تجميع و تعليب دون الخوض في غمار عملية الإنتاج، بالإضافة إلى عدم القدرة على إستيعاب تطور التقنيات الحديثة، و على ترقية النسيج الصناعي الوطني) و الزراعة ضعيفة مقدرة على التوالي بـ8,38 ٪ و 5,64 ٪، و الذان يحتاجان إلى إعادة بعث و رفع للقدرة التنافسية و الإبتكارية و التصديرية.
- ✓ غياب إستراتيجية وطنية واضحة لتشجيع الصادرات خارج المحروقات، حيث تم تبني إستراتيجية دون التنويع و دون إختيار عدد من السلع الغير تقليدية لإنتاجها قصد التصدير، و دون إعطاء الأولوية لقطاع التصنيع الذي من شأنه جذب باقي قطاعات الإقتصاد الوطني و رفع القدرة التنافسية و الكفاءة الإنتاجية للسلع التصديرية لتمكينها من التوغل إلى الأسواق الخارجية، و دون تحديد الإمكانيات التصديرية للدولة، و عدم دراسة الأسواق الخارجية و إحتياجاتها من السلع و الخدمات.
- ✓ كان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و خاصة الخاصة منها دور في تحقيق النمو الإقتصادي من خلال المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي و الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات و القيمة المضافة و القيمة المضافة خارج المحروقات، و توفير مناصب شغل

و المساهمة في التنمية المحلية و في جذب الإستثمارات، و في ترقية الصادرات خارج المحروقات خاصة الصناعية منها ذلك لتنامي تعدادها المتواصل، إلا أنه لا تزال تعاني من عدة معوقات و التي لابد من تذليلها.

آفاق الدراسة:

- ✓ دور التحفيزات الضريبية و الجبائية في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ الإستثمارات الأجنبية المباشرة و دورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ دراسة قياسية لأثر التنويع الإقتصادي على النمو الإقتصادي.

قائمة المراجع:

أولا باللغة العربية:

✓ الكتب:

1- أحمد فريد مصطفى، الإقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، 2007.

2- إكرام مياسي، الإندماج في الإقتصاد العالمي و إنعكاساته على القطاع الخاص، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر 2010.

3 - الأمير رحيمة العبود، دراسات في الإقتصاد الدولي : آراء إقتصادية و إجتماعية، دار دجلة ناشرون و موزعون، المملكة الأردنية، 2011.

4- أيمن أبو خضير و حسام علي داود، إقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، الأردن، الطبعة الأولى 2002.

5- بسام الحجاز، العلاقات الإقتصادية الدولية، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2003 .

6- بوعشة مبارك، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، قضايا إقتصادية و إدارية معاصرة في مطلع القرن الحادي و العشرين: التحديات، الفرص، الآفاق، الجزء الثالث، تأليف كل من وفيقة غول و سامي فياض و آخرون، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.

7- حمدى أحمد العناني، مقدمة في الإقتصاد الكلي، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى 1995 .

8- خالد محمد السواعي، التجارة و التنمية، دار المناهج للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، ،2006.

9- خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، لبنان، 2013.

10- رابح خوني و رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة و النشر و التوزيع 2008.

11- رعد الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر دمشق، الجزء الأول ، الطبعة الأولى 2000 .

12- زينب حسين عوض الله، إقتصاد دولي، الدار الجامعية 1998 .

13- سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مقدمة في إقتصاد التنمية، مديرية دار الكتب للطباعة و النشر، 1988.

14- عادل أحمد حشيش، العلاقات الإقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000 .

15- عبد الرحمن بابنات و ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، دار المحمدي العامة، 2008.

16- عبد الرحمن يسرى أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة و مشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة و النشر و التوزيع، 1996.

17- عبد الله ناصر السويدي، شيخة سيف الشامسي، معجزة شرق آسيا النمو الإقتصادي و السياسات العامة، مركز الإمارات و البحوث الإستراتيجية، الطبعة الأولى 2000.

18- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية، الطبعة الأولى2007، دار الخلدونية.

19- علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة، الطبعة الثانية 2010.

20- فايز جمعة صالح النجار و عبد الستار محمد علي، الريادة و إدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر و التوزيع، 2008 .

21- فريد النجار، تسويق الصادرات العربية و آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى، دار قباء للطباعة و النشر و التوزيع، 2002.

22- فريدريك شرر تعريب علي أبو عشمة، نظرة جديدة إلى النمو الإقتصادي و تأثره بالإبتكار التكنولوجي، مكتبة العبيكان، الطبعة الأولى 2002 .

23- قادة أقاسم و عبد المجيد قدي، المحاسبة الوطنية، ديوان المطبوعات الجامعية، 1994.

24- قاشي فايزة، الإقتصاد الدولي تنقل السلع و حركة عوامل الإنتاج، منشورات الأديب 2007.

25- كمال علاوي كاظم الفتلاوي، مبادىء علم الإقتصاد، دار صفاء للنشر و التوزيع، 2008.

26- مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، 2007.

27- محمد أحمد السريتي، إقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2008.

28- محمد العربي ساكر، محاضرات في الإقتصاد الكلي، دار الفجر للنشر و التوزيع، 2006.

29- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى 2011.

30- محمد صالح تركي القريشي، علم أقتصاد التنمية، مكتبة الجامعة الشارقة إثراء للنشر و التوزيع الأردن، الطبعة الأولى،2010.

31- محمد صفوت قابيل، نظريات و سياسات التنمية الإقتصادية، 2008.

35- محمد عبد العزيز عجمية و إيمان عطية ناصف، التنمية الإقتصادية : دراسات نظرية و تطبيقية، جامعة الإسكندرية 2000.

36- محمد عبد العزيز عجمية و عبد الرحمن يسرى أحمد، التنمية الإقتصادية و الإجتماعية و مشكلاتها، الدار الجامعية، 1999.

[1] محمد عبد العزيز عجمية، و محمد علي الليثي، التنمية الإقتصادية: مفهومها، نظرياتها، سياساتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 20.

37- مدحت القريشي، التنمية الإقتصادية نظريات و سياسات و موضوعات، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى 2007.

38- مدني بن شهرة، الإصلاح الإقتصادي و سياسة التشغيل (التجربة الجزائرية)، دار الحامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2008.

39- ميراوي عبد الكريم و طوباش علي، الشراكة و تأهيل المؤسسات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية،2009 .

40- نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2007.

41- هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، مؤسسة وائل للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 1994.

42- هايل عبد المولى طشطوش ، المشروعات الصغيرة و دورها في التنمية الإقتصادية، دار الحامد للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى، 2012.

43- هجير عدنان زكي أمين، الإقتصاد الدولي النظرية و التطبيقات، إثراء للنشر و التوزيع الأردن، الطبعة الأولى 2010.

44- هوشيار معروف، دراسات في التنمية الإقتصادية (إستراتيجيات التصنيع و التحول الهيكلي) طروحات فكرية و حالات دراسية، دار صفاء للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2005.

45- وليد الجيوسي،أسس التنمية الإقتصادية، مركز الرواد دار جليس الزمان للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 2009.

46- وليد عبد الحميد عايب، الآثار الإقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق الحكومي، دراسة تطبيقية قياسية لنماذج التنمية الإقتصادية، مكتبة حسن العصرية، 2010.

47- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، 2010.

✓ المجلات و الدوريات:

1- أحمد الكواز، التجارة الخارجية و النمو الإقتصادي، جسر التنمية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد الثالث و سبعون ماي 2008، السنة السابعة، الصادرة عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت.

2- أحمد الكواز، النظام الجديد للتجارة العالمية، سلسلة جسر التنمية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، الصادرة عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت.

3- أحمد الكواز، ملخص لأهم تطورات نظرية التجارية الخرجية، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط.

5– أحمد الكواز، أهم إستراتيجات السياسة التجارية، المعهد العربي للتخطيط، وثيقة على شكل pdf.

6– آيت يحيى سمير، التعويم المدار للدينار الجوائري بين التصريحات و الواقع، مجلة الباحث، عدد09، 2011.

5- بلقاسم العباس، السياسات الصناعية في ظل العولمة، سلسلة جسر التنمية الصادية عن المعهد العربي للتخطيط، العدد 111، مارس 2012.

6- بن عنتر عبد الرحمن، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر: دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية و القانونية، المجلد 24، العدد الأول 2008.

7- تواتي بن علي، مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الإقتصادية الإقليمية و العالمية، مجلة الباحث، العدد السادس/ سنة 2008.

8- جمال خنشور و حمزة العوادي، نحو إرساء إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الواحات للبحوث و الدراسات الصادرة عن جامعة غرداية، المجلد السابع، العدد (2)، 2014.

9- رايس حدة و كرامة مروة، تقييم التجربة الجزائرية في مجال جدب الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية- دراسة تحليلية، أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد الثاني عشر ديسمبر 2012، مجلة صادرة عن جامعة محمد خيضر بسكرة.

10- زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورو- متوسطة و أثرها على الإقتصاد الجزائري، مجلة شمال إفريقيا، العدد الأول.

11- زغيب شهرزاد، الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، واقع و آفاق، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثامن فيفري 2005، الصادرة عن جامعة محمد خيضر ببسكرة.

12- زغيب شهرزاد و حكيمة حليمي، الإقتصاد الجزائري ما بعد النفط: خيارات المستقبل، مجلة المستقبل العربي، يناير 2012، الصادرة عن مركز دراسات الوحدة العربية.

13- سفيان بن عبد العزيز، دعم و تطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات، بحوث إقتصادية عربية، ربيع 2013.

14- سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر«دراسة تقييمية لبرنامج ميدا »، مجلة الباحث، الصادرة عن جامعة ورقلة، العدد 9 / 2011.

15- سمينة عزيزة الشراكة الأورو- جزائرية بين متطلبات الإنفتاح الإقتصادي و التنمية المستقلة، مجلة الباحث الصادرة عن جامعة ورقلة، عدد9 / 2011.

16- شبوطي حكيم، الدور الإقتصادي و الإجتماعي لمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أبحاث إقتصادية و إدارية، الصادرة عن جامعة محمد خيضر بسكرة- الجزائر ،العدد الثالث جوان 2008.

17- شريف غياط و محمد بوقموم، التجربة الجزائرية في ترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية و القانونية، المجلد 24 ، العدد الأول 2008.

18- صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الإقتصادية و علوم التسيير،العدد (3)، 2004.

19- عابد بن عابد العبدلي، تأثير الصادرات على النمو الإقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية، مجلة مركز صالح للإقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، السنة التاسعة، العدد 27، 2005.

20- عادل عبد العظيم، إستخدام الحوافز لإستهداف الإستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط، pdf.

21- عبد الرحمن المنصوري، تجربة كوريا الجنوبية :عوامل النجاح و تحديات المستقبل، مركز الجزيرة للدراسات، 24 جوان 2013.

22- عمر محمود أبو عيدة، أداء الصادرات الفلسطينية و أثرها على النمو الإقتصادي: دراسة قياسية للفترة 1994-2011 ، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية،2013، المجلد 15، العدد 1.

23- فروحات حدة، الطاقات المتجددة كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر، دراسة لواقع مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير بالجزائر، مجلة الباحث، عدد 11 / 2012، جامعة ورقلة.

24- فلة عاشور، إنعكاسات السياسة التجارية في الجزائر منذ 1994، مجلة العوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة،العدد الرابع و العشرون، مارس 2012.

24- فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين إتفاق الشراكة الأورو- متوسطية و الإنظمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، عدد11 / 2012.

25- كمال عايشي، دور نظرية الإوز الطائر الآسيوية في السياسة الصناعية الجديدة في الجزائر للتحول إلى الهيكل التصديري، أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد السادس، ديسمبر 2009.

26- محمد زرقون،إنعكاسات إستراتيجية الخوصصة على الوضعية المالية للمؤسسة الإقتصادية- دراسة حالة بعض المؤسسات الإقتصادية الجزائرية، مجلة الباحث، الصادرة عن جامعة ورقلة، عدد 07 ،2009 / 2010.

27- محمد زيدان، الهياكل و الآليات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر، مجلة شمال إفريقيا، العدد السابع.

28- محمد فوزي شعوبي و دادن عبد الوهاب، تحليل السلوك الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية في الجزائر خلال الفترة 1990- 2006 مدخل التحليل إلى مركبات أساسية، مجلة أبحاث إقتصادية و إدارية، الصادرة عن جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد السادس- ديسمبر 2009.

29- مصطفى باكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، سلسلة جسر التنمية، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية صادرة عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت،العدد 50.

30- منى مسغوني، نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة الباحث، الصادرة عن جامعة ورقلة، عدد 10 / 2012.

31- ناصر دادي عدون، متناوي محمد،إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، الأهداف و العراقيل، مجلة الباحث، عدد03 / 2004.

32- نبيل بوفليح، دراسة تقييمية لسياسة الإنعاش الإقتصادي المطبقة في الجزائر في الفترة 2000- 2010، مجلة أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد الثاني عشر، ديسمبر 2012.

33- نوري منير، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية تجربة و نتائج، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الإقتصادية و السياسية، الصادرة عن جامعة الجزائر، جوان 2011.

34- وصاف سعيدي، تنمية الصادرات و النمو الإقتصادي في الجزائر، الواقع و التحديات، مجلة الباحث العدد 01 / 2002.

35- التجربة الكورية في تنمية الصادرات، وثيقة على شكل pdf، المعهد العربي للتخطيط.

✓ **القوانين و المراسيم التنفيذية و الأنظمة:**

1- القانون رقم 98 / 10 المتعلق بقانون الجمارك المؤرخ في 22 أوت 1998، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 61.

2- القانون رقم 12- 12 المؤرخ في 26 ديسمبر، المتضمن قانون المالية لسنة 2013، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 72.

3- القانون رقم 90- 16 المؤرخ في 07 / 08 / 1990، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 34.

4- القانون رقم 13- 08 المؤرخ في 30 ديسمبر 2013، المتضمن قانون المالية لسنة 2014، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، السنة الخمسن، العدد 68.

5- القانون رقم 14- 10 المؤرخ في 30 ديسمبر 2014، المتضمن قانون المالية لسنة 2015، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 78.

6- القانون رقم 01/ 18 المؤرخ في 12 ديسمبر سنة 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 77.

7- المرسوم التنفيذي رقم 91- 37 المؤرخ في 13 فيفري 1991، المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 1.

8- المرسوم التنفيذي رقم 05- 165 المؤرخ في 3ماي سنة 2005، المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و تنظيمها و تسييرها.

9- المرسوم التنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 74.

10- المرسوم التنفيذي رقم 14- 242 المؤرخ في 27 أوت 2014، المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة الصناعة و الطاقة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 52.

11- المرسوم التنفيذي رقم 03- 80 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، المتعلق بإنشاء المجلس الوطني الإستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية رقم 13.

12- المرسوم التنفيذي رقم 07- 78 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13.

13- المرسوم التنفيذي رقم 03- 79 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، المحدد للطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مهامها و تنظيمها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13.

14- المرسوم التنفيذي رقم 03- 79 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، المحدد للطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مهامها و تنظيمها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13.

15- المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 52.

16- المرسوم التنفيذي رقم 4- 14 المؤرخ في 22 يناير 2004، المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر و تحديد قانونها الأساسي، الجريد الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 06 .

17- المرسوم التنفيذي رقم 14- 242 المؤرخ في 27 أوت 2014 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة الصناعة و الطاقة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 52.

19- المرسوم الرئاسي رقم 04 – 134 المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 27.

20- المرسوم الرئاسي رقم 04- 223 المؤرخ في 3 أوت 2004 ، المتضمن التصديق على إتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 49.

21- المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993، المتعلق بترقية الإستثمار.

22- المرسوم تنفيذي رقم 06- 355 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006 ، المتعلق بصلاحيات المجلس الوطني للإستثمار و تشكيلته و تنظيمه و سيره، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64.

23- المرسوم تنفيذي رقم 07- 119 المؤرخ في 23 أفريل 2007 ، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة و الضبط العقاري و يحدد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 27.

24- المرسوم تنفيذي رقم 14- 242 المؤرخ في 27 أوت، المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة الصناعة و المناجم، الجريدة الرسمية للجمورية الشعبية الجزائرية، العدد 52.

25- المرسوم رقم 87 -63 المؤرخ المؤرخ في 3 مارس 1987، المتعلق بإنشاء الديوان الوطني للأسواق و التصدير، الجريدة الرسمية العدد 10، السنة الرابعة و العشرون.

26- المرسوم التنفيذي رقم 96- 327 المؤرخ في 01 / 10 / 1996، المتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية العدد 58، السنة 33.

27- المرسوم التنفيذي رقم 04- 174 المؤرخ في 12 / 06 / 2004، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و تنظيمها و سيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 39.

28- المرسوم التنفيذي رقم 11- 4 المؤرخ في 9 يناير 2011، المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 2 المؤرخ في 12 يناير 2011.

29- النظام رقم 03-91 المؤرخة في 20 فبراير 1991، المتعلق بشروط القيام بعمليات إستيراد سلع للجزائر و تمويلها.

30- النظام رقم 90 – 02 المؤرخ في 8 سبتمبر سنة 1990، المحدد لشروط فتح و سير حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين لتمويل النشاطات إقتصادية و إعادة تحويلها إلى الخارج و مداخيلها.

31- النظام رقم 90-03 المؤرخ في 8 سبتمبر 1990، المحدد لشروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر.

32- النظام رقم 91-13 المؤرخ في 14 أوت سنة 1991، المتعلق بالتوطين و التسوية المالية للصادرات خارج المحروقات.

33- النظام رقم 07 – 01 الموافق لـ 3 فبراير 2007، المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 31.

34- النظام رقم 11- 06 المؤرخ في 19 أكتوبر سنة 2011، المعدل و المتمم للنظام رقم 07 – 01 الموافق لـ 3 فبراير 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة.

35- الأمر 01- 03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الإستثمار، الجريدة الرسمية العدد 47.

36- الأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المتعلق بترقية الإستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 47.

37- الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المتعلقة بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد البضائع و تصديرها، المؤرخ في 19 يوليو 2003، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الشعبية، العدد 43.

✓ المؤتمرات و الملتقيات:

1- آيت زيان كمال و إليفي محمد، واقع و آفاق الطاقات المتجددة في الدول العربية الطاقة الشمسية و سبل تفعيلها في الوطن العربي، المؤتمر العلمي الدولي التنمية المستدامة و الكفاءة الإستخدامية للموارد المتاحة، يومي 07 و 08 أفريل 2008، جامعة فرحات عباس سطيف.

2- بن خيرة سامي و بخلوة بايس، ، الملتقى الوطني حول : واقع و آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5- 6 / 05 /2013 بجامعة الوادي، عنوان المداخلة: المؤسسات الصغيرة و دورها في دعم التشغيل في الجزائر.

3- بودخدخ كريم و بودخدخ مسعود، ورقة بحثية مقدمة للمشاركة ضمن فعاليات الملتقى الوطني الأول حول دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الإقتصاد الجزائري و التحضير لمرحلة ما بعد النفط يومي 20 و 21 نوفمبر 2011 بعنوان رؤية نظرية حول إستراتيجية تطوير القطاع الخاص في النشاط الإقتصادي.

4- خلوفي عائشة و بن زيادي أسماء و آيت بارة شفيعة، أبحاث المؤتمر الدولي حول: تقييم آثار برامج الإستثمارات العامة على التشغيل و الإستثمار و النمو الإقتصادي خلال الفترة 2001- 2014، يومي 11 و 12 مارس 2013، عنوان المداخلة: تقييم آثار برامج الإستثمارات العامة على إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر.

5- ريمي رياض و ريمي عقبة، الملتقى الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5 و 6 ماي 2013، عنوان المداخلة:تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر،محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

6- زلاسي رياض و مرزوقي نوال و مجيلي خليصة ، ، الملتقى الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5 و 6 ماي 2013، عنوان المداخلة: تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

7- شريف بوقصبة و علي بو عبد الله، اللتقى الوطني حول: واقع النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائرية يومي 5 و 6 ماي 2013، عنوان المداخلة: واقع و آفاق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

8- صالحي ناجية و مخناش فتيحة، ابحاث المؤتمر الدولي حول: تقييم آثار برامج الإستثمارات العامة على التشغيل و الإستثمار و النموالإقتصادي خلال الفترة 2001- 2014، يومي 11 و 12 مارس2013 ، عنوان المداخلة: أثر برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي و البرنامج التكميلي لدعم النمو و برنامج التنمية الخماسية على النمو الإقتصادي (2001- 2014) نحو تحديات آفاق النمو الإقتصادي الفعلي و المستديم.

9- ضو نصر و علي عبسي، الملتقى الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي و المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، يومي 5 و 6 ماي 2013 ، عنوان المداخلة التجارب الدولية في مجال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، محور المداخلة: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

10- عماري جمعي و قندوز طارق، التسويق الصناعي كمدخل إستراتيجي و تنافسي لترقية الصادرات الصناعية الجزائرية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة و الإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية.

11- قوريش نصيرة، آليات و إجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ، يومي 17 و 18 أفريل 2006 .

12- كتوش عاشور و طرشي محمد ، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أفريل 2006، عنوان المداخلة: تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

13- مجدي الشوربجي، العلاقة بين رأس المال البشري و الصادرات و النمو الإقتصادي في تايوان، بحث مقدم إلى الملتقى العلمي الدولي : المعرفة في ظل الإقتصاد الرقمي و مساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للدول العربية، يومي 27 و 28 نوفمبر 2007، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف.

14- الورقة القطرية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مؤتمر الطاقة العربي العاشر، المنعقد بأبو ظبي دولة الإمارات العربية المتحدة، المنعقد يومي 21 و 23 ديسمبر 2014.

✓ **المذكرات:**

1- العمري علي، دراسة تأثير تطورات أسعار النفط الخام على النمو الإقتصادي دراسة حالة الجزائر (1970-2006)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل الماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص: إقتصاد كمي، جامعة الجزائر، السنة الدراسية: 2007- 2008.

2- بلقة إبراهيم، آليات تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثرها على النمو الإقتصادي – دراسة حالة الجزائر -، مذكرة ماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص نقود و مالية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، السنة الجامعية 2008- 2009.

3- تكواشت عماد، واقع و آفاق الطاقة المتجددة ودورها في التنمية المستدامة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر باتنة، السنة الجامعية 2011 – 2012.

5- عبد القادر ناصور، إشكالية الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: محاولة تحليل، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية، فرع إقتصاد تنمية، جامعة أبو بكر – تلمسان-، السنة الجامعية: 2013- 2014.

6- قاسمي الأخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في الجزائر: دراسة مستقبلية حول تنويع الإقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة تضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص: إقتصاد التنمية،جامعة الحاج لخضر باتنة، السنة الجامعية 2013- 2014.

8- كبداني سيدي أحمد، أثر النمو الإقتصادي على عدالة توزيع الدخل في الجزائر مقارنة بالدول العربية: دراسة تحليلية و قياسية، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد،جامعة أبي بكر بلقايد – تلمسان- ، السنة الجامعية 2012- 2013.

9- محي الدين حمداني، حدود التنمية المستدامة في الإستجابة لتحديات الحاضر و المستقبل، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، تخصص: تخطيط، جامعة الجزائر، السنة الجامعية: 2008- 2009.

10- مدوري عبد الرزاق، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادات خارج المحروقات في الجزائر مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجيستر في الإقتصاد، تخصص إقتصاد دولي،جامعة وهران، السنة الجامعية: 2011- 2012.

11- موسى سعداوي، دور الخوصصة في التنمية الإقتصادية- حالة الجزائر-، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، فرع تخطيط إقتصادي، جامعة الجزائر، السنة الجامعية: 2006 – 2007.

12- مولاي لخضر عبد الرزاق، متطلبات تنمية القطاع الخاص بالدول النامية – دراسة حالة الجزائر- ،أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، تخصص: إقتصاد التنمية، جامعة أبي بكر بلقايد – تلمسان- ، السنة الجامعية: 2009-2010.

13- وحيد خير الدين، أهمية الثروة النفطية في الإقتصاد الدولي و الإستراتيجيات البديلة لقطاع المحروقات، مذكرة ماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، السنة الجامعية: 2012- 2013.

✓ التقارير:

1- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لسنة 2008.

2- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لسنة 2010.

3- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لسنة 2014 .

4- التقرير الإقتصادي العربي الموحد لسنة 2013.

5- التطورات الإقتصادية و النقدية للجزائر لسنة 2010 و عناصر التوجه للسداسي الأول من سنة 2011 .

7- تقرير لجنة عمليات البورصة و مراقبتها السنوي، 2010

8- التقرير السنوي 2013 : التطور الإقتصادي و النقدي للجزائر.

9- النشرة الثلاثية الإحصائية رقم 05 ديسمبر 2008 لبنك الجزائر.

10- النشرة الثلاثية الإحصائية رقم 08 سبتمبر 2009 لبنك الجزائر.

11- النشرة الثلاثية الإحصائية رقم 26 جوان 2014 لبنك الجزائر.

ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية:

– les livres:

1- Alain Massiera, De La Croissance économique Au Développement Durable,l'Harmattan , Série cours principaux collection l'esprit économique.

2- Améziane Ferguene , croissance économique et développement: nouvelle approche, édition Campus ouvert, 2011.

3- Dwight H Perkins, Steven Radelet et David Lindauer, Traduction de la 6éme édition américaine par Bruno baron – Renault, Economie du développement, de boeck 3éme édition 2008.

4- Gregory N . Mankiw , Macroéconomie, Traduction de la 5éme édition américaine par Jean Houard,3éme édition, de boeck 2003.

5- Philippe Darreau Avant- propos de Christian Bordes, Croissance et politique économique, de boeck, 1er édition 2003.

6- Henri louberge et Pierre Mauer, Financement et assurance des crédits à l'exportation, librairie Drog- Génere Paris, 1985.

7- Paul Krougman, Macroéconomie, Traduction de la 2éme édition américaine par Laurent Baechler, de boeck, 2009.

7- Paul Krougman, Maurice Opstfeld et autres, Economie internationale, pearson education , 7éme édition 2006.

- Les revus:

1- Benziane Imen et Ouafia Tedjani ,«contribution de la mise à niveau des PME à la réduction du taux de chômage », recherches économique et managériale, N°5,Juin 2009.

2- Industrie Algérie, publication trimestrielle du ministère de l'industrie, de la la petite et moyenne entreprise, et de promotion de l'investissement, Avril 2012.

3- Recuil relatif aux avantages et facilitatio accordes aux exportation gors hydrocarbures, ministere du commerce, direction de la promotion des exportations, Avril 2007.

- bulltins et les rapports :

1- Bulletin d'information statistique de la PME 2010, numéro 18.

2- Bulletin d'information statistique de la PME , données 2011, numéro 20.

3- Bulletin d'information statistique de la PME, données 2012, numéro 22.

4- Bulletin d'information statistique de la PME, données du premier semestre 2013, N° 23.

5- évolution des échanges extérieurs de marchandises de (2001- 2012), collections statistiques, « n° 182, série E), éditée par l'office national des statistiques.

6- évolution des échanges extérieurs de marchandises de (2003 - 2013), collections statistiques, « n° 188, série E), éditée par l'office national des statistiques.

7- statistique du commerce international 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.

✓ مواقع الأنترنت:

1- www.ons.dz

2- www. algex.Dz

3- www.douane.gov.dz

4- http :// www. exportateur-algerie. org

5- www .arab - api .org

6- www.mincomerce.gov.dz

7- www. iaigc.org

8- www.bank of-algeria.dz

9- www.omc.org

10- www.mip mepi.gov.dz

الملخص:

تهيمن المحروقات على الصادرات الجزائرية إذ تمثل المورد الأساسي للخزينة العمومية، فإرتفاعها يحقق فائض في الميزان التجاري، و زيادة رصيد العملات الأجنبية التي تسمح بتمويل عملية الإسستيراد ، و تمويل مشاريع التنمية الإقتصادية، هذه التبعية الشديدة للإقتصاد الجزائري للمحروقات و ما يطرأ على أسعارها من تذبذبات جعلته هشا و ريعيا خاضعا للتغيرات في الأسواق الدولية، و خير دليل أزمة 1986 التي كان لها عدة آثار سلبية على التوازنات الإقتصادية الداخلية و الخارجية، لذا كان و لابد من تحضير الإقتصاد الوطني لمرحلة ما بعد النفط و إيجاد موارد جديدة للعملة الأجنبية و التقليل من خطر التعرض لتقلبات سوق النفط العالمية، و عليه تم تسطير جملة من السياسات بغرض ترقية و تنويع الصادرات الوطنية خارج المحروقات و تحقيق معدلات نمو مستمرة.

الكلمات المفتاحية: النمو الإقتصادي، سياسة إحلال الواردات، سياسة التصنيع للتصدير، الصادرات خارج المحروقات، الإستثمار الأجنبي المباشر، الإندماج في الإقتصاد العالمي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

Résumé:

les hydrocarbures dominent sur Les exportations Algériennes, et représentent la source principale des revenus du trésor publique. leur augmentation réalise un excédent dans la balance commerciale, et l'augmentation du solde en devises étrangères qui permettent de financier l'opération d'importation, et le financement des projets de développement économique. cet forte dépendance de l'économie algériennes des hydrocarbures et les fluctuation de leurs prix, l'ont rendu fragile et rentières soumis aux changements sur les marchés internationaux, et la meilleure preuve la crise de 1986 qui a eu plusieurs répercutions négative sur les équilibres économiques nationale internes et externe. c'est pour cela qu'il était indispensable de préparer l'économie nationale pour l'étape de l'après le pétrole et trouver des nouvelles sources de devise étrangère et minimiser le risque de l'exposition aux caprices du marché pétrolier mondiale. De ce fait, un ensemble des politiques ont été planifiées dans le but de promouvoir et diversifier les exportations hors hydrocarbures et réaliser des taux de croissance continue.

Les mots clé: la croissance économique, la politique de substitution l'importations, les exportations hors hydrocarbures, l'investissement direct étranger, la politique d'industrialisation pour l'exportation, l'intégration dans l'économie mondiale, les petites et moyenne entreprises.

Absstrat:

The hydroocarbons dominate over Algerian exports, and represent the primary source of the income of the treasury. Their increase carries out one exedent in the trade balance, and increase in the balance of foreign currencies which allow financing of imports and financing of economic develpement project. This strong depandance of algerian economic of hydrocarbons and the fluctuation of their price made rent and sensible subjected to the change on the international markets, and the best proof the crisis of 1986 which had several reflected negative on the balanced economic once interns and external. Therefore it was essential to prepare the national economic main roads for the stage of after oil and to find news source of foreign currency and to minimize the risk of the world exposure to the whims of the oil market .this fact, a whole of the policies were planned with an aim of promoting and of diversifying exports except hydroncarbons and of carrying out growth rate continous.

Key words: Economic growth, the policy of substitution imports, exports except hydrocarbons, the direct foreign investment, the policy one of industrialization for export, integration in the worldwide economic, small and medium- sized companies.