الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم تجارية

رقم:.....

ميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

فرع: علوم تجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

عنـــــوان الموضـــوع:

أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر

دراسة حالة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 2007-2017

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم التجارية

إعـداد الطالب:

- بوبكرية نورالدين

إشراف الدكتور:

فاتح غلاب

أعضاء لجنة المناقشة

اللقب والاسم	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
		جامعة المسيلة	رئيسا
فاتح غلاب	أستاذ محاضر –أ-	جامعة المسيلة	مشرفا ومقررا
		جامعة المسيلة	مناقشا

السنة الجامعية:2018/2017

شكـــر وعرفـان

﴿رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وأن أعمل صالحاً ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين﴾

الحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات، وأشكره وأثني عليه الثناء كله سبحانه وتعالى على ما أعطاه لي من قدرة وصحة لإتمام هذا العمل، والذي من خلاله أترجم معاني الإحترام والتقدير لكل من ساهم ولو بكلمة في إنجازه، وأسأله عز وجل أن يجعله خالصا لوجهه الكريم.

وفي هذا المقام

أتقدم بالشكر الجزيل الحامل لكل معاني الامتنان و الاحترام والعرفان بالجميل للأستاذ المشرف" **غلاب فاتح**" الذي لم يبخل علي بنصائحه وتوجيهاته القيمة التي كانت خير معين في البحث، كما أشكره على جديته في العمل ونتمنى له التوفيق.

و نتقدم بالشكر للجنة المناقشة التي سيكون لها دورا كبيرا في تقويم وتثمين هذا البحث

إلى كل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير بجامعة المسيلة على كل المعلومات التي قدموها لنا طيلة المشوار الجامعي.

نور الدين

إهداء

إلى نبع الحنان ورمز الوفاء وفيض السخاء وجود العطاء

أمي الغالية حفظها الله.

إلى من علمني الحياة كفاح وإرادة وأن النجاح مصدر للسعادة

والدي الفاضل حفظه الله.

إلى من حبهم يسري في عروقي ويلهج بذكرهم قلبي إلى من عاشوا معي الحياة حلوها ومرها

إخوتي وأخواتي الأعزاء.

إلى أهل الوفاء أصدقائي الأحباء والأعز على قلبي، وكل من وقف بجانبي.

إلى جميع طلبة قسم علوم تجارية و بالأخص طلبة السنة الثانية ماستر مالية وتجارة دولية دفعة 2018/2017.

إلى من تقاسموا معي عناء هذا العمل .

إلى كل من كان له أثر طيب في حياتي وترك بصمات الحب والوفاء في ذاكرتي .

إلى كل من يحمل مذكرتي بعدي، إلى كل من سكن حبهم قلبي ونسيهم قلمي.

بوبكرية نور الدين

فهرس المحتويات

المحتويات	الصفحة
شكر وعرفان	I.
إهداء	II.
الفهرس	III.
فهرس الأشكال	III
فهرس الجداول	III
مقدمة عامة.....	أ– و
الفصل الأول: الاطار النظري للتصدير والنمو الاقتصادي	
تمهيد.....	7
المبحث الأول: مفاهيم عامة حول النمو الاقتصادي	**8**
المطلب الأول: النمو والتنمية (الأسس والمفاهيم).....	8
المطلب الثاني: العوامل المحددة للنمو الاقتصادي.....	13
المطلب الثالث: نظريات و نماذج النمو الاقتصادي.....	17
المبحث الثاني: الاطار المفاهيمي لترقية الصادرات	**25**
المطلب الأول:.تعريف التصدير وأهدافه.....	25
المطلب الثاني. أنواع التصدير.....	26
المطلب الثالث: أهمية التصدير	27
المطلب الرابع: مضاعف الصادرات.....	28
المبحث الثالث: انعكاس استراتيجية التصدير على النمو الاقتصادي.....	**28**
المطلب الأول: القوانين والقرارات المنتهجة.....	28
المطلب الثاني: السياسات و الاستراتيجيات المنتهجة في التصدير.....	32
المطلب الثالث: الهيئات المساهمة في تنمية الصادرات غير النفطية.....	36
خلاصة الفصل.....	45

الفصل الثاني: اسهامات تنمية الصادرات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز النمو الاقتصادي بالجزائر.	
تمهيد	47
المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	48
المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	48
المطلب الثاني: مميزاتها و خصائصها.....	52
المطلب الثالث: أهميتها بالنسبة للاقتصاد.....	53
المبحث الثاني: دور صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية في تحقيق النمو الإقتصادي	55
المطلب الأول: نشأة و تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.....	55
المطلب الثاني: الدور الوظيفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.....	62
المطلب الثالث: المشكلات التي تواجهها.....	65
المبحث الثالث: إجراءات تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية	68
المطلب الأول:برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	68
المطلب الثاني: برامج تعزيز القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية.....	69
المطلب الثالث: سبل تفعيل دور صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	74
المبحث الرابع: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر.....	77
المطلب الأول:تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة.....	77
المطلب الثاني: تطور الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر.....	80
المطلب الثالث: إسهام صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية في النمو الإقتصادي بالجزائر.....	81
خلاصة الفصل.....	87
الخاتمة	89
النتائج	89
الاقتراحات	90
أفاق الدراسة	91

قائمة المراجع	93
ملخص الدراسة	

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصحة
(1-1)	أنموذج الدراسة	ب
(2-2)	تنامي عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	57
(2-3)	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في العشر الراتب الأولى	59
(2-4)	توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في بعض ولايات الجنوب لسنوات 2015، 2016، 2017	60
(2-5)	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على قطاعات النشاط الإقتصادي.	62
(2-6)	البيان العام لبرنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	75

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
(1-1)	الدراسات السابقة لموضوع الدراسة	هـ – و
(2-2)	تنامي عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	57
(2-3)	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في العشر مراتب الأولى)	58
(2-4)	توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في بعض ولايات الجنوب لسنوات 2015، 2016، 2017.	60
(2-5)	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على قطاعات النشاط الإقتصادي.	61
(2-6)	توزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة على فروع النشاط الاقتصادي (2012-2017)	77
(2-7)	يوضح تطور صادرات المؤسسات ص م غير النفطية	80
(2-8)	تطور القيمة المضافة حسب القطاعات (2015- 2017)	82
(2-9)	تطور القيمة المضافة ل م ص م حسب قطاعات النشاط	82
(2-10)	تطور رقم الأعمال حسب الفروع لسنتي 2015 و 2016	84
(02-11)	تطور الناتج الداخلي الخام PIB حسب القطاعين العام و الخاص خلال الفتر 2013-2017	85

مقدمة

1. تمهيد

يعد النمو الاقتصادي في الوقت الحالي من بين الأهداف الرئيسية التي تسعى الدول برمتها إلى تحقيقه، سواء تلك المتقدمة منها أو النامية، و أنه لا يمكن تصور عملية تنمية إقتصادية من دون تحقيق معدلات عالية ومستمرة من النمو الاقتصادي، فمتوسط الدخل الحقيقي للفرد هو من بين أهم المؤشرات التي تفرق بين تقدم الدول و تخلفها، لا بارتفاعه حيث يعطي دلالة على تحسن الوضع المعيشي للأفراد و رفاهيتهم، لهذا فالفوارق الحاصلة ما بين الدول المتقدمة و الدول النامية في مستويات الرفاهية سببها هو الفجوة الهائلة في مستويات الدخول بين هذه الدول؛ هذه الفجوة التي ترجع بالأساس إلى التدهور الكبير في الأنظمة الإنتاجية لهذه الدول و قدم وسائلها وأساليبها الإنتاجية، و أيضا في جانب آخر إلى النمو السكاني الكبير الذي تعرفه من جهة أخرى، و أمام هذا الواقع المريض و ضعف الإنتاج المحلي لجأت العديد من الدول إلى التخصص في تصدير المواد الخام و في غالب الأحيان التركيز على عدد محدود منها بغية الحصول على العملة الصعبة لمواجهة حاجيات سكانها المتزايدة، هذه الصادرات التي تعرف أسعارها تدهورا كبيرا في السوق العالمي، بالقدر الذي تلعبه الصادرات في تسريع النمو الاقتصادي، ترهن هذه الصادرات مصير العديد من الدول في حال عدم تنوعها واقتصارها على صادرات تقليدية و خلوها من الصادرات المصنعة، أمر يحتم على هذه الدول العمل وبسرعة على تنمية صادراتها وتنوعها والإنتقال إلى تركيبة من الصادرات غير تقليدية.

و الجزائر هي الأخرى، باعتبارها إحدى الدول النامية تعاني من الأحادية في التصدير، حيث يهيمن فيها النفط على أكثر من 5 % من الحجم الإجمالي للصادرات، يجعل إقتصادها رهينا للأسواق الخارجية و تقلبات أسعار هذا الأخير، و خير دليل على ذلك أزمة أسعار النفط التي حدثت سنة 1986 أين تراجعت أسعار النفط بشكل كبير و تسبب في انخفاض الصادرات و بالتالي إعاقة الحركة التنموية. وحتى تبني الجزائر للنهج الإشتراكي عقب الإستقلال لم يساهم في حل المشكلة، بل على العكس من ذلك، كانت تكاليفه عبئا ثقيلا على الخزينة العمومية، فهذا النهج الذي يعطي الأولوية للقطاع العام و الصناعات المصنعة و الصناعات الثقيلة مثل صناعة الحديد والصلب و صناعة الميكانيك و الصناعة البتروكيمياوية و صناعة الطاقة و مشتقات البترول، لم يكن ذا فاعلية في تنمية الصادرات خارج قطاع النفط، خاصة مع اعتماده على الواردات من المادة الأولية و وسائل الإنتاج بشكل كبير.

لذلك فتنمية الصادرات تحتاج إلى صياغة إستراتيجية صناعية ملائمة تعمل على تنويع الإنتاج و الإنتاج بغرض التصدير، ونظرا لذلك فقد تم إصدار قانون الاستثمار لسنة 1993 و الذي يعتبر انطلاقة حقيقية للقطاع الخاص في الجزائر، بحيث إسترجع هذا القطاع مكانته في الاقتصاد الجزائري أمام تراجع

القطاع العام، وقد تم اختيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد الركائز التي يعول عليها للرفع من الصادرات الجزائرية للخارج.

وتلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في الإقتصاد الوطني، و هو ما يفسر ما لقيته هذه المؤسسات من دعم و أولوية، إلى الحد الذي تم معه إفراد وزارة كاملة للقيام بمتابعة و ترقية هذا النوع من المؤسسات و من أجل توجيه مبادرات القطاع الخاص إلى الاستثمار فيه، و دفعه إلى العمل الإنتاجي و فتح المجالات أمامه للمشاركة بصفة فعالة في الكثير من النشاطات الاقتصادية الإنتاجية التي تستهدف التصدير، وبالتالي إمكانية تحقيق نمو ورفاه إقتصاديين.

2. اشكالية الدراسة

و بناءا على ما سبق يتم طرح الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة بالشكل التالي:

ما مدى مساهمة إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية المعتمدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق النمو الإقتصادي بالجزائر؟

ويندرج تحت الإشكالية الرئيسية الأسئلة الفرعية التالية:

- ما دور قطاع التجارة الخارجية عموما و الصادرات خصوصا في إحداث النمو الاقتصادي في البلدان المختفة؟
- إلى أي حد يشكل الإعتماد على الصادرات النفطية خطرا على الإقتصاد الجزائري؟
- ماهي الضرورة الداعية لتبني استراتيجية تنمية الصادرات و ما أهم معالمها في الجزائر ؟
- ماهو الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إطار إستراتيجية تنمية الصادرات خارج قطاع النفط؟
- كيف تساهم صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق النمو الاقتصادي بالجزائر ؟

3. فرضيات الدراسة

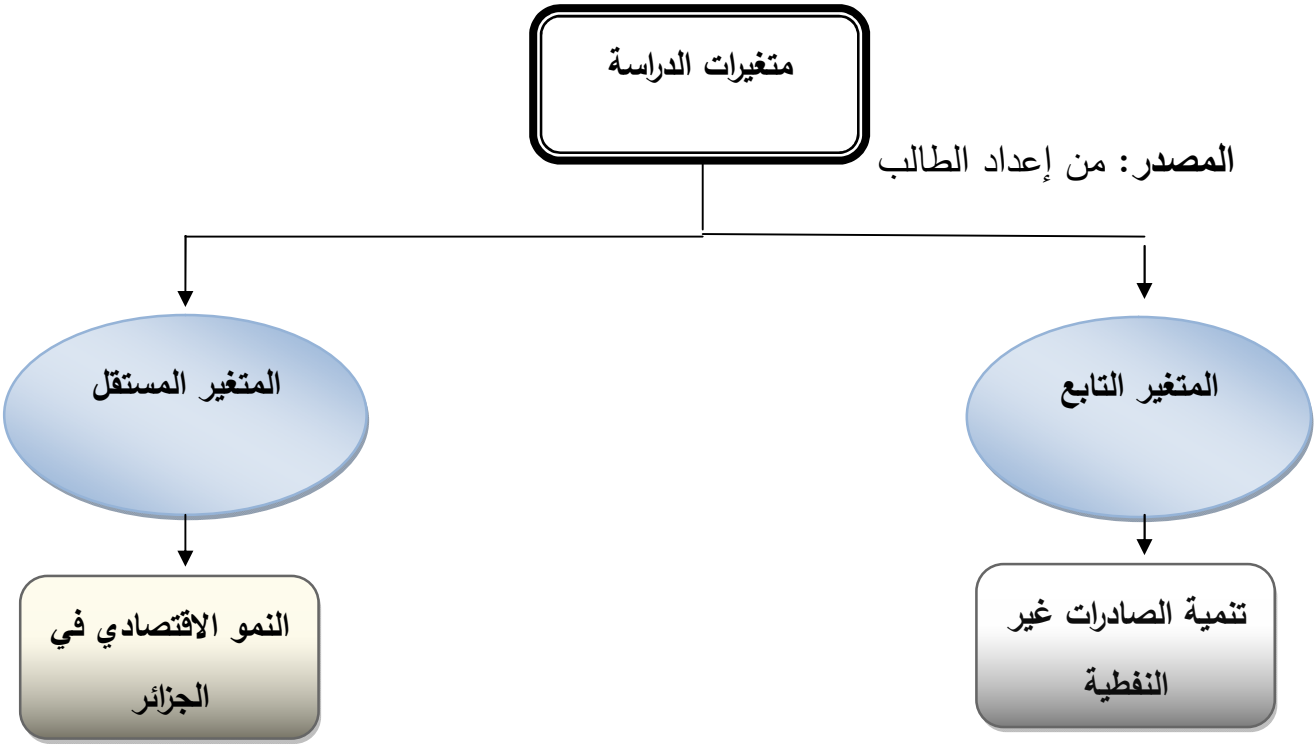
للإجابة على الإشكالية الرئيسية يتم صياغة الفرضية الرئيسية التالية:

- إن لزيادة التجارة الخارجية عموما و حجم الصادرات خاصة أثارا إيجابية على النمو الإقتصادي حيث يتحقق عن طريق عدد من الميكانيزمات و الآليات؛
- إن الصعوبات الاقتصادية التي تعاني منها الجزائر ترجع لاعتمادها الشبه كلي على الصادرات من النفط؛
- تسعى إستراتيجية تنمية الصادرات بوصفها إحدى الإستراتيجيات التنموية في تعليم المنافع من الميزة النسبية المكتسبة و خلق ميزات تنافسية جديدة؛

- يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب دورا محوريا في استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية بتنويع الإنتاج و محاولة اقتحام الأسواق الدولية؛
- صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تزايد مستمر مما يعزز أداء النمو الاقتصادي في الجزائر.

4. انموذج الدراسة:

شكل رقم(01): أنموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطالب

5. دوافع اختيار الدراسة

لم يكن اختيارنا لهذا الموضوع بمحض الصدفة وإنما كان نتيجة لعدة اعتبارات موضوعية وذاتية والتي تتمثل فيما يلي:

أولاً: الاسباب الموضوعية

- من أجل معرفة مدى مساهمة تنمية الصادرات غير النفطية المعتمدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق النمو الاقتصادي في الجزائر؛
- ملائمة هذا الموضوع مع التخصص؛
- محاولة إثراء المكتبة بموضوع تطبيقي أكثر منه نظري.

ثانيا: الأسباب الذاتية

- الرغبة في التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة في الجزائر؛
- الميل الشخصي للمواضيع ذات الصلة التجارة الدولية؛

- إمكانية مواصلة البحث في موضوع التجارة الدولية.

6. أهداف الدراسة

تتلخص أهداف الدراسة و التي تسعى إلى تحقيقها فيما يلي:

- إبراز دور قطاع التجارة الخارجية و الصادرات أساسيا في رفع أداءات النمو الاقتصادي؛
- إستعراض واقع الصادرات الجزائرية و المخاطر التي يمكن أن تنجم عن تركيزها؛
- التعريف بإستراتيجية تنمية الصادرات، ومحاورها وسياساتها والمؤسسات التي تسعى لتنفيذها في الجزائر؛
- معرفة أين وصلت الجهود المبذولة من الدولة الجزائرية في إطار استراتيجية تنمية الصادرات ومدى ارتباط ذلك بالنمو الاقتصادي بالجزائر؛
- استعراض إسهامات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق النمو الاقتصادي بالجزائر من خلال إسهامها في تنمية الصادرات غير النفطية.

7. أهمية الدراسة:

تأتي أهمية دراسة دور تنمية الصادرات غير النفطية في تحقيق النمو الاقتصادي بالجزائر إنطلاقا مما تلعبه الصادرات كمحفز للنمو الاقتصادي هذا من جهة، ومن جهة ثانية خطورة الموقف الذي تعرفه الجزائر في إعتمادها الشبه كلي على الصادرات النفطية، و المشاكل الاقتصادية و الاجتماعية التي يمكن أن تحدث من جراء تراجع أسعار النفط. و تزداد أهمية الدراسة إذا سلطت الضوء على سهام معلون هام و فعال من الأعوان الإقتصاديين في ذلك ألا وهي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

8. حدود الدراسة

تتمثل حدود الدراسة في الحدود التالية:

- **الحدود الزمنية:** الفترة التي يستغرقها إعداد هذا البحث خلال عام 2018؛
- **الحدود المكانية:** تم حصر الدراسة التطبيقية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة من 2011-2017.

9. منهجية الدراسة

للإجابة على إشكالية بحثنا إتبعنا المنهج الوصفي، بهدف الفهم والتعمق في العناصر المكونة للموضوع، حيث حاولنا في الجانب النظري التعرف على الاطار العام للتصدير والنمو الاقتصادي، كما إستخدمنا في الجانب التطبيقي جزء من أدوات المنهج الوصفي المتمثل في منهج دراسة حالة، وذلك من

خلال محاولتنا اسقاط الدراسة النظرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة من 2011-2017.

10.الدراسات السابقة:

لقد تم التعرض في الكثير من الدراسات الأثر الصادرات على النمو الاقتصادي، وكذا ضرورة تنميتها إنطلاقا من تلك العلاقة و ذلك الإرتباط بين القطاع التصديري و رفاهية المجتمع، و فيما يلي نعرض بعض أبرز هذه الدراسات التي لها علاقة بموضوع هذه الدراسة و هي كما يلي:

جدول رقم(01): الدراسات السابقة لموضوع الدراسة

عنوان الدراسة	سنة التخرج	نتائج الدراسة
دراسة عبد الله بن سليمان السكران، بعنوان علاقة الصادرات بالنمو الإقتصادي في دول مجلس التعاون الخليج العربي (1970-1999م)، 2001م.	2001	خلصت إلى أن هناك علاقة تبادلية بين نمو الصادرات و النمو الاقتصادي في الأجل القصير لدول المجلس، بمعنى أن التغير في الصادرات يؤدي إلى تغير في النمو الاقتصادي. أما في الأجل الطويل فهناك أيضا علاقة تبادلية في دول البحرين و السعودية و عمان و الكويت
دراسة ثريا حسن صديق، العلاقة بين الصادرات و النمو الإقتصادي تجربة المملكة العربية السعودية و جمهورية السودان (دراسة قياسية)،2004م.	2004	خلصت الدراسة بأن المملكة العربية تعتمد و بشكل كبير على الصادرات النفطية، و هي من أهم العوامل المحددة للنمو الاقتصادي بها، وهو ما يجعلها معرضة لتقلبات أسعار هذه المادة. فيما بعد القطاع الزراعي أهم قطاعات الإقتصاد السوداني، لكن ضعف مردودية هذا القطاع و ظروف التجارة الخارجية تسهم في ضعف المحصلات من العملة الأجنبية لمجابهة الإستيراد الذي يشكل نسبة عالية من الناتج المحلي الإجمالي.
دراسة وصاف سعيدي،		أوضحت الدراسة بأنها كانت نسب منخفضة و تساهم نسبة ضئيلة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الصادرات

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تنمية الصادرات مع الإشارة إلي حالة الجزائر (2002).		وهذا لبعض الدول النامية، ثم أوردت ال دراسة جملة الحوافز المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير، كالتسهيلات المالية و التأمين ضد مخاطر التصدير؛

المصدر: من إعداد الطالب

11.هيكل الدراسة

للإحاطة بجميع جوانب وأساسيات الدراسة وللإجابة على الاشكالية فقد تم تقسيم الدراسة الى مايلي:

- **الفصل الأول:** الذي يحمل عنوان الاطار النظري للتصدير والنمو الاقتصادي؛ والذي تم تقسيمه الى ثلاث مباحث حيث قمنا بالمبحث الاول بالتطرق الى المفاهيم الاساسية حول النمو الاقتصادي، اما فيما يخص المبحث الثاني قمنا من خلاله الى ذكر الاطار المفاهيمي لترقية الصادرات في حين قمنا في المبحث الثالث بتناول انعكاس استراتيجية التصدير على النمو الاقتصادي؛
- الفصل الثاني: كان بعنوان الدراسة الميدانية وتم تخصيصه لدراسة الحالة فقسم الى أربع مباحث مباحث، كان المبحث الاول بعنوان ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ثم انتقلنا الى المبحث الثاني والذي خصص لمدخل لواقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر، أما المبحث الثالث فقد تناولنا فيه إجراءات تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية، في حيث تطرقنا في المبحث الثالث لدور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير النفطية في تحقيق النمو الاقتصادي.

الفصل الأول

الإطار النظري للتصدير و النمو الاقتصادي

تمهيد:

يمثل النمو الاقتصادي منذ القدم هدفا تسعى جميع الشعوب والأمم بمختلف ثقافاتها وأيدولوجياتها للعمل على تحقيقه والبحث عن الوسائل والعوامل التي من شأنها الرفع من معدل المستوى المعيشي للفرد والتمتع به ككل، والنمو الاقتصادي يكون بزيادة الدخل الفردي للسنة الحالية مقابل السنة الماضية، و يعتبر هذا المؤشر من أهم المؤشرات التي تفرق بين تقدم الدول وتخلفها، والتجارة الخارجية بعماليتها الاستراد والتصدير تحضى بأهمية كبيرة في عملية النمو الاقتصادي حيث أجمع الاقتصاديون على أهمية التصدير في دفع عجلة النمو الاقتصادي وأكثر من هذا حيث اعتبروا أن الصادرات محرك النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية وذلك من خلال ما تقدمه للاقتصاد من جلب للنقد الأجنبي وتصريف الفائض من الإنتاج.

إن العمل على تنمية الصادرات خارج المحروقات (التنويع الاقتصادي) من شأنه أن يساهم في تطوير بعض القطاعات التي تدعم الاقتصاد على غرار القطاعات الأخرى التي تعتبر من أهم القطاعات في اقتصاديات بلدان العالم، وسنحاول التطرف في هذا الفصل إلى العناصر التالية:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول النمو الاقتصادي؛

المبحث الثاني: الاطار المفاهيمي لترقية الصادرات؛

المبحث الثالث: انعكاس استراتيجية التصدير على النمو الاقتصادي.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول النمو الاقتصادي

سيتم تحديد الإطار العام لمفهوم النمو الاقتصادي وجملة المفاهيم المتعلقة به، وهو ما سنتعرض إليه ضمن هذا المبحث.

المطلب الأول: النمو والتنمية (الأسس والمفاهيم)

عندما يتطرق الباحثون الاقتصاديون إلى قضايا التخلف والنمو الاقتصادي، كثيرا ما تُثار مسألة الفرق بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية؛ ففي حين يفضي البعض عدم التفرقة بين المفهومين و واستعمالهما كمترادفين، يسمى اقتصاديون آخرون إلى التعامل معهما كمفهومين متميزين، ونحن في هذا المطلب سنعرض في البداية الفرق بين المفهومين مع التركيز الكلي على مفهوم النمو الاقتصادي والذي هو من المتغيرات المدروسة في هذه الدراسة.

الفرع الأول: مفهوم النمو والتنمية الاقتصادية

أولا: مفهوم النمو الاقتصادي

النمو هو العملية الطبيعية التي لا يستند على حدوثها وجود دراسة أو تخطيط مسبق، وعلى سبيل المثال لا الحصر النمو السكاني، وعلى النقيض من ذلك يأتي مفهوم التنمية؛ والتي تعتمد في الأساس على الجهد المنظم فضلا عن الإدارة والتخطيط السليمين، لتتم مع ذلك عملية التغيير نحو الأفضل سواء كان التغيير اقتصاديا أو اجتماعيا.[1]

وحينما نتكلم عن النمو الاقتصادي **La Croissance Economique**" نقصد به عنصرين إثنين هما؛ السكان والموارد المتاحة، فالنمو الاقتصادي يفترض زيادة متناسبة في هذين العنصرين تكون فيهما دوما الزيادة النسبية في الموارد المتاحة أكبر من الزيادة في السكان؛ فمثلا إذا ازداد الدخل الوطني الحقيقي بمعدل **8%** وكان معدل نمو السكان **3%** فإن نصيب الفرد من الدخل الوطني سيزداد بمعدل **5%** سنويا.

ثانيا: مفهوم التنمية الاقتصادية

حتى التطرق للتنمية الاقتصادية؛ فإننا ندرس الانتقال الفعلي من هيكل اقتصادي ذو إنتاجية منخفضة بالنسبة للفرد، إلى هيكل يسمح بأقصى زيادة للإنتاجية في حدود الموارد المتاحة، أي الاستخدام الأمثل

1- ناصر عارف، **مفاهيم التنمية ومصطلحاتها**، نص منشور على موقع الانترنت: http//: www. wasaltalebanon / 3 Crg/storage/bcck صفحة معينة بتاريخ 07-02-2018.

للموارد والطاقات المتوفرة عن طريق إحداث تغيرات جذرية في البيان الاقتصادي و الاجتماعي، وفي توزيع عناصر الإنتاج بين القطاعات المختلفة.[1]

مما سبق يمكن التفرقة بين النمو والتنمية الاقتصادية من خلال النقاط التالية:[2]

- النمو يقتصر معناه على مجرد الزيادة في إجمالي الناتج القومي أو الزيادة في إجمالي الناتج القومي أو الزيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي؛
- التنمية تتضمن كما رأينا من قبل – مفهوما أوسع من ذلك – إذ لا تتوافر للتنمية متطلباتها ما لم تكن هذه الزيادة في الناتج القومي مصحوبة بتغيرات جذرية في الأبنية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. والتنمية الاقتصادية هي في الواقع (عملية تحقيق زيادة سريعة، تراكمية ودائمة، في الدخل الفردي الحقيقي عبر فترة ممتدة من الزمن)؛
- يستخدم اصطلاح النمو الاقتصادي للتعبير عن التطوير الاقتصادي في البلدان المتقدمة التي تتمتع بهياكل اقتصادية، اجتماعية، سياسية، سليمة وقوية؛
- استخدام اصطلاح التنمية الاقتصادية يتلاءم وظروف البلدان المتخلفة؛ فهذه البلدان أشد ما تكون حاجة إلى زيادة معدلات نموها بسرعة واستمرارية لتعويض الفجوة التي تفصلها عن الدولة المتقدمة.

الفرع الثاني: تعريف النمو الاقتصادي وأنواعه

أولا: تعريف النمو الاقتصادي

بالرغم من كثرة البحوث والدراسات التي تناولت النمو الاقتصادي إلا أنه لم يتم الاتفاق على مفهوم محدد للنمو الاقتصادي وفيما يلي سنحاول التطرق الى أهم المفاهيم المتعلقة النمو الاقتصادي.

التعريف الأول: النمو الاقتصادي يعرف على أنه: حدوث زيادة مستمرة في إجمالي الناتج المحلي أو إجمالي الناتج الوطني، بما يحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني الحقيقي.[32]

التعريف الثاني: يعرف النمو الاقتصادي أيضا على أنه: " نتاج الموقف الوضعي، وأنه يعود لمفهوم ضيق كمي وقابل للقياس، متصل بالتغيرات عبر الوقت في حجم الناتج الوطني أو الدخل الوطني في شكله الإجمالي أو الفردي، ومع أن هناك عوامل اقتصادية وغير اقتصادية تكمن وراء هذه التغيرات، إلا

1- زروني مصطفى، **النمو الاقتصادي وإستراتيجية التنمية بالجوع إلى اقتصاديات دول جنوب شرق أسيا**، أطروحة مقدمة قبل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000، ص 09.

2– عجمية محمد عبد العزيز، الليثي محمد علي، **التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق**، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2007 ، ص 73.

أنها في ذاتها تظل مفهوما ذا طبيعة اقتصادية صافية؛ فالنمو الفعلي يمكن تحقيقه بدون تحولات أساسية في هيكلية وموقع القوى الاجتماعية و السياسية أو في القيم و التوجهات و التنظيم و الثقافة.[1]

التعريف الثالث: يعرف أيضا بأنه: "عبارة عن معدل زيادة الإنتاج أو الدخل الحقيقي في دولة ما خلال فترة زمنية معينة، ويعكس النمو الاقتصادي التغيرات الكمية في الطاقة الإنتاجية، ومن استغلال هذه الطاقة فكلما ارتفعت نسبة استغلال الطاقة الإنتاجية المتاحة في جميع القطاعات الاقتصادية، إزدادت معدلات النمو في الدخل الوطني والعكس صحيح في حال انخفاضها.[2]

من خلال هذه التعاريف المقدمة للنمو الاقتصادي؛ أنها تتفق حول أن النمو الاقتصادي ما هو إلى عبارة عن الزيادة المستمرة في الناتج الوطني الحقيقي خلال فترة زمنية معينة، وعلى أنه معيار كمي قابل للقياس ويحدث بتلقائية، كنتيجة لزيادة في استغلال الطاقة الإنتاجية.

من خلال التطرق إلى مختلف التعاريف للنمو الاقتصادي؛ فإنها تشير في مضمونها إلى جملة من المحددات الأساسية لمفهوم النمو الاقتصادي، والتي ينبغي التأكيد عليها؛ هذه المحددات الأساسية نلخصها في النقاط التالية: [3]

- لا يمكن القول عن الزيادة في إجمالي الناتج المحلي لوحدها بأنها تعبر عن نمو اقتصادي في مجتمع ما، إذ لابد أن تترافق هذه الزيادة بحصول زيادة محققة في متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. إن هذا الشرط الأساسي يقود إلى شرط ثان هو أن تكون نسبة الزيادة في الناتج الإجمالي المحلي أو ما يعبر عنه بالدخل الوطني أكبر من نسبة تزايد النمو**السكاني في مجتمع الدراسة؛ وبناءا على ذلك فإن معدل النمو الاقتصادي يحسب بالطريقة التالية:**

معدل النمو الاقتصادي = معدل النمو في الدخل الوطني – معدل النمو في التعداد السكاني

فمن المعادلة السابقة؛ نلاحظ أن معدل النمو في التعداد السكاني يدخل كطرف فاعل في تحديد نسبة النمو الاقتصادي بالدول، إذ لا بد على هذه الدول التي تستهدف تحقيق نمو اقتصادي أن تهتم بنسبة النمو السكاني لديها. وباستقصاء معدلات النمو السكاني عبر مختلف دول العالم، نخلص بأن دول العالم النامية تشهد معدلات تزايد سكانى تفوق نظيراتها في دول العالم المتقدم.

1- مشورب إبراهيم، **إشكالية التنمية في العام الثالث**، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2006، ص 268.

2- عريقات حربي، محمد موسى موسى، **مبادئ الإقتصاد والتحيز الكلي**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، ص 38.

3-السريتي محمد، نجا علي عبد الوهاب، **النظرية الاقتصادية الكلية**، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2008، ص 339.

- كما لا يمكن القول عن الزيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني النقدي أنها تعبر عن نمو اقتصادي، إذ يجب أن تكون هذه الزيادة ناجمة عن زيادة حقيقية في الدخل الوطني، راجعة إلى زيادة كمية ونوعية في الإنتاج، وليس مردها إلى ارتفاع تضخمي في أسعار هذه المنتجات. وعليه فإن معدل النمو الاقتصادي الحقيقي يحسب بالعلاقة التالية:

معدل النمو الاقتصادي الحقيقي = معدل الزيادة في دخل الفرد النقي – معدل التضخم.

وعليه فلا بد من استبعاد أثر التضخم، واستعمال الأسعار الحقيقية عن قياس معدل النمو الاقتصادي.

- لا يمكن القول أيضا عن النمو العابر في الناتج المحلي الإجمالي بأنه يعبر عن نمو اقتصادي إذ يجب أن يتصف هذا النمو بصفة الديمومة والاستمرارية، ومثال ذلك الزيادات التي تطرأ في أسعار بعض السلع لأسباب معارضة كالحروب أو الظروف الطبيعية، فمثلا شهدت أسعار النفط في السبعينات وأوائل الثمانينات من القرن الماضي ارتفاعا كبيرا، حيث وصلت أسعار البرميل الواحد إلى ما قيمته 42 دولار أمريكي، مما أدى إلى إحداث زيادة كبيرة في إجمالي الناتج الوطني بالدول أعضاء منظمة أوبك، وبالتالي متوسط نصيب الفرد منه، لكن هذه الزيادات في متوسطات دخول الأفراد عادت إلى الانخفاض بمجرد انخفاض أسعار النفط آنذاك إلى حوالي 10 دولار أمريكي للبرميل الواحد؛ فمثل هذه الزيادة في الدخول لا تعتبر نموا اقتصاديا، بل هي نمو عابر ولا يمكن اعتباره نموا بالمفهوم الاقتصادي.

ثانيا: أنواع النمو الاقتصادي

يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من النمو الاقتصادي:[1]

- النمو الطبيعي؛
- النمو العابر؛
- النمو المخطط.

أ- النمو الطبيعي

إن النمو الطبيعي هو عبارة عن ذلك النمو الذي يحدث في صورة عمليات موضوعية، في مسارات تاريخية، تتعاقب كما تتعاقب عمليات التاريخ الطبيعي؛ و قد حدثت ظاهرة النمو الطبيعي تاريخيا بالانتقال

1- حبيب كميل، البني حازم، **دراسات في الإنماء والتطور للمؤسسة الحديثة للكتاب**، طرابلس، لبنان ، 1997، ص 17.

من مجتمع الإقطاع إلى مجتمع الرأسمالية، وتتلخص العمليات الموضوعية سابقة الذكر في أربع عمليات، يأتي على ذكرها كما يلي:[1]

- **العملية الأولى:** هي عملية التتابع في التقسيم الاجتماعي للعمل، بالانتقال من مرحلة الزراعة إلى الصناعة اليدوية والصناعة الآلية الكبرى؛
- **العملية الثانية:** هي عملية تراكم أولي لرأس المال، في بادئ الأمر كان مركزا علي خدمة التجارة الخارجية للدولة، ليتحول بعد ذلك إلى الصناعة؛
- **العملية الثالثة:** هي عملية سيادة الإنتاج السلعي و الانتشار الواسع للعملية الإنتاجية، ليس بهدف إشباع حاجيات المنتج نفسه، بل يهدف المبادلة في السوق، ثم و من خلال المداخل المحققة يتم اقتناء سلع الاستهلاك. إن هذا التحول الذي طرأ على المنتجات بتحولها إلى سلع تداول في السوق وليست للاستهلاك الذاتي فحسب، إضافة إلى سيادة العلاقات السلعية – النقدية، دفع إلى نمو المجتمعات تاريخيا؛
- **العملية الرابعة:** وهي عملية خاصة بسيادة وتكوين السوق الداخلي، بمعنى أن يتشكل سوق محلى، حيث يصبح لكل ناتج سوق فيها معرض و طب، كما يتكفل هذا السوق بالتمهيد لقيام سوق وطني واسع.

إن المتتبع للتطور الحاصل في المجتمعات التي تعرف بالمجتمعات النامية، يلاحظ بأن هذه المجتمعات لم تحدث بها العمليات المذكورة سابقا إلا بصورة جزئية، بحيث لم تكتم بها العمليات الأربع المذكورة أعلاه. و نظرا لعدم تفوق الإنتاج السلعي و عدم سيادته، بحيث يقوم بتصفية الأسواق المفتتة الضيقة لحساب سوق واسع يكون بدوره أساسيا لتطوير أكبر الفنون الإنتاج و تنظيماته، لم تتطور الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية إلى نظام رأسمالي في هذه الدول النامية.

إن هذا النمط من النمو ذو مرونة كبيرة في الإطار الاجتماعي و الثقافي للبلدان الرأسمالية المتطورة، بحيث تنتقل شرارة النمو بسرعة كبيرة من قطاع إلى أخر بموجب الترابطات الأمامية والخلفية، و كذا أثر كل من المضاعف و المعجل.

ب- النمو العابر

هو ذلك النمو الذي يفتقد إلى صفة الديمومة و الثبات، فهو يأتي كنتيجة لظهور معلومات طارئة عادة ما تكون عوامل خارجية، لا تلبث و أن تختفي و يختفي معها الأمر الذي أحدثته، يسود هذا النمط بشكل

1- مرجع نفسه، ص ص 17-18.

كبير في الدول النامية، حيث ينشأ كنتيجة لتوفر مؤشرات إيجابية مفاجئة في تجارتها الخارجية سرعان ما تتلاشي بنفس السرعة التي ظهرت بها.

إن كون هذا النمو يحصل في ظل بنى اجتماعية وثقافية جامدة، فذلك يجعله غير قادر على خلق الكثير من آثار المضاعف؛ أي يؤدي في أحسن الأحوال إلى تكريس ظاهرة النمو بلا تنمية و التي تسود في المجتمعات النامية عموما، والعربية على وجه الخصوص.

ج- النمو المخطط

هو عبارة عن ذلك النمو الذي يكون نتيجة عملية تخطيط شاملة لموارد و متطلبات المجتمع، وترتبط قوة وفاعلية هذا النمط من النمو ارتباطا وثيقا بقدرات المخططين و واقعية الخطط المرسومة، كما ترتبط أيضا بفاعلية التنفيذ و المتابعة و مشاركة الجمهور في عملية التخطيط في كافة مستوياته.[1]

و في الأخير تجب الإشارة إلى أنه إذا كان كل من النمو الطبيعي و النمو المخطط بمثابة نمو ذاتي الحركة، فإن النمو العابر بالنسبة لمعظم الدول النامية هو نمو تابع يفتقد إلى صفة الحركة الذاتية.

المطلب الثاني: العوامل المحددة للنمو الاقتصادي

هناك جملة من العوامل التي تلعب دورا أساسيا في الجهود الهادفة إلى تطوير نظرية عامة للنمو الاقتصادي، وهذه العوامل تعتبر المحددات الكبرى للنمو الاقتصادي؛ تتمثل في ما يلي:

الفرع الأول: كمية ونوعية الموارد البشرية

يتم قياس معدل النمو الاقتصادي بواسطة معدل الدخل الفردي الحقيقي و يتم استخراج هذا المؤشر من المعادلة التالية:[2]

$$\text{متوسط الدخل الحقيقي للفرد} = \frac{\text{الناتج الوطني الإجمالي الحقيقي}}{\text{عدد السكان}}$$

من خلال المعادلة السابقة، نستنتج أن معدل النمو الاقتصادي يتزايد كلما تزايد الطرف الأيمن من المعادلة أي الدخل الحقيقي للفرد، و هذا يعني أن النمو الاقتصادي متوقف على قيمة الطرف الأيسر من المعادلة، أي على نسبة زيادة المقام المتمثل في عدد السكان بالنسبة للبسط أي قيمة الناتج الوطني

1- حبيب كميل، البنى حازم، **من النمو و التنمية إلى العولمة و اللغات**، المؤسسة الحديثة للكتاب، 2000، ص ص 27-28 .

2- عريقات حربي، محمد موسى موسى ، مرجع سبق ذكره ،ص ص 270-271.

الإجمالي الحقيقي؛ بمعنى آخر كلما كانت نسبة الزيادة في الناتج الوطني الإجمالي الحقيقي أكبر من معدل نمو السكان، كلما كان هناك زيادة في متوسط الدخل الحقيقي للفرد، وبالتالي تحقيق زيادة في معدل النمو الاقتصادي، أما إذا كانت نسبة الزيادة في الناتج الوطني الإجمالي الحقيقي تقل عن الزيادة في عدد السكان، فإن معدل الدخل الحقيقي للفرد سوف يشهد تراجعا. و بدل هذا على أن زيادة السكان تعتبر من المشكلات الرئيسية التي نقف في وجه عملية التنمية الاقتصادية في الدول خاصة في الدول النامية التي تعاني من ضغط سكاني (Population Pressure).

لكن مما يلاحظ على المعادلة السابقة أنها تستخدم عدد السكان مؤشرا كمها صرفا(Quanttative Indicator)، بيد أن هناك اعتبارات كمية و نوعية أخرى يجب أخذها بعين الاعتبار، فمثلا تؤدي زيادة السكان إلى زيادة حجم القوى العاملة (Labour Force)، أي الزيادة في عدد السكان القادرين و الراغبين في العمل. بحيث تؤثر إنتاجية العمل (The Productivity Of Labour) على معدل النمو الاقتصادي.

و مما يلاحظ أيضا في الغالب من الأحيان، أن معدل الدخل الفردي الحقيقي ينمو بنسبة أقل من نمو معدل الطاقة الإنتاجية للفرد، ويرجع السبب في ذلك إلى كون أن الأفراد يميلون في العادة إلى العمل لساعات أقل كلما تحسن مستواهم المعيشي، فيقل بذلك حجم القوة العاملة الفعالة (ActiveLabour Force) في سوق العمل، و ذلك كنتيجة لإقبال هؤلاء الأفراد على التعلم، و تقليل أيام العمل، و التمتع بالعطل، و تفضيل الإحالة على التقاعد في سن مبكر.

الفرع الثاني: كمية ونوعية الموارد الطبيعية

يرتكز عادة إنتاج اقتصاد ما و كذلك نموه على كمية و نوعية ما يحوزه من موارد و خيرات طبيعية في درجة خصوبة الأرض، وفرة المعادن، المياه، الغابات ... إلخ). و يرى، بعض الاقتصاديين بأنه لا قيمة لهذه الموارد الطبيعية، إلا إذا استطاع المورد البشري أن يستغلها لتحقيق الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية للمجتمع، ففي هذه الحالة نفق هذه الموارد صفة الطبيعية و تصبح و كأنها من صنع الإنسان، فقد يكون البلد غنيا بموارده الطبيعية، لكن مستواه المادي أو نموه الاقتصادي سوف لن يتأثر إذا بقيت هذه الموارد من دون استغلال، يقودنا هذا التحليل إلى القول بأنه على شروط الطلب و التكاليف أن

تكون مشجعة، لأجل تحويل مورد معين من حالته الطبيعية (غير المستغلة إلى حالة اقتصادية مستغلة) و يحتاج ذلك ما يلي:[1]

- أن يكون الطلب على السلعة التي يدخل المورد في إنتاجها كاف لتبرير استغلال هذا المورد؛
- أن يكون مرض رأس المال و المهارات الفنية متوفرة بالشكل الذي يضمن تحويل هذه الموارد إلى استعمالات، أن كمية و نوعية الموارد الطبيعية ليك ما ليست بالثابتة، فالمجتمع يمكنه أن بطور و يكتشف موارد طبيعية جديدة تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي به في المستقبل. و ذلك لن يتأتى إلا بالتضحية بجزء من الموارد الاقتصادية المتاحة من رأس مال و عمل ...إلخ، و توجيهها نحو مجالات الأبحاث. أي بمعنى أخر التضحية بجزء من السلع الاستهلاكية في الأمد القصير.

الفرع الثالث: تراكم رأس المال Accumulation of Capital

تؤثر الزيادة في تراكم رأس المال إيجابا على معدل النمو الاقتصادي، وتراكم رأس المال في مجتمع ما هو مقدار ما يحوزه الاقتصاد من السلع الرأسمالية؛ من مؤسسات إنتاجية و مكائن و طرق مواصلات و جسور و مدارس و جامعات و مستشفيات و هياكل البنية التحتية بمختلفها، و التي تنشأ من ذلك الجزء الذي يضحي به المجتمع من استهلاكه الجاري، و يتحدد معدل تراكم رأس المال بتلك العوامل التي تؤثر في الاستثمار:

- **توقعات الأرباح (Profit Expectations)؛**
- **السياسات الحكومية اتجاه الاستثمار.**

و يختلف تأثير هذه العوامل من بلد لآخر، إلا أنه يبقى و أن المظهر الأولى لعملية تراكم رأس المال بالنسبة لجميع البلدان هو ضرورة التضحية (Scrifie)، فتراكم رأس المال يتعلق بشكل مباشر مع

حجم الادخار؛ و الذي هو نسبة من دخل المجتمع الذي لا ينفق على الاستهلاك، و الذي يوجه ليضاف إلى حجم المتراكم من السلع الرأسمالية، فالادخار هنا يصبح كثمن أو كتكلفة للنمو الاقتصادي.[2]

الفرع الرابع: التخصص و الإنتاج الواسع

إن النمو الاقتصادي ليس مجرد زيادة في كمية عوامل الإنتاج فحسب، و إنما يتضمن التغيرات الأساسية في تنظيم العملية الإنتاجية. لذى يتحدد النمو الاقتصادي لبك معين جزئيا بمدى قدرات البلد على زيادة

1- المرجع نفسه، ص ص 271-272.

2- المرجع نفسه، ص ص 272-273.

التخصص في موارده الاقتصادية، فقد أوضح آدم سميث في كتابه المشهور ثروة الأمم 1776م (The Wealth of Nation)، أن التحسن في القوى الإنتاجية و مهارة العام يعزى إلى تقسيم العمل؛ و أن تقسيم العمل يتحدد بحجم السوق، فإذا كان حجم السوق صغيرا كما هو عليه الحال بالنسبة للدول النامية، فإن تقسيم العمل سيكون أقل، ومعه حجم العمليات الإنتاجية، كما أن حجم الإنتاج في المراحل الأولى لعملية التنمية الاقتصادية سوف يقل أيضا، و كذلك الحال بالنسبة لمستوى التخصص، هذا فضلا عن أن معظم الإنتاج يكون لغرض الاستهلاك العائلي و ليس من أجل السوق، و مع اتساع السوق و ازدياد التقدم التكنولوجي يزداد مستوى التخصص في العمليات الإنتاجية، و هو ما يؤدي إلى زيادة حجم الإنتاج و تقليل التكاليف .

الفرع الخامس: معدل التقدم التكنولوجي

بالإضافة إلى الاعتبارات الكمية و التي تدخل كمحددات للنمو الاقتصادي، هناك عوامل نوعية تسهم في تحديد النمو الاقتصادي، ومن هذه العوامل يأتي معامل التقدم التكنولوجي، و الذي يعني بصورة عامة السرعة في تطوير و تطبيق المعرفة الفنية بهدف الرفع من المستوى المعيشي للأفراد، ولعل خير دليل على ذلك جملة المخترعات التي حدثت في القرنين الثامن عشر و التاسع عشر في كل من إنجلترا و الولايات المتحدة الأمريكية، و التي نتج عنها نمو و تطور اقتصادي باهر آنذاك.

و لا يقتصر مفهوم التقدم التكنولوجي على مجرد ظهور المخترعات، بل يتعدى ذلك إلى مجموع الجهود التي يبذلها المجتمع في زيادة استغلال الموارد الاقتصادية المتاحة و كذا تطوير و اكتشاف موارد أخرى جديدة، عن طريق الارتقاء بالمستويات التعليمية و الإدارية و التسويقية.

الفرع السادس: العوامل البيئية

يحتاج النمو الاقتصادي إلى ضرورة توفر مناخ مشجع على ذلك؛ و من ذلك العوامل السياسية و الاجتماعية و الثقافية و الاقتصادية، بمعنى وجوب توفر قطاع مصر في بتلاحم و متطلبات النمو الاقتصادي، و كذا نظام ضريبي يشجع على تأسيس الاستثمارات الجديدة، و نظام قانوني يعمل على إرساء قواعد التعامل التجاري، و استقرار سياسي و حكم بن عمان النمو الاقتصادي، و لعلى هذا العام هو ما يبرر تحقيق العديد من الدول معدلات نمو مرتفعة، بينما لم تتمكن من تحقيقها دول أخرى، قد تفوق الدول الأولى من ناحية توفر الإمكانيات الطبيعية و وفرة المورد البشري الفعال.[1]

1- المرجع نفسه، ص 274.

المطلب الثالث: نظريات و نماذج النمو الاقتصادي

يحتل موضوع النمو الاقتصادي موقعا هاما في الفكر الاقتصادي، لذلك اهتمت النظريات الاقتصادية بموضوع النمو في سبب بحث أساليب و أسباب النمو الاقتصادي، و كيفية تمكين الدول المتخلفة من التخلص من الفقر و السير نحو التقدم و الرقي، و في ما يلي ذكر بعض هذه النظريات:

الفرع الأول: النظرية الكلاسيكية في النمو الاقتصادي

تميزت الفترة التي سبقت الحرب العالمية الثانية بجملة أفكار هامة، كانت المنطلقات الفكرية الأولى للنظرية الكلاسيكية في النظرة لموضوع النمو الاقتصادي، الذي يشغل العديد من المفكرين و الباحثين و صناع القرار في كافة دول العالم؛ و نورد أهم ما جاءت به هذه النظرية كما يلي:

أولا: نظرية آدم سميث

يرى "آدم سميث بأن هناك بداية خفية تقود الفرد لأن يسعى لتعظيم ثروته من خلال آلية السوق في ظل عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، كما طرح سميث" فكرة تعد منطلقا أساسيا في نظرية النمو الاقتصادي، و هي تقسيم العمل الذي يؤدي إلى نتائج باهرة الإنتاجية العمل، كما أولى أهمية كبرى إلى تراكم رأس المال، من خلال بحث مشكلة تنمية مدخرات الأفراد و التي تستعمل في شكل استثمارات في الاقتصاد الوطني، و بالتالي إمكانية تحقيق نمو اقتصادي، بيد أن هذه الاستثمارات تتوقف على توقع المستثمرين الأرباح المستقبلية، هذه الأخيرة التي تتحدد بناءا على المناخ الاستثماري السائد في الاقتصاد المعني؛ أي أن النمو الاقتصادي يرتبط بمدى جاذبية المناخ الاستثماري و مدى حرية التجارة و العمل و المنافسة؛ وعموما يرى آدم سميث بأن النمو الاقتصادي يتقدم بشكل ثابت و مستمر، لأن تحقيق النتائج الإيجابية على مستوي مجموعات الأفراد الذين يشغلون كل في مجال إنتاجي معين، هي في محصلتها نتيجة ايجابية للاقتصاد ككل.[1]

ثانيا: نظرية دافيد ريكاردو

ركز **دافيد ريكاردو** على أن الزيادة السكانية يمكن أن تشل النمو الاقتصادي، و تحدث حاجزا أمام تزايد معدلاته إذا ما استمر نمو السكان بمعدلات تفوق معدلات النمو الاقتصادي. كما يرى بأن المجموعات الاقتصادية تتشكل من ثلاث مجموعات؛ و هي مجموعة الرأسماليين و العمال و أصحاب الأراضي، و

1- البياتي فارس رشيد، **التنمية الاقتصادية سياسيا في الوطن**، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد (غير منشورة)، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، الأردن، 2008، ص76.

عليه فهو يفترض أن فئتي العمال و أصحاب الأراضي يستهلكون مداخيلهم بالكامل، و ليست لهم فرصة لادخارها، هذا الفرض ينجر عنه حفز الرأسماليين على ادخار جزء من مداخيلهم، و بالتالي يحاول الرأسماليون توسيع الإنتاج عن طريق استخدام الأرصدة الاستثمارية بالرفع من الطاقة الإنتاجية بزيادة عدد العمال و شراء معدات إنتاجية جديدة وهو الأمر الذي يكون له أثر إيجابي على الأجور الحقيقية على الأقل في المدى القصير؛ و بالتالي تتحسن الظروف المعيشية و تنخفض معدلات الوافيات و يزيد حجم القوة العاملة، فينجم عن ذلك خفض مستويات الأجور مرة أخرى. لكن قد يحصى و أن يستمر ارتفاع أجور العمال لفترات طويلة عند رفع الطاقة الإنتاجية، في حالة ما إذا كانت معدلات الأرباح مرتفعة جدا إلى جانب وفرة الموارد الطبيعية، وهنا ينتج تحقيق معدلات مرتفعة لتراكم رأس المال.[1]

وهنا يري دافيد ريكاردو أنه باستمرار تزايد السكان نتزايد حاجتهم إلى الغذاء، فتزيد المساحات المزروعة من الأراضي في محاولة لتغطية هذا الطلب الزائد على المنتجات الغذائية. غير أنه – حسب دافيد– عن استمرار التزايد في السكان، قد يحدث أن لا تكون هناك أراض خصبة قادرة على تلبية متطلبات السكان من المنتجات الفلاحية، و بالتالي يتم اللجوء إلى أراض أقل خصوبة و إنتاجية، عندئذ تصبح إنتاجية وحدة العمل و وحدة رأس المال لا تكفي سوى التغطية نفقات أجور العمال دون أن يبقى شيء لرأس المال. عندها ينعدم الحافز لتراكم رأس المال و بالتالي تسود الاقتصاد حالة من الركود، ولقد أضياف دافيد بأنه يمكن التأخير من حصول هذا الركود إذا تم تفعيل آلية التجارة الخارجية، باستيراد الدول المتقدمة لبعض حاجياتها من الغذاء من الدول النامية بأسعار منخفضة، وهنا نستطيع مواجهة النقص في الموارد الطبيعية المحدودة.[2]

و كما أوردنا ينعدم الحافز لتراكم رأس المال في القطاع الزراعي في حال تزايد معدلات السكان. لذلك يعتبر ريكاردو أن القطاع الصناعي هو المصدر الأساسي للأرباح، حيث أنه من الممكن تطبيق الأساليب الإنتاجية الحديثة في هذا القطاع على العكس من القطاع الزراعي، لأنه يتسم بتناقص الغلة.[3]

2- عجمية محمد عبد العزيز، الليتي محمد علي، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 71- 75..

3- صديق ثريا حسن، **العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي تجربة المملكة العربية السعودية و جمهورية السودان**، رسالة ماجستير(غير منشورة)، كلية العلوم الإدارية، جامعية الملك سعودي، المملكة العربية السعودية، 2004، ص 24.

ثالثا: الانتقادات الموجهة للنظرية

على الرغم من التحليلات و الأفكار التي جاءت بها النظرية الكلاسيكية حول النمو الاقتصادي، إلا أنها يشار إليها ببعض الانتقاد، و من ذلك عدم قدرتها على توقع انتشار الثورة التكنولوجية، بالرغم من أن مفكري المدرسة الكلاسيكية أشاروا في بعض أرائهم إلى الدور الذي يلعبه التقدم التقاني في رفع مستوى الإنتاجية، إلا أنهم جزموا بأنه لا يمكن لهذا التقدم في التكنولوجيا أن يلغي أثر تناقص الغلة، و حسب رأيهم أيضا أن هذا التقدم الفني يطيق فقط في القطاع الصناعي ولا يمكن تطبيقه في القطاع الزراعي الذي يتميز بتناقص الغلة، لكن الارتفاع في المستوى التقني في الدول المتقدمة أظهر عكس ذلك، أي كانت هناك زيادة في الإنتاج الزراعي و بالتالي تحقيق فائض كبير في المواد الزراعية وقد تم تصدير هذا الفائض إلى الخارج. [1]

الفرع الثاني: الآراء الكينزية حول النمو الإقتصادي

أولا: آراء جون ماينارد كينز

في العام 1936 ميلادي قدم ج.م. كينز، كتابه المشهور " النظرية العامة في العمالة الفائدة و النقود" و أحدث ثورة في مجال النظرية الاقتصادية الكلية، و كسر بذلك الاعتقاد الذي ساد لسنوات عند الكلاسيك، و هو استحالة الوصول إلى توازن اقتصادي في ظل عدم التشغيل الكامل الThe Fu Employment على المدى الطوب، حيث أكد أنه يمكن تحقيق هذا التوازن عند مستوا أقل من مستوى التشغيل الكامل.[2]

إن نظرية النمو لها علاقة متينة بما تعالجه نظرية الاستخدام، فنظرية الاستخدام الكينزية هي في واقع الأمر نظرية الاقتصاد الساكن، لكونها تفترض ثبات في المستوى التقني و حجم السكان والموجودات الرأسمالية، و ينجر من ثبات رأس المال بالضرورة عدم وجود إدخار واستثمار صافيين، لأن الاستثمار يعرف على أنه الزيادة الحاصلة في الموجودات الرأسمالية، لكن هذه النظرية تفترض من جانب آخر فرضا ظاهريا يناقض الغرض الأول، و هذا الفرض هو وجود استثمار صافي إيجابي، غير أن هذا التناقض يرجع لتجاهل التحليل الكينزي لأثر الاستثمار على حجم الطاقة الإنتاجية كما يبرر ذلك 'Domar'، حين أوضح بأن التحليل الكينزي هو تحليل نظري حيث تبقى به الموجودات الرأسمالية ثابتة

1- صوالي نصر الدين، **النمو والتجارة الدولية في الدول النامية**، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الجزائر، 2006، ص33.

2- عجمية محمد عبد العزيز، الليتي محمد علي، مرجع سبق ذكره ،ص 98-99.

بالرغم من وجود استثمار صافي إيجابي و ذلك لكون أن حجم الموجودات الرأسمالية كبير جدا مقارنة بالزيادة في الاستثمار، لذلك يتجاهل التحليل أثر هذه الزيادة على الطاقة الإنتاجية.

يضاف إلى هذا التبرير تبرير آخر، و الذي يفيد بأن الفترة ما بين بدء الاستثمار و بين الوسع في الطاقة الإنتاجية هي نسينا ليست بالفترة القصيرة، ذا في الأجل القصير نتجاهل أثر الزيادة في الاستثمار على الطاقة الإنتاجية. و هذا النوع من التحليل هو ما أسماه "Pigou' بالتوازن في الأمد القصير مقارنة بالتوازن الساكن في الأمد الطويل. و من خصائص هذا التحليل أنه يأخذ بعين الاعتبار تأثير الإستثمار على الدخل الوطني من خلال مضاعف الاستثمار، فيما يتجه أثره على حجم الطاقة الإنتاجية.

ثانيا: نموذج هارود – دومار

وفق هذا النموذج يتحدد معدل النمو الاقتصادي والذي يقاس بمعدل النمو في الدخل الوطني من خلال الإدخار المحلي، أي من خلال النسية الذي ينخرها المجتمع من دخله الوطني و التي يتم تحويلها إلى استثمارات. حيث توصل الباحثان "هارود" و "دومار" إلى صياغة هذه العلاقة في شكل رياضي بالشكل التالي:[1]

$$\text{معدل تغير نمو الدخل الوطني} = \frac{\text{معامل الادخار}}{\text{معامل رأس المال/ الإنتاج}}$$

حيث: $\text{معامل الادخار} = \frac{\text{التغير في الادخار}}{\text{التغير في الدخل}}$

أما: $\text{رأس مال / الإنتاج} = \frac{\text{التغير في رأس المال معامل}}{\text{التغير في الناتج الوطني}}$

1- عجمية محمد عبد العزيز، الليتي محمد علي، مرجع سبق ذكره،ص ص 141-142.

ومنه فإن معدل نمو الدخل الوطني يرتبط بـــ:

– علاقة طردية بمعامل الادخار؛ – علاقة عكسية بمعامل رأس المال الإنتاج.

و للحصول على معدل نمو نصيب الفرد من الدخل الحقيقي فإن ذلك يتم بطرح معدل النمو السكاني من معدل نمو الدخل الوطني أي:

معدل نمو متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي = معامل الادخار / معامل رأس المال /الإنتاج – معدل النمو السكاني

الفرع الثالث: النظريات النيوكلاسيكية

أولا: نموذج سولو "SoLow'

ويعد هذا النموذج إمتدادا لنموذج هارود–دومار، بحيث يرتكز وبشكل مشترك على أهمية الادخار و الاستثمار كمحدد أساسي لعملية التراكم الرأسمالي ومن ثم النمو الاقتصادي، غير أن سولو[1] يضيف عنصرا آخر من عناصر الإنتاج لنموذجه وهو عنصر العمل، إضافة إلى عنصر ثالث آخر وهو المستوى التكنولوجي، كما وعلى العكس من نموذج هارود – دومار يفترض سولو تناقص الغلة بشكل منفصل لكل من عنصري العمل و رأس المال في الأجل القصير و إفتراض ثبات علة الحجم للعنصرين معا في الأجل الطويل، لغرض تحديد أثر العام التكنولوجي على النمو، كما أن مستوى التكنولوجيا عند سولو" يتحدد خارج إطار النموذج و يكون مستقلا عن باقي العوامل، و يستخدم هذا التحليل دالة الإنتاج Cub–Douglas'، و حسب هذا النموذج فإن النمو في الناتج المحلي يكون ناجما عن واحد أو أكثر من العوامل التالية:

- حدوث زيادة كمية أي نوعية في عنصر العمل عن طريق النمو السكاني و/أو التعليم؛
- حدوث زيادة في رصين رأس المال عن طريق الادخار و الاستثمار؛
- حدوث تحسن في المستوى التكنولوجيا.

وحسب هذا النموذج، يرتفع معدل الادخار المحلي بتحسن الاستثمار، مما يؤدي إلى زيادة في التراكم الرأسمالي ومن ثم زيادة في معدل نمو الناتج المحلي، إلا أن هذه الآلية تحقق بصورة أفضل في الاقتصادات التي يزداد فيها تدفق رؤوس الأموال والاستثمارات الخارجية، مقارنة بناءا على الاقتصادات

المغلقة التي يكون معدل الاستثمار فيها في المدخرات المحلية فقط و التي تكون منخفضة بسبب انخفاض الدخول بها.[1]

ثانيا: نظرية شومبيتر

تفترض هذه النظرية إقتصادا في حالة من المنافسة الكاملة و في توازن، و في هذه الحالة لا توجد أرباح ولا أسعار فائدة ولا مدخرات و لا استثمارات، كما لا توجد بطالة إختيارية، و ما يميز هذه النظرية هي الابتكارات، و التي هي على ذ رأي ' شومبيتر[2] تتمثل في تحسين إنتاج أي منتج جدين أو طريقة جديدة للإنتاج و إقامة مؤسسة جديدة في أي نوع من أنواع الصناعات.[3]

الفرع الرابع: النظريات الحديثة في النمو الاقتصادي

أولا: نظرية مراحل النمو لروستو

يشير لروستو في نظريته مراحل النمو، أن الانتقال من التخلف إلى النمو ما هو إلا عملية مرحلية، يجب أن تمر بها كافة المجتمعات. لذلك فهو يري التخلف الذي تشهده الدول النامية حاليا ما هو إلا عبارة عن مرحلة تاريخية من مراحل التطور الاقتصادي.

يقسم روسو مراحل النمو الاقتصادي إلى خمس مراحل، تتميز كل مرحلة بجملة من الخصائص تميزها عن بقية المراحل.

و لقد اعتمد روستو في تدعيم طرحه على سرد الحقائق التاريخية التي مرت بها الدول المتقدمة و فيما يلي عرض مختصر لهذه المراحل:

- **مرحلة المجتمع التقليدي (Traditional Society)**

هو مجتمع بدائي يعتمد على الزراعة التي يعمل بها غالب أفراده، نسود هذا المجتمع حالة من الركود الاقتصادي و يغلب عليه طابع المقايضة و الاكتفاء الذاتي، أما اجتماعيا فيتصف بالجمود، و تحكمه العلاقات الأسرية والقبلية، عاشت أروبا هذه المرحلة في العصور الوسطى.[4]

1- المرجع نفسه، ص ص145-147.

3- عجمية محمد عبد العزيز، الليتي محمد علي، مرجع سبق ذكره، ص ص 92-93.

4- عجمية محمد عبد العزيز، الليتي محمد علي، مرجع سبق ذكره، ص 151.

- **مرحلة التهيؤ للإنطلاق (Preconditions for takeoff)**

وتتميز بحدوث تغيرات اقتصادية و سياسية واجتماعية، فينشأ نظام سياسي يهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي من جهة؛ و من جهة أخري، تظهر مجموعة من رجال الأعمال ترغب في الاستثمار وتحقيق الأرباح وتحمل المخاطر، كما تتميز المرحلة بنمو النشاط التجارة الداخلية و الخارجية وانتشار البنوك التجارية و المؤسسات المالية و مؤسسات التأمين، مع اهتمام المجتمع بادخال التقنيات الحديثة في الزراعة و تأهيل عنصر العم لأداء مهامه.[1]

- **مرحلة الإطلاق (Take-Off)**

وهي مرحلة أساسية و حاسمة من مراحل النمو الاقتصادي، يتمكن فيها المجتمع من القضاء على كافة الحواجز التي تعوق نموه، وحسب روسو تحدث تغيرات بارزة في هذه المرحلة من بينها ما يلي:[2]

- ارتفاع معدل الاستثمار الصافي إلى ما يفوق معدل 05 % حتى معدل 10 % من الدخل الوطني؛
- ظهور مجموعة من الصناعات القيادية في الاقتصاد و التي تنمو بشكل متسارع؛
- توسع في قطاع النقل والمواصلات و البنوك و المؤسسات المالية، فضلا عن توسيع نطاق الأسواق الداخلية والخارجية؛
- وجود تشكيلة سياسية واجتماعية مؤهلة لدفع عجلة النمو الاقتصادي و القدرة على الرفع من نسقه.

- **مرحلة النضج (Drive To Maturity)**

هذه المرحلة تتميز بالميزات التالية:

- انتشار التصنيع على صعيد واسع، إضافة إلى الاستخدام الواسع للتكنولوجيا في شتي نواحي الحياة؛
- ارتفاع نسبة العمالة الماهرة و المدربة في الاقتصاد، إلى جانب امتلاك قدرات تنظيمية وتسيرية عالية؛
- أما على صعيد استغلال الموارد المتاحة، ازدياد نسبة الكفاءة في استخدام الموارد؛ ازدياد المدخرات و من تم الاستثمار من 10 % إلى 20 % من الدخل الوطني؛
- أما على صعيد العلاقة مع العالم الخارجي، تزداد في هذه المرحلة درجة الانفتاح على الخارج و يسجل الميزان التجاري فائضا لصالح الاقتصاد الوطني؛

1- مرجع نفسه، ص 152.

2- مرجع نفسه، ص 152.

- وقد قدر روسو بأن هذه المرحلة تشمل حوالي أربعة عقود.

- **مرحلة شيوع الإستهلاك الوفير(High Mass of consumption).**

هذه المرحلة هي أرقى مراحل النمو و التطور؛ و تتميز بالميزات التالية:

ارتفاع الأجور إلى حد بلوغ مستويات عالية من الرفاه، و عليه ينصرف تركيز المجتمع إلى إنتاج السلع الكمالية و السلع الاستهلاكية المعمرة مثل أنتاج السيارات و الإلكترونيات المختلفة و التوسع في تقديم الخدمات المختلفة والرفع من نوعيتها. كما توجه مختلف البرامج لدعم رفاهية المواطن من خلال زيادة الضمان الاجتماعي و توسيعه ليشمل كافة شرائح المجتمع، فضلا عن تقليص ساعات العمل اليومية بالشكل الذي يتيح للأفراد الاستمتاع بأوقاتهم. ويرى روسو أن الوم أقد وصلت إلى هذه المرحلة عام 1920 و بريطانيا في 1930 و اليابان و غرب أروبا في عام 1950. [1]

ج- دور الدولة في النمو الإقتصادي نموذج بارو (1990)

في العام 1990 قدم "Barro"[2] نموذجه الذي أشار فيه إلى أن النشاطات الحكومية هي مصدر للنمو الداخلي، حيث يفترض أن الحكومة تشتري جزءا من الإنتاج الخاص و تستعمل مشترياتها من أجل عزض الخدمات العمومية مجانا و من غير مقابل إلى المنتجين الخواص. كما يفترض أيضا أن المشتريات المتعلقة بالسلع G ليس لها منافسين و ليست قوية، و المؤسسة في حال استخدامها لهذه السلع لا تعد إلى تخفيض الكميات من السلع الأخرى التي تستخدمها، كما أن كل مؤسسة تستعمل مجمل السلع. و يؤكد 'Barra' على أن النشاطات المرتبطة بهذا النوع من الفرضيات محدودة، و هو يفترض دالة الإنتاج المؤسسة i تأخذ الشكل التالي:

$$Y_i = Al_i^{1-\alpha}.K_i^{\alpha}.G^{1-\alpha}$$

معنا و$0<\alpha<1$ن الحكومة توازن ميزانيتها بفرض ضريبة على الناتج الكلي بمعدل ثابت أ.

و منه فإن: $G=iY$

و خلص 'Barre" إلى أن أثر الحكومة على النمو هو محصلة أثرين اثنين؛ الأول هو الأثر السلبي للضريبة على الناتج الحدي لرأس المال الكافي، و الثاني هو أثر إيجابي على الخدمات العمومية.[3]

1- مرجع نفسه، ص ص 156-157.

3- صوالي نصر الدين، مرجع سبق ذكره : ، ص ص – 52- 53.

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي لترقية الصادرات

يعد التصدير أحد المجالات الممتعة وهو ليس بتلك الصعوبة والتعقيد كما يظن البعض، ويطلق على عملية بيع أو شراء المنتجات بين الشركات خارج حدود البلاد، ويعتبر التصدير مصدر هام للدخل للدول بفتح أسواق جديدة لمنتجاتها، وهو مؤشر على جودة الصناعة والزراعة في تلك الدول، وفيما يلي عرض لأهم عناصر التصدير.

المطلب الأول: تعريف التصدير وأهدافه

تعددت التعاريف المرتبطة بالتصدير، وسنورد بعض هذه التعاريف قبل استخلاص تعريف شامل:

التعريف الاول : التصدير هو قيام الدولة ببيع سلع وخدمات تنتج محليا إلى دول العالم الخارجي؛[1]

التعريف الثاني: التصدير هو عملية بيع السلع والخدمات للدول الأخرى؛[2]

التعريف الثالث: التصدير هو بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية؛[3]

التعريف الرابع: التصدير هو عملية نقل وبيع المنتجات الوطنية خارج حدود القطر الوطني ، كما يمكن تعريفه على أنه التدفقات العينية والنقدية العابرة للحدود ، بحيث يتم نقلها من المقيمين في الدولة تجاه المقيمين في دولة أخرى.[4]

مما سبق يمكن تعريف التصدير بانه عبارة عن بيع المنتجات الوطنية بمختلف أنواعها (سلعية و خدماتية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية)، إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات، من أرباح وعملة أجنبية وتوسيع النمو الاقتصادي وانتشار فرص العمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها.

ومن هذا نجد أن التصدير يهدف إلى:[5]

- ايجاد فرص عمل من خلال زيادة مداخيل الدولة التي تؤدي إلى زيادة الاستثمارات؛
- توفير العملات الأجنبية الكافية لتمويل العمليات التنموية و إقامة المشاريع؛

1- جمال عبد الناصر ، **المعجم الاقتصادي** ، دار أسامة ، عمان، الأردن، ص 222.

2' - Paulet (jean –pierre) , **dictionnaire d'économie** ,eyrolles, paris,1992, p 91 .

3 -Locasse(j) et munger(k), **économie globale**, édition études vivantes 2eme , paris, p355 .

4- نعيمي فوزي، فرامي عبد الحكيم ، **التجارة الدولية في دروس في القانون المدني**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999، ص 35.

5- فريد النجار، **تسويق الصادرات العرابية** ، دار قباء القاهرة، مصر، 2002، ص54.

- التواجد الثقافي والسلعي في الأسواق الأجنبية وتبادل الخبرات الفنية والموجهة المنافسة، وذلك لإثبات الذات للدولة وتحقيق مكانة بين دول العالم؛
- تحقيق استقلالية القرار الاقتصادي والسياسي والتشغيل الاقتصادي لموارد الدولة؛
- تحسين مستوى المعيشة للمجتمع وتزايد الدخل الفردي الحقيقي؛
- توفير التكنولوجيا الدولية لمراكز الإنتاج في الدولة.

المطلب الثاني: أنواع التصدير

نميز بين نوعين من التصدير، التصدير غير المباشر والمباشر:

أولا: التصدير المباشر:

في هذا النوع من التصدير يقوم المنتج بالتصدير بنفسه إلى الأسواق الأجنبية، دون الاستعانة بخدمات الوسطاء، ويتم التصدير المباشر بإحدى السيل التالية:[1]

- **إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية:** وهذا يتطلب من الشركة إنشاء قسم للتصدير ليقوم بكافة مهام التصدير؛
- **إنشاء فروع في الأسواق الخارجية:** حيث تقوم الشركة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق وهذا ما يسمح لشركة بتحقيق رقابة على نشاطاتها في السوق الخارجية؛
- **إرسال مندوبي بيع للخارج:** حيث يتولون عملية البحث عن عملاء في الأسواق الأجنبية وذلك لتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

ثانيا: التصدير غير المباشر :

ويتم ذلك عن طريق استخدام أو تعيين وسطاء دوليين يقومون بمهام التصدير للدولة، ويتمثل هؤلاء الوسطاء في وكلاء التوزيع والشركات متعددة الجنسيات والمشروعات المشتركة وفروع الشركات متعددة الجنسيات.[2]

ويطبق هذا النوع من التصدير عادة الشركات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، وذلك لأنها تتضمن أقل استثمار وأقل مخاطرة. وهذا النوع لا يكلف الشركة أي تعين أو تكوين لأيدي عاملة في

1- نفس المرجع السابق، ص 78.

2- فريد النحار، **مرجع سبق ذكره**، ص13.

الخارج، فالوسيط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجها.[1]

المطلب الثالث: أهمية التصدير

لقد كان ولا يزال التصدير يحضى باهتمام واسع في الفكر الاقتصادي وخاصة المرتبط بعملية التنمية الاقتصادية للدول النامية، وذلك بعدما تبين ومن خلال الوقع مدى أتساع الفجوة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية، ونلمس أهمية التصدير بالنسبة للدول النامية من خلال ما يعاني منه ميزان المدفوعات من اختلال و عدم توازن، حيث يلاحظ ارتفاع العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وكذا زيادة أعبائها، الأمر الذي أدى إلى ضعف القدرة على الاستيراد، وهذا راجع إلى السياسات التي كانت منتهجة في تلك الدول النامية (الإقراض الخارجي ، احلال الواردات ، ....)، إن عملية التصدير هي الخيار الأمثل لهذه الدول من أجل توفير احتياجاتها من النقد الأجنبي وبشكل منتظم، وخاصة مع كون صادر أنها من المواد الأولية لا تتميز بالاستقرار والاستمرارية، و هذا ما يحتم عليها قيام نظام التصدير غير التقليدي على أن التصدير والنمو السريع للصادرات يعجل وبشكل كبير من عملية النمر الاقتصادي، وهذا ما دلت عليه الدراسات التجريبية، حيث أن تنمية الصادرات توفر الوسائل المساعدة على النمو يشكل أحسن وأسرع مما توفره سياسة إحلال الواردات.[2]

ونلمس أهمية التصدير المنتجات الوطنية من خلال جملة من الاعتبارات حيث:

- ✓ التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج، وإلا فإن السوق المحلي المحدود سيكون حائلا دون استمرار هذا التوسع؛
- ✓ التصدير هو المخرج الأمثل لما تعانيه الكثير من المؤسسات من فائض في الإنتاج والمخزون. وذلك لمحدودية ومعوقات التسويق في السوق المحلي؛
- ✓ تزداد أهمية التصدير من ناحية أن معظم الاستثمارات المحلية تعند والى د كبير على الاستيراد المواد الخام والمعدات، ولذلك لابد من قيام نظام تصدير للمنتجات لتعويض أثار تمويل بالعملات الأجنبية القابلة للتحويل؛
- ✓ مواجهة ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ومحاولاتها في الاستحواذ على الأسواق العالمية؛

1- محمد جاسم ، **التجارة الدولية** ، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان ، 2006 ، ص 77 .

2- قدي عبد المجيد، سعيدي وصاف، **آليات ضمان الأئتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة والعدد 12)، جوان 2002،ص 228.

✓ التصدير يزيد من تنوع الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري ويجلب العملات الأجنبية ويتيح فرص عمل جديدة للعمالة الوطنية وذلك من خلال تنويع الصادرات.

المطلب الرابع: مضاعف الصادرات

يتحدد مضاعف الصادرات بنسبة الزيادة في الدخل الوطني إلى الزيادة في الطب على صادرات الدولة التي حققتها ، فزيادة الصادرات في التدفق الدائري للدخل الوطني يؤدي إلى ارتفاع الدخل الوطني بمضاعف معين للزيادة الأصلية في الصادرات وتتأثر قيمة مضاعف الصادرات بما يلي :[1]

- الميل الحدي للادخار MPS ويساوي التغير في الادخار على التغير في الدخل الوط$(\Delta S/\Delta Y)$
- الميل الحدي للاستيرادMPM ويساوي التغير في الاستيراد على التغير في الدخل الـ$(\Delta M/\Delta Y)$.
- الميل الحدي للضريبة MPT ويساوي التغير في الضريبة على التغير في الدخل الو$(\Delta T/\Delta Y)$

حيث أن:X_{it} الصادرات الوطنية للدولة خلال السنة t

- **درجة الانفتاح التجاري:** ويعطى بالعلاقة التالية:

درجة الانفتاح التجاري = (الصادرات الواردات) الناتج المحلي الإجمالي.

المبحث الثالث: استراتيجية التصدير على النمو الاقتصادي

قد يعتقد البعض أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة أو مؤهلة لتصدير منتجاتها أو خدماتها نظراً لعدم قدرتها على المنافسة في هذا المجال مع كبرى الشركات، لكن مما لا شك فيه أن التصدير يقدّم العديد من المزايا والفرص المتاحة في الأسواق العالمية أمام أي شركة، وفيما يلي سوف يتم التطرق الى أهم الاستراتيجيات التي تستخدم في عملية التصدير.

المطلب الأول: القوانين والقرارات المنتهجة

استفاقت الجزائر مبكرا لخطر الأحادية في التصدير وارتكاز الاقتصاد الوطني على إيرادات المحروقات حتى قبل أزمة النفط 1984، فقامت منذ ذلك الحين برفع شعار التحضير لمرحلة ما بعد النفط، فكانت بذلك مجموعة من الإجراءات لتنمية الصادرات غير النفطية.

1- خالد محمد السواعي، **التجارة والتنمية** ، دارا لمناهج، عمان ، 2006،ص 59.

الفرع الأول: المقترحات الأولى لتنمية الصادرات غير النفطية

بالموازاة مع القانون 02-78 المتضمن احتكار الدولة للتجارة الخارجية، تم في الثمانينات و بالضبط في شهر مارس من العام 1984 تقديم وزارة التجارة اقتراحات للحكومة في شكل برنامج مستعجل يستهدف تنمية الصادرات غير النفطية و كانت هذه المقترحات، كما يلي:[1]

- توجيه إنتاج 1984 إلى التصدير، أما المخزونات المتوفرة تصرف في السوق الوطني؛
- استحداث هياكل متخصصة في التصدير وهذا على مستوى المؤسسات المصدرة نفسها، وكذا المنظمات والهيئات التي تعمل في مجال التصدير (العبور ، النقل، التأمين ، البنوك)؛
- مطالبة مؤسسات النقل بنقل الصادرات حتى في الخطوط التي لا تعمل بها، و على أساس أسعار تفضيلية (Tarification preferentielle) معتمدة مسبقا من المصدرين؛
- إلزام المؤسسات المصدرة بإعداد و نشر الكاتالوكات (Rospectus depliants) وتوضيح فيها بالتفصيل خصائص المنتجات المتاحة للتصدير؛

➢ إزالة كل الضغوط (Contraintes) التي تعيق حركة الصادرات من خلال جملة من الإجراءات المتمثلة في:

- إعادة فتح حساب .E. D.A (المصدر الدينار القابل للتحويل)؛
- توفير بطاقات القرض (Garte de Crédit)؛
- تمكين المصدرين من الحصول على الأوامر بالمهمة بسهولة (Orchres de mission) تكون ممضاة من الوزارة.

➢ **السماح للمصدرين المواطنين بما يلي:**

- إستعمال الإجراءات بالتراضي (Utiliser de procedure Gre a gre)؛
- الدخول في علاقات أعمال مع الوكالات التجارية و مؤسسات التصدير و الإستيراد الأجنبية؛
- إبرام العقود الخاصة و المتميزة (passer des contrats d'exclusivite et d'interessement).

1- جلطي غالم ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 89- 90.

الفرع الثاني: القرارات الأولى لتنمية الصادرات غير النفطية

لقد كانت تلك المقترحات المذكورة آنفا محل دراسة من قبل الحكومة الجزائرية في أفريل العام 1984. و قد تمخضت هذه الدراسة من جملة من الإجراءات لصالح المصدرين للمنتجات غير النفطية تضمنها جملة من التعليمات و القرارات و المراسيم، و التي جاءت كما يلي:[1]

- التعليمة رقم 11 بتاريخ: 30/05/1984 و المتعلقة بمنح بطاقة القروض لبعض المستخدمين في المؤسسات العمومية المصدرة؛
- مذكرة رقم : Pm/ CAB/409 بتاريخ: 20/05/1984 المتعلقة بترقية الصادرات خارج المحروقات، والذي كان من جملة ما نصت عليه ما يلي: – السماح للمتعاملين العموميين بالمعالجة بالتراضي مع الزبائن الأجانب؛ – السماح للمتعاملين العموميين بالدخول في علاقة أعمال مع مؤسسات التصدير و الإستيراد الموجودة في الخارج؛
- مذكرة رقم :Pm/ CAB/410 والمتعلقة بإنشاء الهياكل المتخصصة في التصدير على مستوى مؤسسات التصدير، و أيضا على مستوى المتدخلين في مجال التصدير (المؤسسات المنتجة النقل ، التأمين، العبور، البنوك)؛ 4– المنشور (Circulaire) رقم :10/990 بتاريخ: 10/06/1984 لوزارة التجارة المتعلقة باستعمال وسائل الإعلان و الإشهار لترقية الصادرات
- مذكرة رقم: 15 بتاريخ: 12/04/1984 من وزارة المالية التي تجعل مدة تزيل الأموال من تصدير المنتجات غير النفطية إلى مدة 120 يوما؛
- إشعار (Avis) رقم: 16 بتاريخ: 02/06/1984 من وزارة المالية، المتعلق بشروط فتحو مع.E.D.A (المصدر – الدينار القابل للتحويل) ؛
- قرار رقم: DF/AA/DT MI/082/85 من وزارة النقل والمتعلق بتخفيض 50% من أسعار استعمال تجهيزات و خدمات الموانئ؛
- قرار رقم: 1083 DF/AA/DT من وزارة النقل، المتعلق بتسهيل النقل البحري في مجال التصدير خارج المنتوجات النفطية؛
- مذكرة للخطوط الجوية الجزائرية بتاريخ: 26/11/1984 لوزير التجارة المتعلقة بتخفيض معدل النقل Taux de Fret بنسبة 50% في الخطوط العادية نحو إفريقيا؛

1– المرجع نفسه، ص ص 93 – 93.

❖ مرسوم (Decret) رقم 86-46 بتاريخ: 24/12/1986 و الذي يحدد قائمة السلع و الخدمات التي تستفي من إعانات التصدير ، و كذا تدعيم الأسعار الهدف منه هو تعويض النقيم المفرط للدينار الجزائري (revaluation du dlinar) في السوق الرسمي، وهذا التدعيم الخاص بالسلع المصدرة متغير حسب طبيعة السلع المصدرة و درجة تكاملها الصناعي، و هو محدد يسقف قدره 50% من رقم الأعمال المحقق في الخارج؛ 11- الإعفاءات الضريبية للصادرات غير النفطية، وقد صدر في هذا الشأن:

- القانون 1985 بتاريخ: 26/12/1985 الخاص بقانون المالية لعام 1986، ينص على الإعفاء من سنة إلى 5 سنوات من:

أ- الضريبة على الأرباح الصناعية و التجارية (Bic) للمؤسسات العمومية و الخاصية المحققة في الخارج؛

ب- الإعفاء من الدفع الجزافي WF الخاص بتكلفة الأجور؛

ج- وكذا الإعفاءات فيما يخص الرسم على النشاطات التجارية و الصناعية (Taic (المادة 257/12 و 13 لقانون الضرائب المباشرة؛

د- الإعفاءات من الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج (TNG P) و (TNGPS)، للخدمات في المادة 1-6، 211 و 6100 القانون الرسم على رقم الأعمال)؛

❖ الشركة الجزائرية للتأمينات (CAA) لها صلاحيات تأمين عمليات التصدير، الضمان يغطي المخاطر التجارية و غير التجارية (كالنزاعات السياسية و المخاطر الناجمة من الكوارث الطبيعية، بينما مخاطر الصرف غير مؤمنة و كذا الحجز القانوني و الإجراءات الطرفية للسياسة الإقتصادية للبك الزبون.

هذه أهم الإجراءات التي اتخذت بهدف ترقية الصادرات غير النفطية، خاصة و أنه منذ 1986 برزت ضرورة إسراع السلطات العمومية بالقيام بمثل هذه الإجراءات، لتخفيض آثار إنخفاض سعر البترول في السوق الدولي على الإقتصاد الوطني. و لأن عملية التنمية مرهونة بنفقات جدية للصادرات، فإن هذا يجعل من الصادرات غير النفطية أساس منين للسياسة الإقتصادية في السنوات القادمة، حيث يتم الخروج من المعالجة الظرفية للمشاكل الاقتصادية و الاجتماعية إلى العمل على تبني إستراتيجية نمو دائمة، و بالفعل و تحت وطأة الضغوط المالية الخارجية و الركود الاقتصادي تم تبني استراتيجية تنمية الصادرات صراحة سنة 1991، بعد عدم نجاح الإجراءات السابقة الذكر في إحداث أي تحسن يذكر، و ذلك خلال

دراسة و مناقشة الإصلاحات على كافة المستويات، حيث إعتبرت عملية تنمية الصادرات غير النفطية كاستراتيجية التسديد الديون و تمويل الاقتصاد الوطني، فق كانت من بين الأهداف العامة لرسالة الفنية التي بعث بها السلطات الجزائرية لصندوق النقد الدولي بتاريخ 27 أفريل 1991، حيث تم التأكيد فيها على تراجع الدولة عن التدخل في الحياة الإقتصادية، و أن دفع النمو يكون من قبل المؤسسات العمومية و الخاصة، و التي يتعين عليها العمل على ترقية الصادرات للتخفيف من الاختناقات المالية".[1]

المطلب الثاني: السياسات و الاستراتيجيات المنتهجة في التصدير

أما من الجانب الإجرائي التنفيذي و من خلال التدخل عبر أدوات السياسة الاقتصادية عمت الجزائر على وضع جملة من السياسات التي من شأنها أن تحفز الصادرات غير التغطية على النمر، و ذلك بالتأثير على مستويات عدة مثل المؤسسات المنتجة بغرض الإنتاج من أجل التصدير، ثم مؤسسات التصدير بغرض حثها على توسيع نشاطها التصديري و البحث عن الأسواق الخارجية، ثم المنتج من خلال تطويره و تحسين نوعيته.

الفرع الأول: الإمتيازات و التحفيزات الممنوحة للتصدير في الجزائر

إنه و في إطار توجه السلطات العمومية الرامي إلى توزيع و تنويع المبادلات التجارية و الخروج من التبعية الشبه كلية المورد النفط؛ قامت الدولة الجزائرية بأعطاء العديد من الإمتيازات و التحيزات للمصدرين. هذه التحفيزات تشتمل على تحفيزات تجارية، مالية، جباية، جمركية و إمدادية؛ و فيما يلي نبين لمجمل هذه التحفيزات:

❖ **التحفيزات في مجال التجارة الخارجية**

جاء دستور سنة 1989 و فيه ما يعلن عن تحرير التجارة الخارجية الجزائرية، ففي المادة التاسعة عشر منه، نص صريح بأن تنظيم التجارة الخارجية من صلاحيات الدولة. أما في الجانب التنظيمي فيبرز هذا التحرير التجارة الخارجية من خلال: [2]

- " إنهاء سيطرة الدولة على التجارة الخارجية ما عدا الميادين الاستراتيجية؛ : الحرية التامة لممارسة التجارة الخارجية سواءا للمتعاملين الجزائريين أو الأجانب؛ : الحرية التامة لقوانين السوق.

1- بورنان العربي، مرجع سبق ذكره، ص 159.

2- مولاي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 85.

يعتبر المرسوم التنفيذي 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 و المتعلق بشروط التدخل في التجارة الخارجية، أول نص قانونى و تنظيمى مجسد لحرية التجارة الخارجية. بحيث بين هذا النص في مادته الثالثة الفقرة 02، أن كل عملية استيراد لا يبدو أن تتم عن طريق وسيط جملة من طرف مجلس النقد و القرض.

ثم جاءت عدة نصوص كتعابير مرافقة لتبيين و توضيح كيفية تطبيق هذا القانون، ومثال ذلك الأمر 03-02 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات الاستيراد البضائع و تصديرها، بيث كرس هذا الأمر و بشكل بارز مبدأ حرية التجارة الخارجية. عندما نص في المادة 02 أن عمليات التصدير و الإستيراد تتم بحرية، ما عدا تلك العمليات التصديرية أي الإستير ادية للمواد المخلة بالأخلاق و النظام العام و الأمن العام. كما نصت المادة كل من هذا الأمر على أنه لا يمكن يقوم بعمليات التصدير و الإستيراد إلا شخص طبيعي أو معنوي يقوم بوظيفة اقتصادية وفقا للتنظيم و التشريع المعمول به[1]

❖ **التحفيزات المالية**

كما سبق و أن أشرنا، و بعد إقرار دستور 1989 الذي حفز حرية التجارة الخارجية، أعقبه إصدار جملة من النصوص التشريعية في ذات السياق، و من بين هذه النصوص ما تعلق بالجانب المالي و الإصلاحات المؤسساتية للقطاع البنكي الجزائري، مع قانون النقد و القرض 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 والذي جاء من أجل تقييم و تكيف النظام المالي.

عمليات التصدير، و موازاة مع ذلك عمت السلطات العمومية على وضع قواعد لتشجيع التصدير، و التي تدور حول [2]:

- تنفيذ المساعدات المالية من خلال الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE و الذي تم إنشائه لغرض تقديم المساعدات المالية لعمليات التصدير؛
- تمكين المصدرين من التحوط ضد مخاطر التصدير عن طريق الوكالة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات Cagex .

1- الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 2003/07/19 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها الجريدة الرسمية لجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 43، 2003.

2- مولاي عبد القادر، المرجع سبق ذكره، ص 87.

و تشمل المساعدات المالية في إطار ترقية الصادرات ثلاث عمليات يرتكز عليها نشاط التصدير[1]:

1- **عملية البحث عن الأسواق الخارجية:** فالبحث عن الأسواق الخارجية يد كتكلفة تتحملها المؤسسة، وعليه يتم في إطار ترقية الصادرات منح مساعدات مالية تمكن المؤسسة من إكتشاف و بث أسواق البلدان المستهدفة. و تمول هذه المساعدات كل من عمليات دراسة السوق، الإنتقال والبحث، وضع ممثلين مأجورين و إنشاء مكاتب في الخارج، تربصات الأعوان الخارجيين ، دراسات تقنية محتملة لتكيف المتنوج و المشاركة في المعارض.

2- **عملية التحضير للتصدير:** و هنا تكون المساعدات المالية الممنوحة إما لغرض تمويل عمليات الصنع، و إما لتمويل إستثمارات أي تنشئة وخلق فروع إنتاج بالخارج. كما تكون هذه التمويلات بغرض إنشاء مخزون في الخارج.

3- **عملية التصدير:** أن عملية التصدير بحد ذاتها تحتاج إلى دعم القروض و التي تختلف حسب طبيعتها إلى قروض التصدير القصيرة الأجل و قروض التصدير طويلة الأجل[2].

ج- التحفيزات الجبائية التصدير

تماشيا مع متطلبات اقتصاد السوق وما يتطلبه من بيئة إقتصادية حديثة، عزف النظام الجبائي الجزائري تحولات و إصلاحات عديدة من سنة 1990 في إطار قوانين المالية، و التي استهدفت ما يلي[3]:

- تشريع قوانين جباية للمتعاملين الاقتصاديين الذين يشتغلون في نفس النشاط؛
- احترام التوازن الجبائي و الحرص على المساواة بين المتعاملين في فرض الجباية الدخل و الأملاك)؛
- تنظيم النشاط الإقتصادي من خلال منح التحفيزات للأنشطة ذات الأولوية، و استعمال الوسيلة الجبائية من أجل توجيه الإستثمارات نحو القطاعات المهمة و الحساسة.

1- إيرام خالد، **ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر الإجراءات** – الوسائل- الأهداف خلال العشرية 1990- 2000، رسالة ماجستير (غيرمنشورة)، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص ص 45-48.

2- مرجع نفسه، ص ص47-49.

3- مولاي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 90.

و قد كان من بين هذه التحفيزات الجبائية التي جاء بها المشرع الجزائري بغرض ترقية الصادرات، ما يلي: الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة TWA، فالمادة 13 من قانون الرسم على رقم الأعمالTCA تنص على أنه يعفى من TVA ما يلي[1]:

- أعمال البيع التي تخص السلع المصدرة بشرط أن لا يتعارض التقدير مع القوانين و الأنظمة المعمول بها؛
- شراء أو استيراد بضائع من طرف مصدر بغرض إدخالها في عملية التصنيع من أجل التصدير، أي حفظ وتغليف المواد الموجهة للتصدير، أي الخدمات الأخرى المرتبطة بعمليات التصدير أي لإعادة تصديرها على حالها؛ – يمكن استرجاع TVA في عمليات التصدير البضائع الأعمال الخدمات أو تسليم السلع و التي تكون محل إعفاء عند الشراء؛

– الإعفاء من الرسم على أرباح الشركات IBS، حيث تعفى لمدة 5 سنوات أداءا من سنة 2001عمليات البيع و الخدمات الموجهة للتصدير، باستثناء تلاف المتعلقة بالنقل البري و البحري والجري و كذا إعادة التأمين والبنوك، وفق ما جاءت به المادة 172 من قانون الضرائب المباشرة. و هذا شريطة أن تتعهد هذه المؤسسات باعادة استثمار الأرباح المحققة من خلال مثل هذه العمليات.

إعفاء من الرسم على النشاط المهني TAP على رقم الأعمال المحقق من التصدير، مع بعض الشروط الإعفاء من الدفع الجزافي.

د– التحفيزات الجمركية

ما من شك بأن لإدارة الجمارك دور بارز في تنظيم و تسيير التجارة الخارجية، بحيث تؤثر الأنظمة الجمركية بشكل فعال في ترقية الصادرات و تنميتها، كما تشجع أيضا على زيادة الإنتاج المحلي و زيادة تغلغله في السوق الدولي. لذلك سعت الحكومة الجزائرية لإجراء إصلاحات على إدارة الجمارك بغرض ضمان التوفيق بين التوسع في منح التسهيلات للأعوان الاقتصاديين و تحقيق المراقبة الفعالة وفقا لتعليمات المنظمة العالمية للجمارك. وقد جاءت هذه الإصلاحات باستصدار قانون الجمارك 98–10 المؤرخ في 24 أوت 1998، و الذي قام بتكليف مصالح الجمارك بمهام جديدة تعني يتوجه الإقتصاد

1–مرجع نفسه، ص ص 90–91.

الوطني وفقا لسياسات الدولة، و العمل على تسهي المبادلات التجارية و ترقية الاستثمار في إطار الإرتقاء بإدارة الجمارك و جعلها شريكا اقتصاديا فاعلا[1].

لقد تضمن القانون 91-90 بتاريخ 27 أفريل 1991 المعدل بالمرسوم 91-241 بتاريخ: 20 جويلية 1991 مصادقة الجزائر على الاتفاقية الدولية للنظام المنسق[2] بروكسل 14 جوان 1983، و بالتالي تجسدت التعريفة الجمركية في الجزائر إبتداءا من سنة 1992. كما صادقت الجزائر على برتوكول تعديل إتفاقية كيوتو بتاريخ 06 جوان وو19 من خلال المرسوم الرئاسي 2000-447 بتاريخ: 23 ديسمبر 2000 و ذلك من أجل تبسيط و تنسيق الإجراءات الجمركية و الأنظمة الجمركية تمت هذه المصادقة بتحفظ. فقد كان التطور السياسة التعريفية أثر واضح من خلال إنخفاض الضغط الجبائي على التجارة الخارجية بحيث أصبحت:

- نسب الحق الجمركي: 3%، 5 %، 15 %، 30 % 4؛
- نسب الرسم على القيمة المضافة 0%:TVA، % 07، 17 %؛
- يضاف إلى هذا أنه لا توجد رسوم أو حقوق مطبقة على العملية التصديرية في الجزائر حاليا.

المطلب الثالث: الهيئات المساهمة في تنمية الصادرات غير النفطية

بهدف تنمية الصادرات غير النفطية، أنشئت منذ سنة 1996 مجموعة من الهياكل الداعمة و المساندة، كما استحدث جملة من الأدوات الجديدة أو المعوضة لما هو موجود في هذا التاريخ. و ذلك بعد الركود الذي أصاب الصادرات غير النفطية، و سعيا لخنق ديناميكية جديدة لقطاع الصادرات، و تتمثل هذه الهيئات فيما يلي:

أ- وزارة التجارة الوطنية

تعد وزارة التجارة المؤسسة الأولى التي تعمل على تنمية الصادرات غير النفطية. وفي هذا السياق جاء المرسوم التنفيذي المحدد لصلاحيات وزير التجارة، حيث نص على جملة من المهام التي يقوم بها وزير

1- مرجع نفسه، ص ص 91.

2- لمزيد من المعلومات حول هذه الإتفاقية انظر موقع الأنترنت:

http://www', custurns, gOv.qa/arabic/En atternEntrusturnstariffs/intraryEntian.jsp، صفحة معاينة بتاريخ: 2018/03/17.

التجارة في سبيل ترقية الصادرات غير النفطية. و بالضبط و في المادة الثالثة منه جاء يكلف وزير التجارة في ميدان التجارة الخارجية بما يلي:[1]

- بعد و يقترح كل إستراتيجية لترقية الصادرات؛
- بعد ورأي يساهم في وضع الإطار المؤسساتي و التنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية؛
- ينظم تحضير الإتفاقيات التجارية الدولية و التفاوض بشأنها بالإتصال مع المؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها و متابعتها؛
- يشجع مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية داخل الوطن أو خارجه؛
- يساهم في وضع و تنظيم سيزر مناطق التبادل الحر؛
- يسهر على وضع و تطوير نظام اتصال و إعلام إحصائي حول المبادلات التجارية الدولية.

أما في مجال جودة السلع و الخدمات، نصت المادة الخامسة من المرسوم السابق الذكر أنه يكلف وزير التجارة في هذا الإطار بما يلي:

- يحدد بالتشاور مع الدوائر الوزارية و الهيئات المعنية شروط وضع السلع و الخدمات رهن الاستهلاك في مجال الجودة و النظافة الصحية و الأمن؛
- يقترح كل الإجراءات المناسبة في إطار وضع نظام للعلامات، وحماية العلامات التجارية والتسميات الأصلية و متابعة تنفيذها؛
- يشارك في أشغال الهيئات الدولية و الجهوية المختصة في مجال الجودة.

كما جاء المرسوم التنفيذي رقم: 02-154 المؤرخ في 21/12/2002 مضمنا تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة و قد عدل هذا المرسوم بالمرسوم التنفيذي رقم: 08-266 المؤرخ في 2008-08-14. حيث نصت المادة الثانية من هذا المرسوم بأنه تكلف المديرية العامة للتجارة الخارجية (و هي إحدى المديريات المركزية بوزارة التجارة الوطنية) بما يأتي:[2]

1- المرسوم التي رقم: 45302 المزمن في 21/12/2002 المحدد لصلاحيات وزير التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية البداية الشعبية، العدد: 85، 2002 .

2- المرسوم التنفيذي: 08-266 المزمن في 13/08/2008 المعدل و المتمم للمرسوم التي رقم:2- المؤرخ في 2002/12/21 و المتضمن تنظيم الإدارة الدينية في وزارة التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 48، 2008.

- اقتراح كل الاستراتيجيات في مجال التجارة الخارجية و ترقية الصادرات ؛
- المبادرة بالأدوات القانونية و التنظيمية المتعلقة بالمبادلات التجارية الخارجية و المشاركة في إعداد ذلك؛
- تنشيط النشاطات التجارية الخارجية الثنائية و المتعددة الأطراف و حفزها عبر الهياكل المناسبة؛
- تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية أو المساهمة في إعدادها و التفاوض بشأنها؛
- تنشيط الهياكل و الفضاءات الوسيطية التي لها مهام في مجال ترقية المبادلات التجارية الخارجية و توجيه أعمالها؛
- ضمان تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية و متابعتها، لاسيما علاقات الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة؛
- صميم نظام للإعلام حول المبادلات التجارية الخارجية.

و تضم أربع (04) مديريات؛ و في إطار ترقية الصادرات تختص مديرية المبادلات التجارية والتظاهرات الاقتصادية و قد كلفت في إطار المرسوم المذكور بما يلي:

= متابعة الصادرات و ترقيتها؛ = متابعة عمليات الاستيراد؛

المبادرة بكل التدابير الرامية إلى ترقية الصادرات و تنويعها، و اقتراح ذلك ؛ " تنظيم التنسيق في تنفيذ سياسات دعم الصادرات خارج المحروقات؛ " توجيه تنظيم المعارض و المعارض الخاصة للمنتوجات الجزائرية و الحث على ذلاك؛ : أعلام المصالح المعنية الموضوعة لدى الممثليات الدبلوماسية الجزائرية بالخارج في مجال ترقية الصادرات.

و تضم هذه الأخيرة (03) مديريات فرعية من بينها المديرية الغربية لمتابعة و ترقية الصادرات و تكلف بما يأتي:[1]

- ❖ جمع المعطيات القانونية و الاقتصادية المتعلقة بالاستراتيجيات الدولية للتصدير و تحليلها؛
- ❖ متابعة الصادرات و ترقيتها؛
- ❖ اقتراح كل التدابير لتحسين تنافسية الإنتاج الوطني الموجه للتصدير؛
- ❖ السهر على تنفيذ الإجراءات الرامية إلى كميم الصادرات و اقتراح كل التدابير التنسيق و تكييف الاستراتيجية الوطنية للصادرات مع متطلبات السوق الخارجي؛

1- مرجع نفسه

- أما المديرية الفرعية الثانية هي المديرية الفرعية للتظاهرات الإقتصادية و تعنى بما يأتي:
- المبادرة و المساهمة في تنفيذ كل العمليات المتعلقة بالتوسع التجاري؛
- تشجيع و تحفيز ترقية الصادرات بتنظيم التظاهرات الاقتصادية. أما المديرية الفرعية الثالثة فهي المديرية الفرعية لمتابعة الواردات.

ب- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

و قد جاء إنشاء هذه الوكالة تطبيقا للمادتين 19 و 20 من الأمر رقم:03-04 المؤرخ في 19/07/2003، حيث عزفت المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم: 04-174 المؤرخ في 2004-06-12 الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية بأنها:

" **مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالية**"و هي مؤسسة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة و تكلف الوكالة الوطنية في إطار المرسوم المذكور بالمهام التالية:

- : المشاركة في تحدي إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية؛
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة
- تحليل الأسواق العالمية و إجراء دراسات استشرافية شاملة و قطاعية حول الأسواق الخارجية إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسية الصادرات و برامجها ؛
- وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية و الشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى الأسواق الخارجية و تسيير ذلك؛
- وضع منظومة مواكبة الأسواق الدولية و تأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية؛
- وضع تصور للمنشورات المختصة و المذكرات الظرفية و توزيعها، في مجال التجارة الدولية؛
- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين و تأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الإقتصاديةو المعارض والعروض و الصالونات المختصة المنظمة الخارجية. [1]
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير أعمال الإتصال و الإعلام و الترقية المتعلقة بالمنتوجات والخدمات الموجهة للتصدير؛

1- المرسوم التنفيذي رقم: 11-174 المولد في 2004/06/21 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتربية المتحدة الخارجية و تتطلبه، و عمده، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، ائت: 39، 2004.

- إعداد مقاييس تقديم الأوسمة و الجوائز و النياشين التي تمنح لأحسن المصدرين؛ يمكن أن تقوم الوكالة زيادة على ذلك، بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإتقان، و في تلقين تقنيات التصدير و قواعد التجارة الدولية، و كذلي كل خدمة أخرى في ميادين تقديم المساعدة أي الخبرة للإدارات و المؤسسات ذات الصلة باختصاص الوكالة .

ج- الغرف الجزائرية للتجارة و الصناعة (CCI)

أنشئت الغرف الجزائرية للتجارة و الصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم :96/23 المؤرخ في 03 مارس 1996، و هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي و هي تحت وصاية وزير التجارة[1] ، وقد عرفت في السابق بالغرف الوطنية للتجارة (CNC)

تطلع الغرف الجزائرية للتجارة و الصناعية بجملة من المهام، فإضافة إلى المهام التقليدية التي تعني بها و المتمثلة في:[2]

تنظيم أو المشاركة في تنظيم جميع الملتقيات و التظاهرات الاقتصادية داخل الجزائر وخارجها، خاصة المعارض و الندوات و الأيام الدراسية، و المهام التجارية التي يكون غرضها ترقية النشاطات الاقتصادية الوطنية و المبادلات التجارية مع الخارج و تنميتها؛ إنجاز مجموعة من الدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات و الخدمات الجزائرية في الأسواق الخارجية، و كذا القيام باقتراح التدابير الرامية لتسهيل عملية تصدير المنتجات و الخدمات و ترقيتها؛

د - الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير SAFEX

أنشئت الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير SAFEX في 06/11/1989 بعد دمج كل من الديوان الوطني للأسواق و التصدير DNAFEX - الذي كان قد أنشئ سنة 1971 طبقا للأمر 71-61 المؤرخ في 05 أوت 1971، وقد تم إسناد جملة من المهام لهذا الديوان، مثل مهام تنشيط الأسواق و المعارض، و التظاهرات أخرى ذات الطابع الإقتصادي و التجاري سواءا المقامة في الجزائر أو خارجها، و قد أضيفت له جملة من الصلاحيات الأخرى خاصة بالتوسع التجاري، و التي كانت من صلاحيات الديوان

1- المرسوم التنفيذي رقم: 969- 93 المؤرخ في 1996/03/03 المتضمن إنشاء غرف التجارة و الصناعة الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 16، 1996.

2- جلطي غالم، مرجع سبق ذكره، ص 96.

الوطني للتنشيط التجاري OPALAC و الذي تم حله سنة 1974، و كذالك المعهد الوطني للتجارة الخارجية COMEX و الذي ل هو الآخر سنة 1978.[1]

و المركز الوطني للتجارة الخارجية C.N.C.E و الذي أنشأ سنة 1982 و الذي من مهامه القيام بالتوسع التجاري و التنشيط الاقتصادي للأسواق و المعارض بالجزائر و الخارج، و هذه المهام هي ذاتها المهام المسندة للديوان الوطني للأسواق و المعارض، زيادة على الصلاحيات الجديدة في مجال تقويم المبادلات الخارجية (ترقية الصادرات، و عقلنة الواردات) التي كان ينتظر منها تحقيق نتائج إيجابية في مجال ترقية الصادرات غير النفطية.[2]

ثم وفي سنة 1987 تم إدماج الهيتين، المركز الوطني للتجارة الدولية CNCE و الديوان الوطني للأسواق و المعارض ONAFEX و نتج عنه الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX سنة 1989، فأصبحت مهام الشركة كبيرة و حظيت باهتمام كبير، وقد قامت الشركة بإقامة علاقات معلم بين المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين و الأجانب بغرض إيجاد أسواق جديدة للصادرات الجزائرية في السوق الدولي؛ و من جملة المهام الموكلة إلى الشركة الجزائرية المعارض ما يلي[3]:

- تطوير و تقويم المبادلات الخارجية عن طريق
- – ترقية الصادرات غير التغطية
- – عقلنة و ترشيد الواردات.
- تنظيم التظاهرات الاقتصادية و التجارية و تنشيطها في الجزائر و في الخارج . منح علامة الجودة للمنتجات عند التصدير : تقديم جملة من الخدمات للمصدرين الجزائر يتمثل:

– توفير صندوق للوثائق المتخصصة؛

– توفير كل المعلومات عن الأسواق الأجنية؛

– دراسات حول أسواق التصدير ؛ – المساعدة و المشورة و التوجيه من أجل تطوير الصادرات؛

– تنظيم أيام دراسية، ندوات، ملتقيات لها علاقة بمشاكل التصدير.

1- مرجع نفسه ص 93 - 93.

2- مرجع نفسه، ص ص 97-98.

3- مرجع نفسه، ص 98-99.

كما أن الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير، قامت بتوقيع مجموعة من الاتفاقيات مع الهيئات النظيرة بأروبا والدول العربية و دول المغرب العربي و أفريقيا و آسيا وكذا هيئات دولية.

هـ- الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان القرض CA GEX

جاء الأمن رقم : 9606 بتاريخ: 10/01/1996 المتعلق بتأمين الغرض من التصدير لينص في المادة الرابعة على ما يلي: " يعهد تأمين القرض عند التصدير إلى شركة تكلف بتأمين[1] ..." وهي شركة ذات أسهم، ساهم فيها 5 بنوك و 5 شركات تأمين بحصة 10 % لكل مساهم. وقد تم تعيين الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات لتسيير نظام تأمين القروض المرتبطة بالصادرات النفطية بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 96/235 المؤرخ في 0702/1996. حيث نص هذا المرسوم في مادته الثانية: ' يعهد تسيير تأمين القرض عن التصدير، المؤسس بموجب الأمر رقم : 96-06 المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير 1996 و المذكور أعلاه إلى الشركة ذات الأسهم المسماة الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات المنشأة بعقد موثق بتاريخ 13 ديسمبر سنة 1995....."[2] و من خلال قيامها بمهامها تسعى الشركة الحفز مصدري المنتجات غير النفطية على اقتحام الأسواق الدولية بارتياح. من خلال ضمانها للتمويلات التي تقدمها البنوك لهؤلاء المصدرين، كما تلعب دور الوسيط بين المصدرين الجزائريين و الشركاء الأجانب، كما تمكن المصدرين من الاستفادة من خدمات معلوماتية هامة حول حالة الأسواق الخارجية و الوضعية المالية للشركاء الأجانب بصفة دورية قبل قيام المصدر بعملية التصدير[3].

و من المخاطر المؤمنة من قبل الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات [4]:

1- المخاطر التجارية: و تعلق خاصة بالمشتري الأجنبي

- كالعجز الفعلي عن الدفع من قبل المشتري؛
- العجز القانوني عن الدفع.

1- الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 1996/01/10 المتلعق بتأمين القرض عند التصدير، الصادر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03-1996.

2- المرسوم التنفيذي قم 69-235 المؤرخ في 12 يونيو 1996 و الذي يحدد شروط تعب الأخطار المغاطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 41-1996.

3- جلطي غالم، مرجع سبق ذكره ، ص ص 102-103.

4- مرجع نفسه، ص ص 103-104.

و هنا تؤمن الشركة هذه المخاطر لحسابها الخاص و تحت مراقبة الدولة.

2- المخاطر السياسية: و هذه المخاطر تكون ناجمة نظرا للأسباب التالية:

- ❖ حروب أهلية أو مع الخارج في بلد المستورد؛
- ❖ قرار من طرف الحكومة المستوردة بوضع حاجز لتنفيذ العقد القانوني؛
- ❖ حالة المستورد فيما إذا كان إدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية.

3- مخاطر عدم التحويل: و يتعلق الأمر بالمخاطر الناجمة عن أحداث سياسية أو اقتصادية نتج عنها تأجيل التحويل أو إستحالة التحويل من بك المستورد إلى المصدر.

4- مخاطر الكوارث: و هي تلك المخاطر الناجمة عن حدوث كوارث طبيعية تتسبب في ضرر المصالح المشتري و تجعله عاجزا عن الدفع.

5- مخاطر عدم إمكانية إجلاء المواد و الأدوات التي قدمت في المعارض بالخارج.

و المخاطر الأربعة السابقة تؤمنها الشركة على حساب الدولة و تحت رقابتها.

6- مخاطر مرتبطة بتكلفة البحث عن الأسواق الخارجية: و هذا المخطر هو مغطى من خلال مساعدة عمومية من طرف الصندوق الخاص لترقية الصادرات.

و الملاحظ أن الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان القرض، تضمن تأمينا شاملا بس جميع العمليات التصديرية التي تقوم بها المؤسسات، فيما يخص المواد الاستهلاكية أو التجهيزات الخفيفة أي تقديم خدمات على أساس رقم المبيعات الإجمالي، وقد يكون التأمين أيضا يمس عمليات تصديرية محددة من قبل المؤسسات المصدرة.

و- تنصيب الملحق التجاري التابع للدبلوماسية في الخارج

لقد جاء التفكير في إنشاء ملحق تجاري في بعض السفارات الجزائرية بالخارج متأخرا، كخطوة يتم من خلالها تحقيق تواجد تجاري ذا طابع مهلي في أسواق بعض الدول الشركاء، بغرض تطوير تدفقات المنتجات الجزائرية نحو الخارج، و إعطاء المساعدة المادية و التقنية الضرورية التي تتبع مجهودات المرحلة الأولى من التصدير.

و تجدر الإشارة إلى أنه يوجد ملحق تجاري يعم إتجاه الواردات و مهمته الأساسية البحث عن أسواق الواردات الجزائرية.[1]

- **الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE**

أنشئ هذا الصندوق بمقتضى قانون المالية لسنة 1996، بحيث يقوم بتقديم إعانات مالية للمتعاملين المساهمين في ترقية الصادرات غير النفطية، و يمول هذا الصندوق بنسبة حصة 10 % من الضريبة الخاصية الإضافية T.S.A، إضافة إلى الهبات و المساعدات التي يحصل عليها من طرف الهيات و المؤسسات العامة و الخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية لسنة 1997، و يعمل الصندوق على تغطية المصاريف التالية:[2]

- ✓ الأعباء المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية لصالح المصدرين، و كذا أعباء الدراسات الهادفة إلى تحسين نوعية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير؛

المساعدات التي تقدمها الدولة و الهادفة إلى ترقية الصادرات عن طريق المشاركة في

المعارض الدولية؛ : تغطية جزء من تكاليف البحث عن الأسواق الخارجية الملائمة للمصدرين و منتجاتهم؛ : تغطية جزء من تكاليف الشحن و النقل في الموانئ الجزائرية للسلع الموجهة للتصدير؛ = تمويل التكاليف المرتبطة بعملية تكييف المنتجات في الأسواق الخارجية.

و بغية الث في الطلبات المقدمة من طرف المتعاملين الاقتصاديين للاستفادة من مساعدة الصندوق الخاص بترقية الصادرات، عملت وزارة التجارة على تأسيس لجنة استشارية تتكلف بدراسة الملفات المقدمة و استصدار قرار القبول أو رفض منح المساعدة المالية، و يترأس هذه اللجنة المدير العام للتجارة الخارجية، و تتكون من:-

ممثل عن وزارة المالية، ممثل عن وزارة الصناعة و التجهيز، ممثل عن وزارة النقل، المدير العام الدير أن الجزائري لترقية التجارة الخارجية PROMEX (و هذا سابقا)، المدير العام لغرفة التجارة و الصناعة CACI، مدير الإدارة و الوسائل لوزارة التجارة.

1-مرجع نفسه، ص ص 99-100.

2- مرجع نفسه،ص ص 100-101.

خلاصة الفصل:

اختلف الاقتصاديون في تحديد مفهوم موحد للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية على حد سواء. إلا أنهم اتفقوا على أن هناك فرق بينها، حيث لا تتحقق تنمية اقتصادية إلا إذا تحقق نموا اقتصاديا وكان مصحوبا بتغير في الهياكل الإنتاجية للدولة، وتوزيع للدخل يمس جميع الفئات في المجتمع، لهذا فالنمو الاقتصادي إحدى العناصر الأساسية للتنمية الاقتصادية.

إن النظريات الاقتصادية حاولت تفسير النمو الاقتصادي وجعله مرتبط بتراكم رأس المال وزيادة الإنتاجية المرتبطة بالعمالة ، وذهب شومبيتر إلى دور المنظم في النمو الاقتصادي وذلك من خلال إيجاد ابتكارات جديدة، ويعتبر نموذج سولو والنظريات الحديثة والتي فسرت النمو الاقتصادي الداخلي حيث أعطت نظرة جديدة للنمو الاقتصادي أصح النظريات من حيث الفروض. إلا أن هذه النظريات في مجملها كانت دائما تذهب بعيد عن الواقع وخاصة إذا حاولنا إسقاط الفروض على الدول النامية، حيث تضع مجموعة من الفرضيات نجد معظمها لا يتناسب وواقع الدول النامية، مما يوحى بعدم جدوى هذه النظريات في اقتصاديات هذه الدول.

إلا أن هذه الدول النامية راحت تحاول إسقاط هذه النظريات على اقتصادها، مع اختلاف الكبير بين فرضيات هذه النماذج واقتصاد هذه الدول ،غير أن ما يجب أن يفعل هو أن تحاول–الدول النامية– أن توجد هي لنفسها نماذج تتماشي واقتصادها.

إن ارتباط الصادرات بالنمو الاقتصادي دعا إلى التعرف عن موقع هذه الصادرات في استراتيجيات النمو الاقتصادي، انطلاقا من نظرية رآ ثر لويس ونظرية الدفعة القوية والنمو المتوازن وغير المتوازن إلى التصنيع وتنمية الصادرات، إلا أنه اختلفت هذه الاستراتيجيات ما بين الدول المتقدمة والنامية نظر لاختلاف طبيعة الاقتصاد السائد، حيث تعدد الاستراتيجيات المتبعة في الدول النامية، غير أنه يلاحظ على اغلبها إتباع سياسة الخلط بين تشجيع الصادرات وإحلال الواردات.

الفصل الثاني

إسهامات تنمية الصادرات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تعزيز النمو الاقتصادي

تمهيد :

في هذا الفصل المخصص لدراسة الحالة، نسعى لإبراز إسهام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصادرات غير النفطية في الجزائر، و إبراز دور هذا الإسهام في تحسين أداءات النمو الاقتصادي الجزائري، ففي الوقت الحالي لا يستطيع أحد أن ينكر الدور الذي صارت تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مما دفع إلى استحداث وزارة خاصة بها تعنى بشؤونها و تعمل على ترقيتها و تطويرها، فقد بات لهذه المؤسسات دور في زيادة الإنتاج وتوفير بعض حاجيات السوق المحلي من السلع و الخدمات و هو ما أسهم في تقليص فاتورة الاستيراد.

كما أن هذه المؤسسات راحت تعمل على تصدير جزء من منتجاتها إلى الأسواق الخارجية و محاولة كسب حصص سوقية بها، و رفع قدراتها التنافسية، وقد عمل ذلك على رفع قيمة الصادرات خارج قطاع النفط، و ما من شك أن ذلك سيؤدي إلى ترك أثر على معدلات النمو الإقتصادي و استقرارها، لما لنمو الصادرات من علاقة وطيدة بنسب النمو الاقتصادي، قمنا بتقديم هذا الفصل إلى أربعة مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

المبحث الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر؛

المبحث الثالث: إجراءات تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية؛

المبحث الرابع: دور صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية في تحقيق النمو الإقتصادي.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تتزايد أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الألفية الثالثة بالدول النامية، كما كان الحال في السابق بالنسبة للدول المتقدمة، و من خلال تمكنها من حل جملة من المشكلات ظلت قبل ظهورها تشغل بال صانعي القرار بالعديد من الدول، و هذه المشكلات تتمثل أساسا في مشكلة البطالة و قلة مناصب العمل، مشكلة التوزيع الجغرافي غير المتوازن لعوائد التنمية، و مشكلة أخرى أهم هي مشكلة الفقر بحيث تسهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في رفع مستوى المعيشة للمجتمع الذي تتوطن به.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الفرع الأول: المعايير الأكثر استخداما في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تتمثل هذه المعايير الأكثر استخداما في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي: [1]

أولا: معيار عدد العمال

و يعتبر معيار عدد العمال أحد المعايير الكمية الأكثر شيوعا في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و ذلك لسهولة قياسه و دقته في التصنيف، و يتميز هذا المعيار ببساطته و سهولة المقارنة من خلاله يبين حجم المشروعات، كما يتميز أيضا بتوافر و سهولة جمع البيانات الخاصة به، إلا أن هذا المعيار تعرض إلى العديد من الانتقادات، من أهمها:

- ❖ أن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية، و أن هناك من العناصر الإنتاجية ما هو أهم من عنصر العمل و له أثر كبير على المؤسسة، مثل حجم الإنتاج و الحجم الطبيعي للمؤسسة و المعدات الرأسمالية؛
- ❖ لا يعكس معيار عدد العاملين الحجم الحقيقي للمؤسسة بسبب اختلاف معامل رأس المال، فهناك من الصناعات ما تتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة و عمالة قليلة، و بالتالي لا يمكن بأي حال من الأحوال اعتبارها من الصناعات الصغيرة و المتوسطة؛
- ❖ إن هذا المعيار قد لا ييسر المقارنة على المستوى الدولي، و ذلك لاختلاف نوعية العمل من بلد لآخر؛

[1] – عبده أبو السيد احمد فتحي السيد، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية**، مؤسسة شباب الجامعة، ، مصر، 2005، ص 48-52.

ثانيا: معيار رأس المال

يعد هذا المعيار من بين المعايير الكمية، و يستخدم للتفرقة بين الصناعات الصغيرة و المتوسطة و الكبيرة، بحيث يري هذا المعيار أن الصناعات الصغيرة و المتوسطة هي ثاني الصناعات التي تميز بانخفاض حجم رأس المال المستثمر بها، و هنا يختلف هذا المعيار من دولة لأخرى.

تعترض هذا المعيار مشكلة تتمثل في تحديد المقصود برأس المال، هل يقصد به رأس المال الثابت؟، أم أنه يقصد به رأس المال المستثمر كليا من رأس مال ثابت و رأس مال عام؟، و هنا يميل البعض إلى استخدام رأس المال الثابت، لأنه يمثل حجم الطاقة الإنتاجية في حين يستبعد البعض قيمة الأراضي من رأس المال الثابت.

ثالثا: معيار الجمع بين العمالة و رأس المال

على خلفية الانتقادات الموجهة للمعيارين السابقين، و بغية استدراك أوجه القصور بهما، يتم الجمع بين المعيارين في معيار واحد يعد حاليا الأكثر استخداما من بين المعايير بحيث يتم تحديد عدد معين من العمال إلى جانب قيمة محددة لرأس المال لتحديد الصناعات الصغيرة و المتوسطة، إلا أن هذا المعيار لا يخلو كسابقيه من العيوب؛ فتحديد أقصى لعدد العمال بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانب رقم معين من الاستثمارات قد يدفع ببعض المؤسسات إلى تعمد عدم القيام بالتوظيف الجديد للعمال على الرغم من الحاجة الماسة إليه، و ذلك خوفا من أن تحرم من المساعدة الحكومية الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، في شكل قروض و مساعدات فنية و بالتالي إعتماد هذا المعيار في التفرقة يتسبب في تعميق مشكل البطالة، و عليه يمكن التعميم و القول بأن هذا المعيار يكون صالحا لتلك الدول التي لا تعاني من مشكل بطالة، أما بالنسبة للدول التي تنسج نسبة عالية من البطالة فمن الأفضل لها أن تستخدم معيارا أخرا أكثر تشجيعا على التوظيف وفتح مناصب عمل للأفراد.

الفرع الثاني: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يعتقد البعض أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي عبارة عن تلك المؤسسات التي تتميز بانخفاض حجمها، فيقولون عن صناعات الغزل و النسيج و الصناعة الجلدية و الخشبية بأنها صناعات صغيرة و متوسطة، غير أنه في حقيقة الأمر لا يقصد بالمفهوم السابق كذلك، بل يعني ذلك أن طبيعة التكنولوجيا المطبقة في هذه الصناعات يمكن أن تقسم إلى مجموعة عمليات، تختص كل منها بمرحلة إنتاجية معينة تزاول و تنجز كل منها بشكل إنفرادي في مؤسسة ذات طاقة إنتاجية منخفضة نسبيا و تركز على عنصر العمل بشكل كبير مقارنة بعنصر رأس المال.

وهناك العديد من التعاريف المطروحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، منها ما يستند إلى عدد العمال في التفرقة بينها و بين المؤسسات الكبيرة الحجم، ومنها ما يستند إلى رأس المال و أخرى على طبيعة المنتجات و أخر على نوعية التكنولوجيا و نظام الإنتاج و الإدارة، إلا أن هذه التعاريف تجمع عن كون أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مؤسسة اقتصادية كإجمالي المؤسسات الاقتصادية أي أنها:

" **كل مشروع اقتصادي في شكل كيان حي مستقل بذاته، يملكه و يديره مُنظم يعمل على التوليف و الجمع بين عناصر الإنتاج و يوجهها لإنتاج أو تقديم سلعة أو خدمة و طرحها في السوق ليستحوذ على نصيب محدود من السوق و يحقق أهداف معينة في ظل درجة من المخاطرة**"[1]

في ظل هذا التعريف للمؤسسات الاقتصادية عموما، تأتي التعريفات المختلفة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مختلفة باختلاف نظرة الجهة المصدرة لها، كل جهة تطرحه وفقا لتوجهها و أغراضها، و من جملة هذه التعاريف المختلفة نذكر ما يلي:

أولا: تعريف الإتحاد الأوروبي

اعتمد الاتحاد الأوروبي في تعريفه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في أفريل 1996 على المعايير التالية: عدد العمال، رقم الأعمال، استقلالية المؤسسة، بحيث تعتبر مؤسسة صغيرة كل مؤسسة تشغل من 10 إلى 49 عامل و ما بين 50 و 250 عامل للمؤسسات المتوسطة الحجم، أما رقم الأعمال فحدد بأقل من 40 مليون أورو، أي مجموع الميزانية لا يتجاوز 27 مليون أورو والتي لا تكون مملوكة بنسبة 25 % من قبل مؤسسة أخرى. "[2]

ثانيا: تعريف الولايات المتحدة الأمريكية

أما التعريف السائد في الولايات المتحدة الأمريكية فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة:

هي عبارة عن تلك الصناعات التي يعمل بها 250 عاملا، و يمكن أن يصل العدد بها إلى 1500 عامل، ولا تزيد قيمة الأموال المستثمرة فيها عن 9 ملايين دولار "

ثالثا: تعريف اليابان

و تعرفها اليابان على أنها:"هي ترى الوحدات التي يعمل بها أقل من 200 عامل، أما في الوحدات التي يعمل بها 20 عامل فتعرف على أنها صناعات صغيرة جدا"[3]

---

[1] – عبد الحميد عبد المطلب، **اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة**، الدار الجامعية، مصر، 2009 ،ص18.

[2] عبده أبو سيد أحمد فتحي السيد، مرجع سبق ذكره، ص 54.

[3] مرجع نفسه، ص 54.

رابعا: تعريف المملكة المتحدة البريطانية

وهنا يشير التعريف المعتمد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة على أنها:هي تلاى الوحدات الصناعية الصغيرة التي يعمل بها 200 عامل و لا تزيد الأموال المستثمرة فيها عن مليون دولار. [1]

خامسا: تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

بعد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أمرا حديثا، بحيث نجد أن القوانين الجزائرية لم تتعرض بالتعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إلا بمناسبة القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بحيث اختصت المواد 4 ، 5 و 6 منه بتعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث نصت المادة 04 من القانون آنف الذكر على أنه تُعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بأنها:

"**مؤسسة إنتاج السلع و الخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص، و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري دينار جزائري، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دج، وهي تستوفي معايير الاستقلالية**"[2]

بحيث جاء تفصيل ذلك كما يلي: [3]

تعرف المؤسسات المتوسطة بأنها: مؤسسات يعمل بها عدد من العمال يتراوح ما بين 50 إلى 250 عامل، و رقم أعمالها يتراوح بين 200 مليون و ملياري دينار جزائري، أو تلك التي تتراوح حصيلتها الإجمالية بين 100 و 500 مليون دج تعرف المؤسسات الصغيرة بأنها:

تلك المؤسسات التي يعمل بها عدد من العمال يتراوح من 10 إلى 49 عاملا، إضافة إلى عدم تجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دج، أو لا تتعدى حصيلتها السنوية الإجمالية 100 مليون دينار جزائري، وتعرف المؤسسات المصغرة بأنها: ' تلك المؤسسات التي يعمل بها أقل من 10 عمال، و رقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 20 مليون دينار جزائري، و لا تفوق حصيلتها السنوية 10 مليون دينار جزائري.

---

[1] – مرجع نفسه، ص 54 – 55.

[2] القانون رقم 01 / 18 المواد ملي 12 / 12 / 2001 المتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد: 77، 2001.

[3] محسن عواطف ، **إشكالية التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، كلية الحقوق والعلوم الإقتصادية، جمعة قاصدي مرباح ، ورقلة، السنة الجامعية 2018، من 16.

المطلب الثاني: مميزاتها و خصائصها

للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة جملة من الخصائص و المميزات تميزها عن المؤسسات الكبيرة الحجم، الأمر الذي يلعب دورا هاما في انتشار هذا النوع من المؤسسات؛ ذلك كون هذه المميزات توفر حلولا ناجعة لبعض المشكلات الأساسية التي تقف حجر عثرة في وجه محاولات إنشاء و تأسيس مختلف المؤسسات الاقتصادية، و من بين هذه المميزات نذكر مايلي: [1]

أولا: سهولة في التأسيس

تمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بسهولة و يسر في إجراءات تأسيسها، و هذا لكونها تعتمد على مستلزمات أقل دخولها مرحلة الاستغلال، و حتى على المستوى التنموي فهذا النوع من المؤسسات يحتاج إلى رؤوس أموال قليلة بالنظر لأصولها و ممتلكاتها المحدودة إذا ما قُورنت بالمؤسسات الكبيرة الحجم؛

ثانيا: تطابق مهمة التسيير و الوظيفة الإدارية

تمتاز المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بإدارتها البسيطة ممثلة في الغالب بمالكها، الذي يقوم بمباشرة عملية التسيير بالمؤسسة، و هنا يختفي الصراع بين الإدارة و التسيير، مما يرفع من دقة الأداء و الفعالية؛

ثالثا: مرونة كبيرة

تمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بحيوية و مرونة كبيرتين تمكنها من التعامل الإيجابي مع متغيرات العمل سواءا على المستوى الداخلي مع الموظفين، تقنية الإنتاج، أساليب التوزيع وغيرها؛ أم على المستوى الخارجي العملاء، الموردين، الممولين، مصالح الضرائب، القوانين و التشريعات؛

رابعا: تعدد دوافع التأسيس

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعدد الحوافز الداعية التأسيس وتثبيت مثل هذا النوع من الاستثمارات، فمنها ما يرجع لوفرة في العمالة المؤهلة لممارسة مثل هذا النشاط، و منها ما يرجع إلى الابتكارات الجديدة، و في بعض الأحيان لنوفر فرص للربحية أو تحقيق شهرة و علامة تجارية؛

[1] سلامة جمال الدين، **دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر**، مجلة علوم إنسانية، العدد: 41، 2009.

خامسا: التدريب الذاتي

نظرا لكون أن المالك المسير والعاملين يمارسون عملهم باستمرار بهذه المؤسسات الصغيرة أي المتوسطة، فإن هذا يعمل على إكسابهم خبرات ومهارات إنتاجية ذاتية و هو ما يسهم في الرفع من معرفة و تأهيل المورد البشري بها، وهو ما ينعكس إيجابا على هذه المؤسسات؛

سادسا: المعرفة التفصيلية بالعملاء و ظروفهم

تمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عادة بالإنتاج و التوزيع في المجتمعات المحلية الصغيرة التي تنشأ بها، وبالتالي فهي تنتج الأسواق ضيقة و محدودة نسبيا، وهذا الأمر قد يحد من إمكانية استفادتها من وفورات حجم وتخفيض تكاليف إنتاجها، غير أن هذا الأمر قد ينظر إليه بإيجابية من خلال القدرة على التعرف على العملاء وتحديد تفضيلاتهم و أذواقهم، و اتجاه هذه التفصيلات في المستقبل و بالتالي رسم إستراتيجية للمنافسة و البقاء في السوق؛

سابعا: محدودية وسائل و متطلبات الاستغلال

إذ لا تحتاج المؤسسة الصغيرة و المتوسطة إلى إمكانيات كبيرة كما هو عليه الحال في المؤسسات الكبيرة، من أراض و مبان و آلات و قروض استثمارية ضخمة و عمالة ماهرة و على قدر عال من التعليم و التدريب و استهلاك واسع للطاقة لتشغيل معدات الإنتاج و المكاتب الإدارية المختلفة؛

المطلب الثالث: أهميتها بالنسبة للاقتصاد

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية و الخدمية على حد سواء ذات أهمية كبرى للاقتصاد الذي تنتمي إليه، ذلك أنه يمكن اعتبارها منفذا جديدا لاستخدام و تصنيع المواد و الخامات المحلية، و بالتالي إضافة موارد جديدة للبلد والعمل على سد حاجات مجتمعه و التقليل من استيراد السلع المثيلة و الإسهام في العملية التصديرية من خلال الميزة النسبية التي تحوزها. [1]

كما تكمن أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إضفاء المزيد من المرونة في مجال تحسين قدرة الاقتصاد الوطني على التكيف والاستجابة للتقلبات الاقتصادية، كما أنها أكثر توافقا مع المناخ من الموارد البشرية المادية و التكنولوجية فهي تتميز بالمرونة و القابلية للتكيف خاصة في ظروف الانكماش الاقتصادي، كما لهذه المؤسسات القدرة على تقليص الهوة في مدى التطور بين أقاليم الدولة الواحدة.[2]

[1] عبده أبو سيد أحمد فتحي السيد، مرجع سبق ذكره، ص 60.

[2] عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص 44.

أما بالنسبة للدول الكبرى والمتطورة صناعيا لا يقل دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أهمية عن دورها في بقية الدول، ففي اليابان مثلا استطاعت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال عمليات التعاقد من الباطن أن تتأقلم وتوافق مع المؤسسات الكبرى، حيث أصبحت تلعب دور الصناعات المغذية للصناعات الكبرى، و هو ما يوفر لها سوقا مضمونا و يضمن لها أحيانا رأس المال و المساعدة الفنية و التقنية فلقد عرفت الاقتصاديات الدولية عبر مر الزمن نموا كبيرا للمؤسسات الصناعية الكبرى مع تقدم مراحل النمو الاقتصادي، إلا أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لم تختف بل بقيت تتعايش مع المؤسسات الكبرى، بحيث إلى غاية السبعينات كان التوجه الغالب في الكثير من الدول المتطورة هو نمو المنشئات الكبيرة و الصناعات ذات الكثافة العالية، وذلك نتيجة للمنافع التي يمكن جنيها من خلال وفورات الحجم، إلا أن هذه الوجهة تغيرت بشكل كبير بمطلع الثمانينات و حتى وقتنا الحالي، بعد أن خلص صانعو السياسة الإقتصادية في البلدان المتقدمة من خلال تجربتهم مع الصناعات الكبيرة إلى محدودية التأثيرات الإيجابية المزعومة لهذه الصناعات، خاصة فيما عرف بتأثير التقطير للأسفل **(Trickle down)** للصناعات كثيفة رأس المال و المعتمدة عادة على الواردات بصفة كبيرة، كما أن هذه المؤسسات الكبرى و العملاقة لم تتمكن من خلق مناصب شغل للعمالة العاطلة في القطاع الصناعي، إضافة إلى فشلها في تحقيق نسق من النمو المدفوع ذاتيا. [1]

وعموما تمكنت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من ضمان استمراريتها و ديمومتها جنبا إلى جنب مع المؤسسات الكبيرة، كنتيجة لكون أن التغيرات السريعة التي حدثت في العالم على مستويات كل من التكنولوجيا المعتمدة في السلع، و كذا وسائل النقل والإتصالات، وكذا على مستوى أذواق و تفضيلات المستهلكين و نمط معيشتهم كان لها تأثير بالغ على طبيعة و نوعية الصناعات التي يجب تواجدها.

ومن جهة أخرى تستمد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أهميتها من كونها الكيانات الأقدر على التلائم مع تلك التغيرات الهيكلية الناتجة عن تراجع الصناعات التقليدية في الإقتصادات المتقدمة بداية من سبعينات القرن الماضي، والاتجاه نحو نوعية حديثة من الصناعات معتمدة على المعرفة الكثيفة و المهارات العالية في إطار ما يعرف باقتصاد المعرفة، فقد أفادت بعض الدراسات التي أجريت على مجموعة من الدول ارتفاع الإستخدام في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، في حين انخفاض الإستخدام في المشاريع الكبيرة، فعلى سبيل المثال في بريطانيا تراجع حجم الإستخدام في الصناعات الصغيرة كنسبة

[1] النجار فريد، **الصناعات و المشروعات الصغيرة و متوسط الحجم**، الدار الجامعية، مصر، 2007، ص ص 44 – 45.

من إجمالي الإستخدام الصناعي للفترة ما بين 1930 وبداية السبعينات، ثم بعد هذه الفترة عاد لتحقيق نسق تصاعدي.

كما تعتمد المؤسسات الصناعية الصغيرة و المتوسطة في غالب الأحيان على الموارد و المواد الخام المحلية بشكل يجعلها تتكامل مع الإقتصاد الوطني و بالتالي تظهر أهميتها جلية في هذا الشأن، على العكس من المؤسسات الكبيرة التي تعتمد في الغالب على استيراد موادها الأولية من العالم الخارجي. فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على عكس ما يعتقده بعض الإقتصاديين لا تزول مع تقدم مراحل التنمية، فهي تلعب دورا أساسيا و مستديما من خلال زيادة عدد منتجات الإقتصاد وتنويعها و بالتالي إحداث عملية تنمية صناعية. [1]

المبحث الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر

بعد أن تعرفنا فيما سبق على مفهوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و نقاط اختلاف تعاريفها من دولة لأخرى، و المعايير التي يستند إليها هذا الإختلاف، تعرفنا أيضا عن مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وأهميتها في الإقتصاد، بحيث صار الآن من الواجب القيام بإطلالة من واقع هذا النوع من المؤسسات في الجزائر، عن نشأته و تطوره، خصائصه و المشكلات التي يعاني منها، و هو الأمر الذي يجعلنا نمهد لدراسة الصادرات غير النفطية لهذه المؤسسات و أثرها على النمو الاقتصادي.

المطلب الأول: نشأة و تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

الفرع الأول: نشأة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر

لقد تم الإهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في إطار البرامج الإستثمارية المنفذة للفترة الممتدة من بداية سبعينات القرن الماضي وحتى نهاية الثمانينات منه، ففي السبعينات سادت وجهة نظر تنظر إلى دور المؤسسة أو الصناعة الصغيرة و المتوسطة بأنها مكملة و تابعة الدور الذي تقوم به المؤسسات الكبيرة، ثم تغيرت وجهة النظر هذه إلى وجهة نظر ثانية سادت في ثمانينيات القرن الماضي و التي ترى بأن المؤسسات أو الصناعات الصغيرة و المتوسطة هي أسلوب بديل للنموذج المعتمد على الصناعات الثقيلة و المؤسسات الكبرى.

أولا: وجهة النظر الأولى و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة (1967-1979)

رغم أن السياسة التصنيعية آنذاك ركزت على إقامة المؤسسات الصناعية الكبرى المنتجة لوسائل الإنتاج، و أسندت عملية الإشراف المباشر للوزارات المعنية بها، إلا أن هذه السياسة فقد أولت الأهمية في

[1] القريشي مدحت كاظم، **الإقتصاد الصناعي**، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2001، ص ص 164- 165.

جانب منها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقصد إحداث تنمية شاملة تشمل كافة المناطق الجغرافية للبلاد، من خلال زرع نسيج من الصناعات الصغيرة والمتوسطة يعمل كمكمل للمؤسسات العمومية الكبيرة، بحيث تقوم الجماعات المحلية المشرفة على هذه المؤسسات بتحقيق مفهوم الصناعات التابعة **(les industries entrainees)** للصناعات الأساسية الكبيرة من خلال أثار الجذب الأمامية و الخلفية، هذا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص فكانت تخضع لتنظيم قانون الإستثمار لسنة 1966، وكانت موجهة وفقا لأهداف السياسة التنموية العامة و التي كانت تنظر إليها كقطاع ثانوى و غير فاعل. [1]

ثانيا: وجهة النظر الثانية و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الثمانينات

مع الفشل الذي حققته البرامج الإستثمارية في فترة السبعينات و الهادفة إلى تطوير دور الصناعة الصغيرة و المتوسطة و تهيئتها لتحقيق الأهداف المسطرة لها في السياسة التصنيعية و التنموية العامة، حيث كانت مساهمة هذه المؤسسات ضعيفة للغاية، و أمام المشاكل والتباطؤ الذي أفرزته السياسة التنموية المتبعة في مرحلة السبعينات، زاد تعمق الأزمة الاقتصادية في منتصف الثمانينات، و هنا انبثق و ترسخ تصور جديد في ميدان السياسة الاقتصادية، بحيث يزري هذا التصور إلى إحداث تغير جوهري على السياسة الاقتصادية بالانتقال من الاقتصاد الممركز إلى اقتصاد السوق المتفتح.

لقد كان لهذا التوجه أثر جلي على الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، خاصة مع فشل التصور السائد في المرحلة الأولى من العملية التنموية من 1967 إلى 1979، حيث كلفت عملية إنشاء صناعات كبرى تكاليف باهضة أثقلت كاهل الخزينة العمومية، و صار ينظر إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها التوجه البديل **(Voie Alternative)** الذي يجب أن يحل محل المؤسسات الكبرى و قد جاء هذا التوجه واضحا في التقرير العام للمخطط الخماسي الثاني 1985-1989، بحيث نص على:

" **العمل على تنمية و توزيع الأنشطة التحويلية ذات الحجم المتوسط المعدة لتغطية الاحتياجات الوطنية المتعلقة بالتجهيزات و الإنتاج و الاستهلاك**"

وهو ما يدل على تغير النمط التصنيعي من نمط الاعتماد على الصناعات الثقيلة الكبيرة الحجم و التي تحتاج إلى تكنولوجيات عالية ومنشئات ضخمة مكلفة، إلى نمط الاعتماد على الاستثمار في

[1]-لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها**، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص26.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي الانتقال من مفهوم الصناعة الواسعة **(Extensive industriel)** إلى مفهوم الصناعة الكثيفة **(Intensive industriel)**؛ فحسب هذا النمط تتوزع الاستثمارات على عدد كبير من الوحدات المستقلة وعلى كافة النطاق الجغرافي للوطن، بغرض التخفيف من حدة البطالة و المساعدة على تحسين المستوى المعيشي للمواطن الجزائري، كما لهذه المؤسسات القدرة على إيقاف النزيف الحاصل على مستوى وسائل الدفع الخارجي، بسبب ارتفاع قيمة فواتير الاستيراد و ذلك من خلال توفير جزء من السلع الاستهلاكية محليا، كما يمكنها في ظل هذا التوجه أن تلعب دورا رئيسيا في تنمية الصادرات خارج القطاع النفطي والانتقال من تصدير المواد الخام إلى تصدير المنتجات المصنعة.[1]

الفرع الثاني: تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

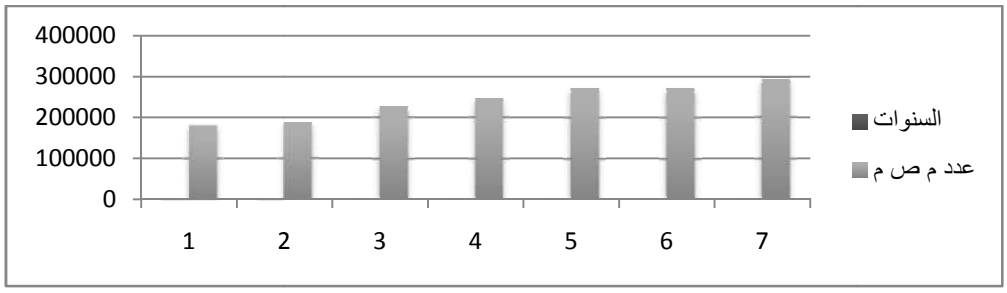
نظرا للتغيرات الاقتصادية التي حدثت في الجزائر نهاية القرن الماضي، التي تمخضت عن تحول هام في هياكل الاقتصاد الوطني، و في ظل فشل كافة السياسات في مجال تنظيم و تسيير المؤسسات، اتجهت الدولة الجزائرية نحو إعطاء أهمية كبرى للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في خضم التوجه نحو اقتصاد السوق والانفتاح الاقتصادي، و في ظل الاستعدادات الائتمانية المبرمة مع صندوق النقد الدولي كما شهدت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نموا كبيرا في عددها و اتساعا في القطاعات المشتغلة بها و لإبراز هذا النمو المضطرد في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة درج الجدول التالي:

الجدول رقم (02-02): تنامي عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
عدد م ص م	179893	188893	226227	246716	270545	270545	294612

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المصدر التالي: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية.

الشكل رقم(02-02): تنامي عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالب باستخدام برنامج Excel و بناءا على معطيات الجدول السابق

[1] لخلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص ص 155-156.

من خلال تفحص مختلف أرقام هذا الجدول والشكل البياني نجد أن عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ازدياد مستمر، بحيث تضاعف العدد بحوالي 17 مرة من سنة 2011 إلى سنة 2017، و يرجع السبب في هذا التطور البارز إلى السياسات المنتهجة، والتي كانت تهدف إلى دعم خلق المؤسسات و الإستثمار، وفي هذا المجال قام البنك المركزي باتباع سياسة إئتمانية توسعية بمنح قروض لإنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة بأسعار منخفضة (وصلت إلى حدود 05 %) ابتداءا من سنة 2011، الأمر الذي شجع المتعاملين الاقتصادين على الإقبال على مثل هذا النوع من المؤسسات خاصة مع أهمية العامل التمويلي في العملية الإستثمارية، يضاف إلى هذا الدعم التي قدمته الحكومة لهذه المؤسسات، من خلال برامج التوجيه لهذا القطاع الحيوي، و اتباع استراتيجية لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد الوطني، من خلال توفير الآليات اللازمة لتنشيط هذا القطاع و إزاحة العراقيل التي تحول دون نموه و تقدمه.

الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تتمركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بالمناطق الحضرية التي يوجد بها نسيج صناعي كبير و تحتوي على كثافة سكانية هامة، و هذا كي توفر لنفسها سوقا محليا مقبولا للاستمرار في نشاطها، و يلاحظ أن 10 ولايات من الشمال تستحوذ على النسبة الأكبر من مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العاملة في الجزائر، و فيما يلي ندرج الجدولين الآتين لبيان كيفية توزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين ولايات الشمال و الجنوب الجزائري.

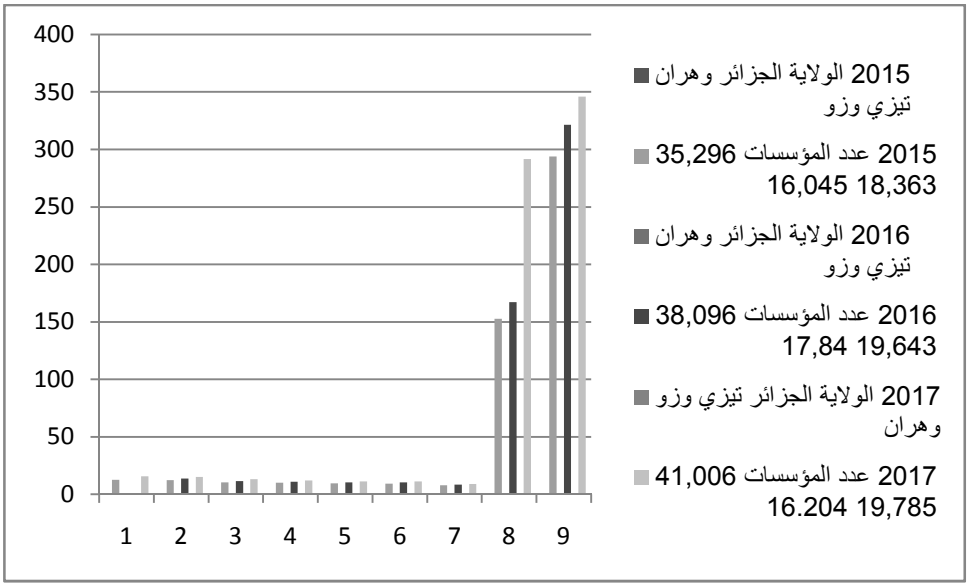
الجدول رقم (03-02): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في العشر مراتب الأولى)

سنة 2015			سنة 2016			سنة 2017		
الرتبة	الولاية	عدد المؤسسات	الرتبة	الولاية	عدد المؤسسات	الرتبة	الولاية	عدد المؤسسات
01	الجزائر	35.296	01	الجزائر	38.096	01	الجزائر	41.006
02	وهران	18.363	02	وهران	19.643	02	تيزي وزو	19.785
03	تيزي وزو	16.045	03	تيزي وزو	17.840	03	وهران	16.204
04	بجاية	12.588	04	بجاية	14.009	04	بجاية	15.517

05	سطيف	12.289	05	سطيف	13.555	05	سطيف	14.960
06	تيبازة	10.243	06	تيبازة	11.526	06	تيبازة	13.093
07	بومرداس	10.000	07	بومرداس	10.897	07	بومرداس	12.006
08	البليدة	9.349	08	البليدة	10.243	08	البليدة	11.250
09	قسنطينة	9.291	09	قسنطينة	10.240	09	قسنطينة	11.049
10	عنابة	7.766	10	عنابة	8.299	10	عنابة	8.933
باقي الولايات		**152.716**	**باقي الولايات**		**167.039**	**باقي الولايات**		**291.595**
المجموع		**293.946**	**المجموع**		**321.387**	**المجموع**		**345.902**

المصدر : من إعداد الطالب بالإعتماد على المصدر التالي: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية

الشكل رقم(03-02): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في العشر مراتب الأولى



المصدر: من اعداد الطالب باستخدام برنامج Excel و بناءا على معطيات الجدول السابق.

من خلال الأرقام الظاهرة في الجدول والشكل البياني والخاصة بتوزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة على العشر الولايات الأولى في الترتيب، نلاحظ أن هذه الأخيرة تستحوذ على نسبة (بعد الحساب من خلال معطيات الجدول) 48.04 %، 48.02 %، 47.35 % للسنوات 2014، 2015، 2016 على التوالي، و هو ما يعني تركز حوالي نصف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في العشر الولايات

المذكورة و النصف المتبقي فهو موزع على 38 ولاية المتبقية، أما بخصوص تراجع نسبة هذا التمركز فهو يعني أن متوسط نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة بالولايات 38 المتبقية هو أسرع من نموه بالعشر ولايات المذكورة في الجدول.

أما بالنسبة الولايات الجنوب الجزائري، فهناك إمكانيات و طاقات هائلة للتنمية يمكن استغلالها من خلال تنشيط و تفعيل دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بهذه المناطق، و في ما يلي جدول يلخص توزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجنوب.

جدول رقم (04-02): توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في بعض ولايات الجنوب لسنوات 2015، 2016، 2017.

الولاية	سنة 2015	سنة 2016		سنة 2017	
	عدد المؤسسات	عدد المؤسسات	نسبة النمو%	عدد المؤسسات	نسبة النمو%
بسكرة	3561	3987	11.96	4499	12.84
الوادي	3105	3511	13.07	3976	13.24
ورقلة	4350	4879	12.16	5487	12.46
غرداية	4926	5425	10.12	6066	11.81
بشار	3896	4169	7.00	4480	7.45
الأغواط	2738	3062	11.83	3394	10.84

المصدر : من إعداد الطالب اعتمادا على المصدر التالي:

وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية

الشكل رقم(04-02): توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في بعض ولايات الجنوب لسنوات 2015، 2016، 2017.

المصدر: من اعداد الطالب باستخدام برنامج Excel و بناءا على معطيات الجدول السابق.

من خلال أرقام الجدول السابق نلاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بولايات الجنوب في تزايد بنسب تتراوح ما بين 7% إلى 13%، و هو ما يدل على سهولة انتشار هذا النوع من المؤسسات و قدرته على خلق التوازن الجهوي بين ربوع الوطن وإحداث التنمية بالمناطق التي تتسم بضعف الكثافة السكانية، كما تعكس هذه الأرقام إمكانية استغلال و توظيف بعض الإمكانيات الإنتاجية المتوفرة بالجنوب الجزائري من أجل إنشاء مؤسسات إنتاجية و خدمية تساهم في الحركية الإقتصادية بشكل عام.

الفرع الرابع: القطاعات الأساسية التي تنشط بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

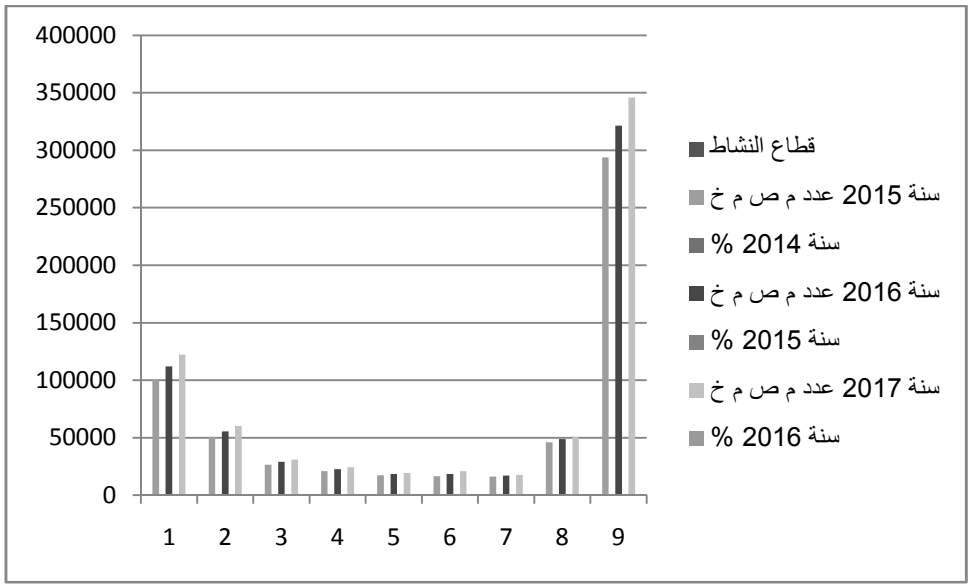
تتوزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر على جملة من القطاعات الأساسية بنسب متفاوتة، حيث يتمركز أغلبها في قطاع البناء والأشغال العمومية، ثم في المرتبة الثانية يأتي قطاع التجارة، ثم يليه قطاع النقل والإتصالات، وفيما يلي جدول يوضح توزع المؤسسات الصغيرة حسب قطاعات النشاط الإقتصادي:

الجدول رقم (05 -02): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على قطاعات النشاط الإقتصادي.

الرقم	قطاع النشاط	سنة 2015		سنة 2016		سنة 2017	
		عدد م ص م خ	%	عدد م ص م خ	%	عدد م ص م خ	%
01	البناء و الأشغال العمومية	100250	34.10	111978	34.84	122238	35.33
02	التجارة والتوزيع	50764	17.27	55551	17.28	60138	17.38
03	النقل و المواصلات	26487	9.01	28885	8.99	30871	8.92
04	خدمات العائلات	20829	7.09	22529	7.01	24105	6.96
05	الفندقة و الإطعام	17178	5.84	18473	5.75	19282	5.57
06	خدمات المؤسسات	16310	5.55	18265	5.68	20908	6.04
07	صناعة المنتجات الغذائية	16109	5.48	17045	5.30	17679	5.11
08	باقي القطاعات	46019	15.66	48661	15.14	50678	14.65
المجموع		**293946**	**100.00**	**321387**	**100.00**	**345902**	**100**

المصدر: من اعداد الباحث بالإعتماد على المصادر التالي: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية.

الشكل رقم(05-02): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على قطاعات النشاط الإقتصادي.



المصدر: من اعداد الطالب باستخدام برنامج Excel و بناءا على معطيات الجدول السابق

من خلال الأرقام البارزة في الجدول السابق نلاحظ أنه و على مدى السنوات 2015، 2016 2017 سيطر قطاع البناء و الأشغال العمومية على مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة الناشطة في الجزائر بنسبة حوالي 35%، و يرجع السبب في ذلك إلى المشاريع الكبيرة والاستثمارات الضخمة التي شرعت فيها الحكومة الجزائرية في مجال السكن والمرافق العمومية والبنى التحتية و مشاريع التهيئة العمرانية، و هو ما جعل هذا القطاع ميدانا خصبا لتنامي أعداد المؤسسات الناشطة في مجال البناء و الأشغال العمومية، ثم يأتي قطاع التجارة والتوزيع، ثم النقل والمواصلات، كما أن هذه المؤسسات تتوزع بين 07 قطاعات أساسية بنسب متفاوتة بإجمالي نسبة تصل إلى حوالي 85% فيما تبقى 15% موزعة على القطاعات الإقتصادية الأخرى.

المطلب الثاني: الدور الوظيفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

تحدد دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر إبتداءا من المخطط الرباعي الثاني، أين كان ينظر لها كمؤسسات تعمل على مشاركة الصناعات الكبيرة و باقي القطاعات الأخرى (السكن، الصحة، التعليم...) في تحقيق الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية التي ترمي لها الاستراتيجية التنموية، و مع سنوات الثمانينات وفي إطار السياسة الاقتصادية الجديدة تزايد الاهتمام بالمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة من أجل تأهيلها لتلعب دورا إضافيا يتمثل في تنويع النشاط الاقتصادي، زيادة الانتشار العمودي و الأفقي، إنعاش الاقتصاد الجزائري الذي تدهور بسبب الأزمة الاقتصادية، و بذلك أصبح لهذه المؤسسات دور كبير و فاعل في الاقتصاد الجزائري، هذا الدور الذي نوجز أهم صوره فيما يلي: [1]

أولا: تلبية الحاجيات الجارية للسكان

مع بداية تنفيذ المرحلة الثانية، وجه الاهتمام نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية التي يمكن من خلالها امتصاص الاختلالات المسجلة على الصعيد القطاعات والفروع الصناعية التي لها علاقة مباشرة بتلبية الحاجات الأساسية للسكان؛ كمؤسسات قطاع البناء، و مؤسسات الخدمات، ومن بين الحاجيات الجارية للسكان و التي تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية فيها دورا كبيرا ينم عن خصوصيتها و دورها الفاعل في إحداث التنمية الاقتصادية، نجد:

- **توفير مناصب العمل**

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة دور كبير في توفير مناصب الشغل و التخفيف من البطالة في الجزائر. فلقد كانت البداية مع عملية إعادة هيكلة المؤسسات العمومية، أين تم تفكيكي الإستثمارات الكبيرة إلى إستثمارات صغيرة تتوزع عموديا و أفقيا، وقد ساهمت هذه الأخيرة في تغطية الطب المتزايد على العمل سواء كان طلبا جديدا أير من الذين سبق لهم العمل و تم تسريحهم)، كما أنه و بفعل انتشارها الأفقي على مختلف المناطق عكس موقع المؤسسات الكبيرة في أقطاب التنمية، فإنها تسهم في التخفيف من حدة البطالة في المدن الداخلية و تحسين مناخي هذه المدن من خلال تثمين مواردها المحلية، كما تسهم أيضا في تكوين و تأهيل الي العاملة بهذه المناطق؛

- **تلبية الطلب على السلع الإستهلاكية**

إن طبيعة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي لا تحتاج إلى تكنولوجيات عالية ولا إلى إمكانيات مالية ومادية كبيرة، يمكنها أن تتوسع و تطور إمكانياتها بحيث تتمكن من تلبية الحاجيات الجارية للسكان من مختلف السلع و المنتجات سواء على مستوى السوق المحلي أو الوطني. و بالتالي تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في تحسين علاقة العرض و الطلب على هذه السلع بالتخفيف من العجز المسجل في بعض الأنواع منها بسبب تراجع الإنتاج الوطني و تقلص حجم الواردات؛

[1] لخلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص ص 191- 196.

ثانيا: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة للتوطين الصناعي

فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل المخطط الوطني للتوطين الصناعي، أداة للامركزية و التنمية الجهوية تعمل على تنمية الموارد على المستوي المحلي، و تقوم بلعب هذا الدور من خلال أمرين اثنين هما:[1]

- **المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة لتنمية المناطق**

أن الحجم الصغير للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و عدم تطلبها لرأس مال كبير و تكنولوجيا معقدة إضافة إلى سهولة توطين هذا النوع من المؤسسات، أمور كلها تتوافق و متطلبات الإقتصادات المحلية، ذلك لكون أن إهتمامات التنمية على المستوي المحلي تتمحور حول:

- تشجيع توزيع أحسن و لا مركزية النشاطات الإقتصادية، و نشر أثر التحولات التي تحدثها؛
- عملية التصنيع على كامل القطر الوطني؛
- توفير فرص العمل على المستوي المحلي للسكان المحليين؛
- تحسين مداخيل المنطقة الريفية عن طريق توزيع الإستثمارات لتشمل هذه المناطق؛
- تثمين الموارد المحلية من مواد أولية، و موارد بشرية؛
- فتح مجال الاستثمار والتدخل في النشاط الاقتصادي أمام شريحة واسعة من المتعاملين و المقاولين و الجماعات المحلية والخواص.

- **المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كعامل للامركزية**

رغم صعوبة تطبيق هذا المبدأ على أرض الواقع بالجزائر، أين نجد أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر تتركز حول المناطق العمرانية الكبرى أين تواجد الهيئات الإدارية و الأسواق الكبرى، بالرغم من المجهودات التي بذلتها الحكومة من خلال الإستثمارات العمومية والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية، أو من خلال منح تشجيعات و مزايا عديدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة مقابل تمركزها بالمناطق الداخلية لتحقيق اللامركزية المنشودة. و أمام كل هذا يمكن القول أنه و بالمرونة التي تميز توطين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فإنها تستطيع أن تشكل بانتشارها سلسلة وسيطية بين الأقطاب الصناعية التي يصعب من الناحية التقنية و الإقتصادية إعادة توطينها.

[1]- خلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص ص 196-198.

ثالثا: تدعيم الصناعات الكبيرة

إنه و من الأهداف المنتظر تحقيقها من خلال إشراك مجموع الصناعات و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو الوصول إلى تكثيف النسيج الصناعي القائم وتنظيم الإستهلاكات الوسيطة، وفيما يلي أهم النقاط:[1]

- **تنعيم الصناعة الكبيرة و تكثيف النسيج الصناعي**

أشار التقرير التمهيدي للمخطط الرباعي الثاني 1974-1977 في معرض حديث عن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن هذه الأخيرة تستطيع أن تؤدي دورا هاما في تحقيق الانسجام في عملية التصنيع؛ خاصة مع توسع مجال تدخل هذا القطاع إلى إنتاج السلع التجهيزية و السلع التحويلية، الأمر الذي يزيد من فرص إندماجه في الإقتصاد الوطني و يأتي تحقق التكثيف الصناعي من خلال التطورات التالية:

- توسيع المؤسسات العمومية، معبر استهلاكها للمنتجات نصف المصنعة، تامة الصنع؛
- ارتفاع معدل التكامل الصناعي للمؤسسات الوطنية بفضت عملية المقاولة الباطنية؛
- المساهمة في إحداث التكامل القطاعى ما بين فروع القطاع الصناعي نفسه أو بين القطاع الصناعي و القطاعات الأخرى كالقطاع الفلاحي، قطاع السكن، القطاع الصحي، قطاع التعليم.

- **تنعيم الصناعة الكبيرة بتنظيم الإستهلاكات الوسيطية**

إن إنتشار العديد من المركبات الصناعية بين مختلف المناطق، أدى إلى نشوء حاجة إلى ضرورة إقامة صناعات أخرى تعمل على تكثيف النسيج الصناعي والرفع من التكامل الصناعي، من خلال المقاولة الباطنية والتي تعد أحد أهم النشاطات الصناعية التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، صار من الممكن لهذه الأخيرة أن تلبي حاجة المؤسسات الكبيرة من المنتجات نصف المصنعة و المنتجات الوسيطية وخاصة في مجال قطع الغيار، مما مكن الصناعات الكبرى من التحرر من الأعمال الملحقة التي تصرفها في الكثير من الأحيان عن أهدافها الحقيقية، فتكون المؤسسة الصغيرة و المتوسطة هنا قد ساهمت في تقوية مردودية الصناعة الكبرى بشكل غير مباشر.

المطلب الثالث: المشكلات التي تواجهها

إنه و بالرغم من الأهمية البالغة للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد، إلا أنها في الجزائر لا زالت تعاني من جملة من المشكلات، وعلى الرغم من كون أن هذا النوع من المؤسسات يشغل حيزا

[1]- خلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص ص 196.

كبيرا في الأدبيات الإقتصادية وصناع القرار، الذين ينادون باستمرار بضرورة ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ومن بين هذه المشكلات والمعوقات التي تعوق تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نذكر ما يلي: [1]

أولا: عدم تقديم الحماية الكافية للمنتج الوطني من التدفق الفوضوي للواردات

إن تطبيق قواعد الإقتصاد الحر و فتح الأسواق أمام واردات الدول المصنعة من السلع و الخدمات، و التي من العادة تكون ذات تنافسية سعرية عالية و تكنولوجيا متطورة قد تؤثر على الصناعات الصغيرة الحديثة النشأة، من خلال التأثير على قدرتها في التنافس و البقاء في السوق. و بالتالي صار من الواجب على الدولة الجزائرية تقديم المزيد من الحماية للمؤسسات الصغيرة، و أن لا تترع بالتحرير الإقتصادي لإستيفاء شروط الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة. لأن هذه الأخيرة تقبل بمبدأ حماية المنتوج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية كلم للصناعات الناشئة. لكن يتطلب هذا من الحكومة في بادئ الأمر وضع خارطة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المنتجات التي تنتجها و من تم الشروع في صياغة السياسة الأنسب لذلك، كما يجب على الدولة التدخل لمحاربة الإغراق المطبق من طرف سلع الإستيراد و الذي يستهدف ضمان إحتكار السوق المحلي بعد طرد كافة المنافسين من السوق؛

ثانيا: عدم ملائمة المحيط

هناك جملة من المشكلات تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و التي تعود في الأساس لرداءة المحيط الخاص بهذه المؤسسات؛ و من هذه المشاكل تذكر مثلا:

- **المحيط الإداري**

تمثل الإستجابة الإدارية البطيئة لمتطلبات نشاط المؤسسة الصغيرة و المتوسطة عائقا أساسيا في وجه هذه المؤسسات، سواءا في المجال التنظيمي أو التنفيذي، أما بالنسبة للجزائر فلا تزال إدارتها تتميز ببطئ شديد في دراسة المشاريع الإستثمارية والموافقة عليها، سوءا فيما يتعلق بطلبات التمويل، القرض، حيازة العقارات وغيرها من الإجراءات الإدارية المختلفة وهو ما يفوت على الإقتصاد الوطني فرصا إستثمارية واعدة، و تعود أسباب هذا البط إلى:

- عدم تهيئة الذهنيات الإدارية الجزائرية لتفهم خصوصية هذا النوع من المؤسسات و ضرورة الإسراع في معالجة طلبات هذه المؤسسات؛

[1] شبايكي سعدان، **معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط، 8و9 أفريل 2002.

- عدم مواكبة الجهاز التنفيذي للسرعة الحاصلة على مستوى النصوص التشريعية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

➢ **ضعف نظام المعلومات**

أن البيئة المعلوماتية الضعيفة التي تعيش ضمنها المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، تسهم إلى حد بعيد في الحد من نموها و تطورها. لأنه إذا لم يتم توفر معلومات دقيقة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و منتجاتها و مشاكلها، لا يمكن بأي حال من الأحوال تسطير خطة أي برنامج واضح المعالم الترقية و تطوير هذه المؤسسات؛

ثالثا: مشكلة العقار الصناعي

تعتبر مشكلة العقار الصناعي من بين أكبر المشكلات التي تعاني منها المؤسسات الإقتصادية الجزائرية عموما، و المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بالخصوص. فهناك أوجه مختلفة لهذا المشكل مثل:

- طول مدة منح الأراضي المخصصة للإستثمار؛
- رفض طلبات منح العقار الصناعي دون تقديم أي مبررات لذلك؛
- الإختلاف حول أسعار التنازل؛
- نقص الموارد المالية اللازمة لدى الجماعات المحلية من أجل تعويض المالكين الأصليين؛
- مشكلة عقود الملكية و التي لا تزال قائمة في العديد من مناطق الوطن، لكون الأراضي في غالب الأحيان لا تتبع لجهة إدارية واحدة (أراضي خواص، بلدية، دومين، ...)، و مما زاد المشكل معمقا عدم وجود قانون يخص بالإجراءات المتعلقة بحيازة عقارات الاستثمار.

رابعا: مشكلات التمويل و النظام المالي

حيث يتسبب الضعف الذي يعرفه النظام المالي الجزائري في خلق صعوبات و مشاكل في التمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. ففي الحين الذي تركز فيه الخطابات السياسية على ضرورة توفير الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تصطدم هذه المؤسسات عن اللجوء للمؤسسات المالية بمشاكل عديدة، منها المشكلات التالية:

- غياب أو النقص الكبير في التمويل طول المدى؛
- المركزية في منح القروض؛
- نقص في المعلومات المالية، خاصة ما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات و فترات السماح؛

- ضعف الشفافية في تسيير عملية منح القروض، رغم أن الأصل في القروض خاضع للإشهار؛
- محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في عملية منح القروض بسبب عدم الإستقلالية النسبية.

خامسا: عدم توفر التحفيزات الضريبية و الجمركية الكافية

للتحفيزات الضريبية و الجمركية دور أساسي في تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التي بواسطتها يتم الوصول إلى التنمية المنشودة. و بالتالي وجب تخصيص سياسات ضريبة و جمركية تحفيزية.

المبحث الثالث: إجراءات تنمية الصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية

بعد أن اختارت الجزائر نهج التنمية الصناعية المعتمد على تفعيل دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد، نظرا لقدرة و نجاعة هذه المؤسسات في التغلب على مختف المشكلات التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري، نسعى في هذا المبحث لإبراز مختلف السياسات التي اتخذتها الحكومة الجزائرية لغرض تمكين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الإسهام بشكل فاعل في الصادرات غير النفطية.

المطلب الأول: سبل تفعيل دور صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في تنمية الصادرات غير النفطية و الرفع من القيمة الإجمالية للصادرات و تنويع المحتوى السلعي لهذه الصادرات، و بالنظر لما ذكرنا سعت الدول الوضع سياسات و خطط بغرض تنميتها، فمثلا في مجال التسويق و تنمية الصادرات ينبغي وضع خطة لترويج الصادرات، بحيث تشمل ما يلي: [1]

- المشاركة في المعارض المحلية و الخارجية؛
- الدراسات التسويقية الاستشارية؛
- السفر الجماعي للمصدرين؛
- طباعة الكتيبات و الأشرطة الترويجية؛
- إنشاء و إدارة مكاتب النرويج و البيع بالخارج تحت رعاية السفارات؛
- وضع خطة عمل و تنفيذها لتعريف البلدان الأجنبية بالمنتجات المحلية؛
- وضع برنامج سنوي رسمي للمشاركة في المعارض و الأسواق الدولية؛

[1] بن يحي عبد القادر علي، **تقييم الأداء الصناعي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر**، دراسة حالة مؤسسة إنتاج وتسويق الحليب ومشتقاته بعين الدفلى، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006، ص ص25-26.

- تخصيص مساحات كبيرة بأرض المعارض لعرض منتجات المؤسسات الصغيرة؟
- تنظيم حملات تصديرية من خلال الإعلانات و المجلات والندوات وتوزيع كتالوجات المنتجات؛
- إقامة معارض دائمة في المراكز الرئيسية التجارية بالعالم، بحيث تتم تحت إشراف السفارات أي التمثيل التجاري؛
- تقديم المعلومات المحدثة عن كيفية الاستفادة من الاستثناءات والإعفاءات الواردة بالاتفاقية المعدلة للجات؛
- دعم استفادة المؤسسات الصغيرة المصدرة من النقاط التجارية، و ذلك بربطها مع المراكز المعلوماتية الخاصة ببرنامج الكفاءة في التجارة لمتابعة ومقارنة الفرص التجارية في العالم؛
- إنشاء شركات أو وكالات متخصصة للتسويق لمساندة المؤسسات الصغيرة كقنوات لتوزيع و تصدير منتجات هذه المؤسسات؛
- إنشاء جمعية متخصصة في تسويق منتجات المؤسسات الصغيرة يتم تمويلها من الصندوق الاجتماعي أو البنوك المتخصصة؛
- تشجيع و تنشيط التعاقد من الباطن بين المؤسسات الكبيرة و الصغيرة؛
- تشجيع إقامة المؤسسات في المجتمعات العمرانية الجديدة.

المطلب الثاني: برامج تعزيز القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية

لقد اهتمت الجزائر بالجانب التنافسي لمؤسساتها الاقتصادية، إدراكا منها بأن رفع القدرات التنافسية ستمثل النافذة الأساس على الأسواق الخارجية التي تمكن المنتوج المحلي من تبوأ مكانة هامة بهذه الأسواق، و تجسد هذا الاهتمام من خلال جملة من البرامج و الإجراءات التي تستهدف تعزيز القدرة التنافسية و إكساب وتثمين الميزة التنافسية والمحافظة عليها.

الفرع الأول: تعزيز القدرة التنافسية للصادرات الجزائرية في الأسواق الخارجية

تعرف القدرة التنافسية بأنها" قدرة الدولة على إنتاج السلع و الخدمات التي تنجح في اختراق السوق الدولي، و في الوقت نفسه تزيد من الدخل الحقيقي للافراد وتحقق معدلات نمو مرتفعة ومستديمة "، فالتحدي الأهم بالنسبة للدول و خاصة منها النامية يكمن في تحسين القدرة التنافسية[1] للبقاء في السوق الدولي، الذي يشهد تنامي اتجاهات العولمة الاقتصادية، المتمثلة في تزايد الاندماج و الترابط بين أجزاء

[1] مصطفى عبد اللطيف، **دور التغيير التكنولوجي في تنمية و تدعيم القدرة التنافسية للدولة**، مجلة الواحات، المركز الجامعي بغرداية، العدد 06، ديسمبر 2009،ص ص 64-73.

الاقتصاد العالمي المختلفة، إضافة إلى تعاظم حجم المبادلات التجارية بين الدول في ظل اتجاهات تحرير نظام التجارة العالمية، وانخفاض القيود الجمركية وغير الجمركية على السلع و الخدمات. و هنا يصعب الأمر على جميع الدول في تحقيق معدلات النمو المستهدفة خارج نطاق السوق العالمي المود. حيث تمثل هذه التطورات الراهنة في الاقتصاد العالمي المتوجه نحو التكامل و المنافسة الحادة المستندة بدرجة كبيرة على المعرفة والمعلومات، أهم التحديات التي ستواجه الدول النامية بصفة عامة و الجزائر بصفة خاصة خلال العقود القادمة.

وقد قامت الجزائر بخطوات كبيرة خلال السنوات الأخيرة بتبني اقتصاد السوق المفتوح على الاقتصاد العالمي والتفاعل معه، الشيء الذي يدعو إلى اتخاذ إجراءات موازية لتقوية القدرات التنافسية للقطاعات الإنتاجية من خلال بناء و تنمية قدرات مختلفة، مثل تنمية قدرات التجديد و التطوير و الابتكار و الارتقاء بجودة المنتجات التي تعد من العناصر الأساسية لتحقيق الميزة التنافسية في الأسواق العالمية المعاصرة، بما يؤدي إلى رفع أداء الاقتصاد الوطني و تعليم مركزه التنافسي.

ولكن تحديات تنمية و تطوير تلاك القدرات التقنية الذاتية تتطلب قدرا من الإمكانيات والموارد العلمية و المادية و التقنية، و حيث أن تعزيز الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج في الصناعات التصديرية يساعد على تقليل تكلفة منتجاتها، و من ثم يساهم في تحقيق تحسن مطرد في تقوية قدراتها التنافسية في الأسواق المحلية و العالمية. فمن المهم توجيه الجهود نحو تعزيز الكفاءة الإنتاجية سواء من خلال تنمية القدرات والموارد الذاتية أو من خلال التوسع في نشر و استخدام و توطين التقنيات الجديدة في القطاعات الإنتاجية المختلفة.

و بما أن أكثر الصادرات الجزائرية خارج المحروقات تتمثل في المواد النصف مصنعة وهي مواد لا تتمتع بقدرتها على المنافسة الخارجية، و بالتالي فان الملاحظ هنا أن معظم الصادرات الجزائرية لا تحتاج إلى صفة المنافسة.[1]

الفرع الثاني: الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يعتمد نجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القدرة على مواجهة المنافسة سواء على الصعيد المحلي أو الدولي على العوامل التالية:[2]

---

[1] صالحي سلمى، **تأهل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية – دراسة حالة مؤسسة كومينوس**، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006،ص 61.

[2] النجار فريد، مرجع سبق ذكره، ص ص 22-23.

- الإهتمام بخدمة و إرضاء المتعاملين (المشترين و المستهلكين)؛
- الإهتمام بالأمانة و الثقة و الجودة في المنتج أو الخدمة؛
- التجديد و التطوير المستمرين في المنتجات و الخدمات ؛
- ترشيد الإنفاق و تطبيق فعالية التكلفة؛
- الإدارة الإستراتيجية المرنة لقياس التحولات والتغيرات في البيئة المحيطة للبحث عن فرص تسويقية متجددة.

إن الطبيعة الخاصة للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة من شأنها أن توظف جملة من العوامل التي تنطوي عليها هذه المؤسسات لمساعدتها للحصول على الميزة التنافسية، و بالتالي القدرة على اختراق الأسواق المحلية و الدولية، و بالعكس من ذلك، هناك عوامل أخرى تعمل على تقهقر هذه المؤسسات و فقدانها للتنافسية، و في ما يلي تفصيل للعوامل المساعدة و العوامل المعرقلة:

أولا: العوامل المساعدة

من بين العوامل المساعدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بناء قدراتها التنافسية يمكن ذكر ما يلي: [1]

❖ **عامل عنصر العمل**

تعتبر كثافة عنصر العمل إحدى السمات المميزة للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة، بحيث تناسب هذه الكثافة مع تقنيات الإنتاج البسيطة المطبقة في هذه المؤسسات، خاصة في الدول النامية مثل الجزائر و التي تفتقر لرؤوس الأموال اللازمة لإنجاز مشاريع ذات كثافة في عنصر رأس المال، فالدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في امتصاص العمالة العاطلة بالغ الأهمية، ففي بلد مثل البيرو تمتص ما نسبته 60% من حجم العمالة، هذا العام الذي تستطيع أن توظفه هذه المؤسسات بالنظر لإنخفاض تكلفة اليد العاملة بالبلدان النامية وتعمل من خلاله على تدنية تكاليفها و رفع تنافسية منتجاتها؛

❖ **اختيار الأسواق**

تتجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى الأسواق التي لا تدخل ضمن إهتمامات المؤسسات الكبيرة، بالنظر لصغرها و محدوديتها و هو ما يمكن هذه المؤسسات من تطوير قدراتها التنافسية و الإستعداد للمنافسة على أسواق أكثر إتساعا؛

[1] عياش قويدر، **المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كميزة تنافسية و التحديات العالمية الجديدة**، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الوطني الأول حول:"المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، الجزائر، أيام 8 – 9 أفريل 2002، بتصرف"

❖ **التنظيم**

أن الهياكل التنظيية البسيطة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قد تلعب دورا هاما في أكساب المؤسسة ميزة تنافسية، لأن هذه الهياكل لا تعتمد على كثافة التنظيم المكرس للنمط البيروقراطي، من خلال تطلبه لعدة مستويات تنظيمية كما هو الحال في المؤسسات الكبيرة والذي ينتج عنه جمود في التنظيم و عدم التحفيز للعمال من خلال إشراكهم في تحديد أهداف المؤسسة و صنع قراراتها؛

❖ **المخاطر السوقية**

تمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بقلة مخاطرها السوقية، بالنظر لقلة استثماراتها و صغر حصصها السوقية و التي تسهم لا محالة في تدنية تكاليف التحوط و بالتالي منح فرصة أكبر لمنتجات هذه المؤسسات بغرض زيادة قدرتها التنافسية، خاصية السعرية منها بالدرجة الأولى؛

❖ **طرق التسيير**

تستخدم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة طرقا تسييرية غاية في البساطة. فمسير الشركة و الذي عادة ما يكون مالكها يتميز بالحضور الدائم و الإشراف على كل ميادين التسيير، و التواصل المباشر مع كافة العمال. بمفهوم وحي تسيير هذه المؤسسات بما يسمى **personnalisation de la gestion** هذا الأسلوب في التسيير من شأنه أن يرفع من سلامة قرارات المسير، مما يعود على الأداء الكلي للمؤسسة و بالتالي رفع إمكانياتها التنافسية.

ثانيا: العوامل المعرقلة

من بين العوامل التي تقف في وجه إمتلاك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للافضلية التنافسية ، نذكر ما يلي: [1]

❖ **الإئتمان**

بحيث تتلقى المؤسسة الصغيرة و المتوسطة صعوبة كبيرة في الحصول على القروض اللازمة التمويل نشاطاتها المختلفة، إما لتخوف المالك من فقدان الإستقلالية في إتخاذ القرار، و التي يرتبط مفهومها لديه بمفهوم الإستقلالية المالية، وإما السبب العلاقات المعقدة مع البنوك وارتفاع معدلات الفائدة إن هذه الصعوبة في الحصول على الإئتمان من شأنها أن تحد من قدرة المؤسسة على المنافسة و كسب حصص في السوق؛

[1] عياش قويدر، مرجع سبق ذكره لتصرف.

❖ **الهيكل التنظيمي كعامل مثبط للفعالية**

يمكن لبساطة الهيكل التنظيمي والتي تكلمنا عن إيجابياتها في العوامل المساعدة أن تلعب دورا سلبيا، من خلال إعتماد هذه الهياكل على الحوار والإتصال المباشر وعدم الإعتماد على الوسائل المكتوبة، و هو ما قد يتسبب في إنتشار الإشاعات و الأخبار الخاطئة، مما يؤثر على الأداء التنافسي للمؤسسة؛

❖ **تكلفة التكوين**

على العكس من المؤسسات الكبيرة أين يتميز العمال بالتخصص، فإن المؤسسات الصغيرة تتميز بتعدد إختصاصات عمالها. و بغية التكيف مع المحيط التنافسي تصطدم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتكاليف تكوين العمال الباهضة و هو ما يحد من تنافسيتها في السوق؛

❖ **العامل التكنولوجي**

إنه و أمام محدودية الموارد المالية تقف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، عاجزة أمام مواكبة اليقضة التكنولوجية "**La veille Technologique**"، التي أصبحت تشكل عنصرا مهما في ضمان المركز التنافسي؛

❖ **نظام المعلومات**

حيث يتسبب ضعف نظام المعلومات في هشاشة الموقف التنافسي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، خاصة مع التغيرات الحاصلة في البيئة المحيطة بهذه المؤسسات؛

❖ **نقص الكفاءة في الأداء**

كثيرا ما يسبب نقص الكفاءة الناجم عن غياب نظام المعلومات و عدم أهلية المسيرين في تدني أداء المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، و من جراء ذلك تتحمل هذه الأخيرة أخطار التعامل مع الزبون الواحد '**mono clientale** ، أو تحمل مخاطر الإعتماد على نشاط وحيا " **activite mono** " و هو ربما ما يفسر تخلى عدد كبير من المؤسسات عن نشاطها.

❖ **العامل البيئي**

يلعب العامل البيئي دورا كبيرا في معرقلة سير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل تعليم مركزها التنافسي، إذ تعاني هذه المؤسسات من السياسات المالية المنتهجة و من السياسات الضريبة و الجمركية غير المحفزة و التي في العادة ما توجه لخدمة المؤسسات الكبيرة لونها.

المطلب الثالث: برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

في هذا الصدد قامت الدولة الجزائرية بتنفيذ برنامجين، الأول تم بتعاون بين وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الإتحاد الأوروبي و يعرف هذا البرنامج ببرنامج ميدا، أما الثاني فهو برنامج وطني تشرف عليه الوزارة سابقة الذكر.

الفرع الأول : برنامج ميدا لدعم و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

بهدف رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية الصغيرة و المتوسطة و تمكينها من الصمود أمام المؤسسات الأوروبية، قامت الجزائر بعقد إتفاق مع الإتحاد الأروبي، و يتمثل هذا الاتفاق في برنامج ميا لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشغل أكثر من 20 عاملا و تنشط في القطاع الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية، تقدر الميزانية المخصصة لتمويل هذا البرنامج بحوالي9.62 مليون يورو، منها 57 مليون يورو كتمويل من الاتحاد الأروبي، و قد حددت مدة هذا البرنامج بـــ 5 سنوات و يسير هذا البرنامج من طرف فريق مختص من الخبراء الأوروبين و الجزائريين. [1]

- **نشاطات برنامج ميدا**

تتمثل النشاطات التي يسعى هذا البرنامج لتحقيقها في جملة النقاط التالية: [2]

- تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- دعم وتطوير الأدوات و الوسائل الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- تغطية ضمانات صندوق الضمان؛
- تعزيز قدرات جمعيات أرباب العمل و الجمعيات الحرفية.

الفرع الثاني: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

وافق مجلس الوزراء الجزائري بتاريخ 2004 / 03 / 08 على البرنامج الذي تقدمت به وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، و الخاص بتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشغل أقل من 20 عامل، وقد حددت مدة تنفيذ البرنامج ب 6 سنوات إبتداءا من سنة 2006، و يمول هذا البرنامج من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. وقد جاء هذا البرنامج في إطار القانون التوجيهي المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، خاصية المادة 18 من هذا القانون و التي تنص على ضرورة قيام وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بوضع برامج تأهيل حسب

[1] عبد الكريم سهام، **برامج المؤسسات الإقتصادية الجزائرية**، مجلة دراسات إقتصادية، العدد11، أوت 2008، الجزائر، ص87.

[2] مرجع نفسه، ص 88.

ما تراه مناسبا، و ذلك بغرض تطوير تنافسية المؤسسات و ترقية المنتوج الوطني ليستجيب للمقاييس العالمية. [1]

أولا: أسباب تطبيق البرنامج

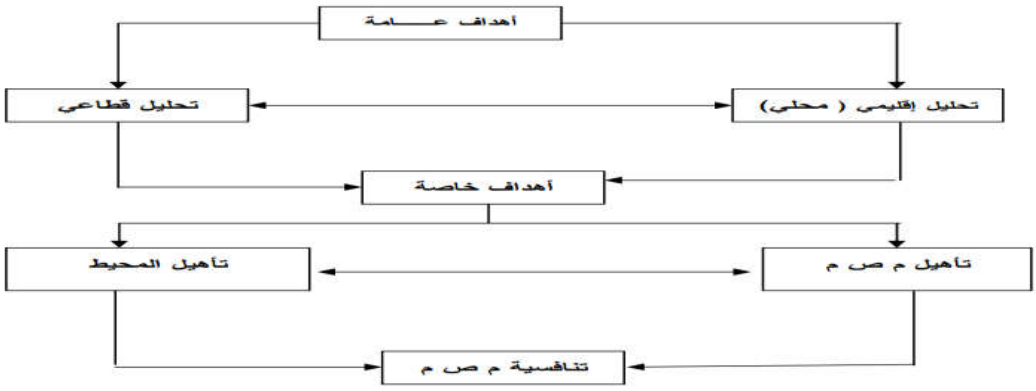
إن الأسباب الرئيسية و التي دفعت بالدولة الجزائرية إلى إطلاق مثل هذا البرنامج تتمثل في: [2]

- عدم وجود أي برنامج تأهيل يخص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشغل أقل من 20 معاملا، فلا برنامج وزارة الصناعة يختص بتأهيل هذا النوع من المؤسسات و لا حتى برنامج ميدا. خاصة مع العلم أن هذه المؤسسات تمثل شريحة كبيرة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العاملة بنسبة 97 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الدور الأساسي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد، ناهيك عن التطور السريع الذي تشهده؛
- إتباع الجزائر لسياسة الإنفتاح على الأسواق الخارجية و تحرير التجارة الخارجية و رفع الحواجز الجمركية يفرض على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تطوير مستواها التكنولوجي والتسييري و التنظيمي، و هو ما يتطلب برنامج تأهيل.

ثانيا: أهداف البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

لفهم الأهداف التي من أجلها جاء البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكن إدراج الشكل الموالي و الذي يوضح هذه الأهداف:

الشكل رقم (06-02): البيان العام لبرنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة



المصدر : عبد الكريم سهام، مرجع سبق ذكره، ص90

[1] مرجع نفسه، ص 89.

[2] مرجع نفسه، ص ص 89 -90.

و من خلال الشكل السابق نستخلص أن هذا البرنامج يشمل أربعة جوانب أساسية، هذه الجوانب تتمثل في: [1]

- **الجانب القطاعي:** من خلال تحليل قطاع النشاط الذي تنتمي إليه المؤسسة المعنية بالتأهيل.
- **الجانب الإقليمي:** من خلال توحيد المعايير و المقاييس للولايات ذات الأولوية، حيث يوجه البرنامج في المرحلة الأولى إلى 10 ولايات يتركز فيها أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

جانب المحيط: من خلال تحسين المحيط المؤسساتي و هياكل دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

- **جانب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:** من أجل تحسين تنافسيتها و جعلها في المستوى المطلوب.

أما أهداف البرنامج فهي كالآتي: [2]

أولا: الأهداف العامة

تتمثل الأهداف العامة لهذا البرنامج في تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و جعلها قادرة على مواكبة التطور في التكنولوجيا و في الأسواق، و كذا تحسين تنافسيتها سواء على مستوى الأسعار أو على مستوى الجودة والإبداع و السييل هنا لتحقيق هذه الأهداف يوجب على البرنامج تكييف المؤسسات مع التغيرات الحاصلة و مواكبة الطرق و السياسات التنظيمية المتعلقة بتسيير الجودة، التكاليف، تأهيل الموارد البشرية و الحصول على التقنيات الجديدة و المعرفة التقنية .

ثانيا: الأهداف الخاصة

و يتمثل هذا النوع من الأهداف في:

- وضع مخطط أعمال التطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ؛
- إعداد و تنفيذ سياسة وطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحسين تنافسيتها؛
- التفاوض حول مخططات و مصادر تمويل البرنامج؟ : تحضير و تنفيذ و متابعة برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

[1] مرجع نفسه، ص ص 90 -91.

[2] مرجع نفسه، ص ص 91 -92.

- وضع بني للمعلومات يخص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أجل تحسين و تطوير تنافسيتها.

المبحث الرابع: دور صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية في تحقيق النمو الإقتصادي

بعد أن تعرفنا على مختلف الإجراءات التي اتخذتها الدولة الجزائرية بهدف رفع مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصادرات غير النفطية، صار من الأهمية التعرف على هذه الصادرات من حيث النوع، القيمة، التركز السلعي و أيضا معرفة مدى مساهمة هذه الصادرات في تحقيق نمو إقتصادي بالجزائر.

المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة

سنقوم هنا بإبراز أمرين إثنين، الأول ماهية التطور الحاصل على مستوى القطاعات التي تتوزع عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير النفطية في الجزائر، والأمر الثاني هو تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تقوم بتصدير منتجاتها غير النفطية.

الفرع الأول: تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في المجال غير النفطي

حسب إحصائيات لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتوزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة على قطاعات النشاط الاقتصادي غير النفطي كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول (06-02) : توزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة على فروع النشاط الاقتصادي (2012-2017)

الرقم	لسنوات / قطاعات النشاط	2012	2013	2014	2015	2016	2017
01	الفلاحة و الصيد البحري	2748	2947	3186	3401	3599	3642
02	المياه و الطاقة	60	64	74	84	94	102
03	المناجم و المحاجر	549	600	657	722	784	867
04	الحديد و الصلب	7126	7516	7906	8353	8794	9174
05	مواد البناء	5949	6138	6369	6748	7154	7498
06	البناء و الأشغال العمومية	72869	80716	90702	100250	111978	122238

07	كمياء، مطاط، بلاستيك	1727	1850	1967	2084	2205	2312
08	الصناعة الغذائية	13673	14474	15270	16109	17045	17679
09	صناعة النسيج	3734	3881	4019	4252	4291	4316
10	صناعة الجلد	1459	1523	1558	1628	1667	1650
11	صناعة الخشب و الفلين و الورق	9000	9612	10300	11059	11848	12530
12	صناعة مختلفة	3061	3191	3297	3446	3564	3644
13	النقل و المواصلات	20294	22119	24525	26487	28885	30871
14	التجارة	37954	42183	45451	50764	55551	60138
15	الفندقة و الإطعام	14103	15099	16230	17178	18265	19282
16	خدمات للمؤسسات	10843	12143	14134	16310	18473	20908
17	خدمات للعائلات	16933	18148	19438	20829	22529	24108
18	مؤسسات مالية	718	779	853	934	1009	1105
19	أعمال عقارية	591	657	755	816	916	959
20	خدمات للمرافق الجماعية	1405	1516	1659	1833	1954	2073
المجموع		**224796**	**245156**	**269087**	**293187**	**320605**	**345096**

المصدر : وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية

تفيد معطيات الجدول السابق أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة توزع على 20 فرع نشاط اقتصادي، و هي في تطور متصاعد في السنوات الست الأخيرة كما يبين ذلك الشكل الموالي بحيث إنتقلت من 224796 مؤسسة سنة 2012 إلى 345096 سنة 2017 بمعدل نمو قدره 53.51 %، و تشتغل هذه المؤسسات في المقام الأول بنشاطات البناء والأشغال العمومية، التجارة، النقل المواصلات، ثم و في مقام ثان في تقديم خدمات للعائلات، الصناعات الغذائية، الفندقة و الإطعام، ومن الواضح جدا أن هذا التركز الكبير الذي يعرفه نشاط البناء والأشغال العمومية بالنظر لما تشهده الجزائر في الآونة الأخيرة من توسع في مجال توفير السكن للمواطن واستحداث وتحديث العديد من المرافق العمومية وتشييد العديد من هياكل البنى التحتية من مطارات وموانئ وطرق وجسور، كما أن المركز الذي يعرفه قطاع النقل والمواصلات جاء كنتيجة لخصوبة هذا القطاع و جاذبيته التي نتجت من التوسع في النشاط الإقتصادي الحاصل في البلد.

الفرع الثاني: تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة

مع بداية العشرية الأخيرة كانت صادرات المتعاملين الخواص تغطي ما نسبته 30% في المتوسط من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، و حسب وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصناعة التقليدية (سابقا) تحتل الجزائر المرتبة العشرين في القارة الإفريقية من حيث الصادرات خارج القطاع النفطي التي تنجزها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تصدر منتجاتها 302 مؤسسة سنة 2012، وقدرت آنذاك، مساهمتها في إجمالي الصادرات بحوالي 4 % أي حوالي 600 مليون دولار أمريكي وتتوزع هذه النسبة بالشكل التالي: [1]

- % 75 منتجات نصف مصنعة؛
- 75. 6% منتجات خام؛
- 6.5% منتجات صناعية؛
- % 25. 5 سلع غذائية؛
- % 5. 3 سلع استهلاكية؛
- % 75. 2 تجهيزات فلاحية.

و في أحد تصريحاته لجريدة صوت الأحرار على هامش الصالون الدولي التصدير في طبعته 42 الذي أقامته الجزائر سنة 2014، أشار السيد يعلاوي إدريس رئيس الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين أن هناك حوالي 270 مؤسسة تقوم بالتصدير من أصل 800 مؤسسة تم إحصاؤها من قبل مركز الإحصاء التابع للجمارك.[2]

تأتي سوناطراك و نفطال على رأس قائمة المصدرين خارج المحروقات بنسبة تفوق 30% تليها في ذلك جملة من الشركات مثل ميشلان، سيفيتال، سيم، إضافة إلى عدد من الشركات في مجال الصناعات الغذائية و العصائر مثل رويبة، جو توب و فيتاجو، كما أن شركة توني كانت من بين العشر شركات الأولى في مجال التصدير إلا أن وضعها تراجع كثيرا. [3]

[1] نص منشور على الموقع الأنترنت،http://islamfin.go-forum.net/montada-f19/topic-t1835.htm صفحة يوم: 2018/04/14

[2] مقال منشور على الموقع الأنترنت http://www.sawt-alahrar.net/online/modules.php?name=News&file=article&sid=9203 صفحة معاينة بتاريخ: 2018/04/14.

[3] مقال مشنور على الموقع الأنترنت: http://www.al-fadjr.com/ar/economie/112041.html صفحة معاينة بتاريخ : 2018/04/14.

المطلب الثاني: تطور الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر

يمكن القول بأنه تعددت الحجج التي يمكن أن تساق دعما للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فبالإضافة إلى الدور الذي يمكن أن تلعبه في ميدان تثمين اليد العاملة في قوة مساهمتها في الاستخدام فإنها تلعب دورا أساسيا كذلان في تنمية اقتصاديات كل من الدول المتقدمة و النامية على حد سواء رغم المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الكبيرة. [1]

لا ينحصر دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مجالات التشغيل ورفع حجم الإستثمار و زيادة الناتج الداخي الخام فحسب، بل هذه المؤسسات لها إسهام كبير في مجال التجارة الخارجية (استيراد وتصدير)، و يملك القطاع الخاص حصة الأسد من التجارة الخارجية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة[2]، حيث ساهم بمبلغ 1047 مليون دولار في الصادرات خارج المنتجات النفطية سنة 2015 بانخفاض 44 % مقارنة بسنة 2016، كما يمكن تأكيد هذا الطرح من خلال الجدول الإحصائي التالي:

جدول رقم (07-02): يوضح تطور صادرات المؤسسات ص م غير النفطية الوحدة: (مليون$)

السنوات	2012		2013		2014		2015		2016		2017		نسبة التطور
صادرات م ص م النفطية	القيمة	التغير %	القيمة	التغير %	القيمة	التغير %	القيمة	التغير %	القيمة	التغير %	القيمة	التغير %	القيمة التغير %
	781	/	907	16.13	1066	17.53	1312	23.07	1893	44.28	1047	44.69	34.05

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على المصدر التالي: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية.

من خلال المعطيات السابقة و الموضحة في الجدول أعلاه يتضح لنا أن الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة آخذة في الإرتفاع هذا إذا ما استثنينا السنة الأخيرة 2017 التي عرفت تدهورا كبيرا في هذه الصادرات، و قد أرجع وزير التجارة أسباب ذلك التدهور إلى بعض القرارات التي اتخذتها الحكومة، مثل تعليق تصدير بعض المواد مثل العجين والكسكسي بالنظر إلى دعم الدولة القمح

[1] حكيم شبوطي، **دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيب التنمية الإقتصادي دراسة حالة الجزائر**، اطروحة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الإقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2008، ص ص 144.

[2] مرجع نفسه،ص 143.

الصلب و أيضا إلى تجميد تصدير النفايات الحديدية و غير الحديدية و كذا توقف مركب تكرير البترول بسكيكدة بسبب الحادثين الذين تعرض لهما مما ذ من صادرات المشتقات البترولية، و زيادة على ذلك منع تصدير الجلد الخام إضافة إلى تأثيرات الأزمة المالية العالمية.

كما أن معدلات النمو السنوية تفيد بأن ثمة تسارع كبير في نمو الصادرات غير النفطية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وهو ما يؤكد نجاعة وصلاحية هذا النوع من المؤسسات كمخرج الوضع الاقتصادي المتأزم في الجزائر، وحتى معدل التطور الحاصل بين بداية الفترة ونهايتها، الفترة المأخودة كعينة في الجدول السابق تفيد أنه وفي ظرف 6 سنوات تنامت الصادرات غير النفطية بنسبة34.05 %، وهي نسبة متوسطة خاصة مع كون أن هذه الصادرات لا تمثل سوى حوالي 2 إلى 5 % من الصادرات الإجمالية.

المطلب الثالث: إسهام صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير النفطية في النمو الإقتصادي بالجزائر

بعد تطرقنا لتطور الصادرات غير النفطية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تزايد أهمية هذه الصادرات في إجمالي الصادرات غير النفطية، و الوقوف على الدور الفاعل الذي أصبحت تلعبه هذه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإقتصاد المحلي، يصير من الواجب التقدم في الدراسة إلى أبعد من ذلك الحد بدراسة إسهام هذه الصادرات في تحقيق معدلات نمو اقتصادي بالجزائر.

الفرع الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القيمة المضافة

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا فاعلا في خلق القيمة المضافة، فمن أجل ضمان ديمومة وظائفها، لا تكتفي فقط بإقامة علاقة مع الهيئات التي تقتني منها الخدمات، و التي تبيع منتجاتها، بل تخلق كذلك شبكة مبادلات مع هيئات مختلفة.

لقد حققت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سنة 1990 قرابة 40 % من القيمة المضافة، فقد ساهمت بما يقارب 80 % من القيمة المضافة في أنشطة الخدمات، و 65 % من التجارة، كما ساهمت في نفس السنة ب 20 % في الصناعة خارج النفط، و 20 % في قطاع الأشغال العمومية و البناء، و بلغت القيمة المضافة التي حققها القطاع العمومي 617. 4 مليار دينار جزائري سنة 1994، و هي تمثل نسبة 53. 5 % من القيمة المضافة الإجمالية الوطنية، بينما قاربت القيمة التي حققها القطاع الخاص 538.1 مليار دينار جزائرية[1]، و يمكننا إدراج الجدول التالي في ذات السياق:

[1] ين يحي عبد القادر علي، مرجع سبق ذكره،ص 106.

الجدول رقم (08 – 02) : تطور القيمة المضافة حسب القطاعات (2015– 2017)

	سنة 2015		سنة 2016		سنة 2017	
	القيمة المضافة	النسبة %	القيمة المضافة	النسبة %	القيمة المضافة	النسبة %
القطاع العام	268.98	15.43	186.79	15.32	312.47	14.90
القطاع الخاص	1473.74	84.57	1585.50	84.68	1784.49	85.10
المجموع	1742.72	100	1872.09	100	2096.96	100

المصدر : من إعداد الطالب بالإعتماد على المصدر التالي: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية.

نلاحظ أن مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة بلغت 1473.74 مليون دينار في سنة 2014، أي بنسبة مساهمة.84.57 %، و تواصلت نفس المساهمة في السنة الموالية، ثم ارتفعت في سنة 2016 لتصل إلى 10 .85% و هو ما يعادل. 1784.49 مليون دينار، بينما نلاحظ أن مساهمة القطاع العام في تناقص مستمر، حيث مثل 90. 14% سنة 2016 و هو ما يعادل 312.47 مليون دينار.

وفي ما يلي جدول يوضح مساهمة كل من القطاع العام والخاص في القيمة المضافة حسب قطاعات النشاط :

جدول رقم (09–02): تطور القيمة المضافة ل م ص م حسب قطاعات النشاط

الوحدة: (مليار دج)

قطاعات النشاط	الطابع القانوني	2013		2014		2015		2016		2017	
		القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزراعة	خاص	577.97	99.8	578.79	99.84	638.36	99.84	701.03	99.5	708.17	99.5 0
	عام	0.94	0.16	0.93	0.16	1.00	0.16	3.16	0.45	3.58	0.50
	مجموع	578.88	100	579.72	100	639.63	100	704.19	100	711.75	100
البناء والأشغال العمومية	خاص	358.33	78.1	403.37	79.81	486.37	79.72	593.09	80.9	754.02	86.6
	عام	100.34	21.8	102.05	20.19	123.69	20.27	139.62	19.0	115.97	13.3
	مجموع	458.67	100	505.42	100	610.07	100	732.71	100	869.99	100

النقل و المواصلات	خاص	349.06	69.2	417.59	69.86	576.941	75.39	657.35	79.1	699.04	79.1
	عام	145.81	30.7	180.19	30.14	188.291	24.61	172.72	20.8	174.82	20.0
	مجموع	503.87	100	597.78	100	765.23	100	830.07	100	873.86	100
خدمات المؤسسات	خاص	36.06	71.1	45.65	79.77	50.32	80.69	56.60	78.9	62.23	74.0
	عام	14.62	28.8	11.58	20.23	12.04	19.31	15.11	21.0	21.81	25.9
	مجموع	50.69	100	57.23	100	62.36	100	71.71	100	84.08	100
الفندقة و الإطعام	خاص	54.5	87	60.88	87.45	65.30	87.24	71.12	88.0	80.87	88.7
	عام	18.14	13	8.74	12.55	9.55	12.76	9.63	11.9	10.30	11.3
	مجموع	62.64	100	69.62	100	74.85	100	80.75	100	91.18	100
الصناعة الغذائية	خاص	93.5	78.4	101.74	80.48	110.86	82.18	127.98	84.1	136.95	84.6
	عام	25.73	21.5	24.69	19.52	24.04	17.82	24.15	15.8	24.76	15.3
	مجموع	119.24	100	129.48	100	134.90	100	152.13	100	161.71	100
صناعة الجلد	خاص	2.23	83.2	2.31	84.93	2.21	86.67	2.08	87.3	2.23	87.0
	عام	0.45	16.8	0.41	15.07	0.34	13.33	0.30	12.6	0.33	12.9
	مجموع	2.68	100	2.72	100	2.55	100	2.38	100	2.56	100
التجارة	خاص	567.19	93.4	629.18	94.17	675.05	94.02	776.82	93.2	919.55	93.1
	عام	39.86	6.56	38.95	5.83	42.91	5.98	56.18	6.74	67.33	6.82
	مجموع	607.05	100	668.13	100	717.96	100	833	100	986.88	100

المصدر : وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية.

من خلال الجدول السابق نستنتج الملاحظات التالية:

- مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة في تطور مستمر من سنة إلى أخرى ومن قطاع الآخر؛
- مساهمة القطاع العام في القيمة المضافة في تراجع في غالب الأحيان أو أنها تشهد نموا متباطئا؛
- أكبر قطاع يجب الاستثمارات الخاصة هو قطاع التجارة، بينما أكثرها استثمار من طرف القطاع العام هو قطاع البناء والأشغال العمومية و كذا قطاع النقل و المواصلات؛

- أضعف مساهمة في القيمة المضافة التي حققها القطاع الخاص تفوق بكثير أكبر مساهمة في القيمة المضافة المحققة من طرف القطاع العام.

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطور رقم الأعمال

تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطور رقم الأعمال، و يز جع هذا التطور إلى تزاي عدد المؤسسات، ودخول عدة مصانع في مجال الإنتاج. و يمكن ملاحظة تطور رقم الأعمال حسب فروع النشاط لسنتي 2016 و 2017 كما في الجدول التالي:

جدول رقم (10-02): تطور رقم الأعمال حسب الفروع لسنتي 2015 و 2016

فروع النشاط	رقم الأعمال		نسبة التطور%	نسبة المساهمة%
	2016	2017		
الصناعات الغذائية	38.227.889	47.115.230	23	53.82
مواد البناء	6.948.378	47.115.230	24	09.85
الكيمياء و الصيدلية	12.091.737	14.169.167	17	16.18
الكهرباء و الإلكترونيك	3.454.241	3.071.145	11	03.50
الميكانيك و الحديد	1.884.980	2.012.578	07	02.50
المعادن	2.057.245	2.529.734	23	3.00
الخشب و الورق	4.701.817	6.019.491	28	07.00
النسيج و الجلود	3.565.050	3.996.414	12	04.50
المجموع	**72.931.337**	**87.534.679**	**20**	**100**

المصدر: المصدر : وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية.

بين الجدول توزيع رقم الأعمال و تطوره ما بين سنتي 9199-2000، حيث سجل تطورا معتبرا خاصة على مستوى صناعة الخشب و الورق بـ 28 %، مواد البناء بـ 24 % و الصناعات الغذائية بـ 23 %. و الملاحظ أن هيمنة الصناعات الغذائية بنسبة كبيرة تقدر ب 53.82%، وهذا راجع إلى تمركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حول هذا الفرع من النشاط .

ثالثا : مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج الداخلي الخام

يشمل الناتج الداخلي الخام (PIB) على كل ما تم إنتاجه داخل الحدود الجغرافية للدولة من المنتجات الاقتصادية النهائية خلال فترة معينة، سواء باستخدام عناصر الإنتاج المملوكة للمواطنين أي للأجانب.

و في مختلف التجارب العالمية تسهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مساهمة كبيرة في الناتج الداخلي الخام، و التي بلغت سنة 1999 نسبة 57 % في اليابان، و 64.3 % في إسبانيا، 56 % في فرنسا، 44 % في النمسا، 43 % في كندا، 33 % في أستراليا، لنصل إلى الولايات المتحدة الأمريكية بوجود 22 مليون مؤسسة صغيرة و متوسطة، تشغل 52 % من اليد العاملة، و تساهم بالنصف في تشكيل الناتج الداخلي الخام[1]

أما في الجزائر فإن القطاع الخاص قد ساهم خلال عام 1998 بنسبة 53.6% من الناتج الداخلي الخام الإجمالي. فالمؤسسات الخاصية تهيمن أساسا على القطاع الزراعي، التجارة الأشغال العمومية البناء و الخدمات بصفة عامة.

كما أن القطاع الخاص الذي يمثل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يساهم بنسبة عالية في الناتج الداخلي الخام مقارنة مع القطاع العام، ففي سنة 2001 ساهم بنسبة 76.4 %، و بقي في الارتفاع من سنة لأخرى، إلى أن بلغ نسبة 78.84 % سنة 2004، و هو ما يعادل .2164.75.مليار دينار.[2]

جدول رقم (11-02): تطور الناتج الداخلي الخام PIB حسب القطاعين العام و الخاص خلال الفترة 2013-2017

الوحدة: مليار دج

الطابع القانوني	2013		2014		2015		2016		2017	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
نسبة القطاع العام في PIB	598.65	21.8	651.0	21.59	704.05	20.44	749.86	19.86	686.59	16.20
نسبة القطاع الخامس في PIB	2146.75	78.20	2364.5	78.41	2740.06	79.56	3153.77	80.80	3551.33	83.80
المجموع	**2745.40**	**100**	**3015.5**	**100**	**3444.11**	**100**	**3903.63**	**100**	**4237.92**	**100**

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية

[1] .مرجع نفسه، ص 107 .
[2] مرجع نفسه، ص 108 .

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن القطاع الخاص ساهم بنسبة مرتفعة جدا في الناتج الداخلي الخام للسنوات من 2013 إلى غاية 2017 مقابل نسبة ضعيفة للقطاع العام. إذ تصل نسبة مساهمة القطاع الخاص و الذي تمثله المؤسسات الصغيرة و المتوسطة – نسبة حوالي 82% كمتوسط، و هو ما يدل على أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تسهم بشكل فاعل في النمو الاقتصادي للبك، كما أن هذه المساهمة آخذة في الزيادة و التعلم من سنة لأخرى في الوقت الذي تتضاءل فيه مساهمة القطاع العام.

خلاصة الفصل

من خلال ما تناولناه في هذا الفصل يتضح لنا بأن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ما فتئت تحث مراتب الصدارة من بين جملة المؤسسات الفاعلة في الإقتصاد الوطني. و ذلك على كافة الأصعدة، سواء في القضاء على البطالة، توفير الاحتياجات من السلع و الخدمات الإقتصاد المحلي، والأهم من ذلك كله بالنسبة لحالة الاقتصاد هو تنويع الصادرات الجزائرية و محاولة الإبتعاد عن الأحادية في التصدير و تصدير المواد الخام ما دام أن صادرات الجزائر تتشكل من النفط بنسبة عالية جدا.

لهذا سارت الدولة الجزائرية إلى دعم هذه المؤسسات و توفير الجر الملائم لنموها و انتشارها بل و حتى على صعيد التصدير قامت الدولة بجملة من الإجراءات المرافقة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في ولوج الأسواق الدولية و ضمان كافة المخاطر التي يمكن أن تجر عن هذه العملية. كل هذه الإجراءات المتخذة إنعكست إيجابا بشكل نسبي على الصادرات غير النفطية لهذه المؤسسات، و هو ما تجسد في التطور الذي حصل على مستوى قيمة هذه الصادرات حتى و لو كانت ضئيلة، إلا أن الثبات الذي أصبحت تعرفه يبعث على الإرتياح ويشر بمستقبل واعد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مجال التصدير.

خاتمة

إن القصد من وراء القيام بهذه الدراسة هو تحديد العلاقة ما بين تنمية الصادرات غير النفطية و النمو الاقتصادي في الجزائر، ثم التعريج إلى ما قد يشكل في المستقبل أهم مصدر للصادرات غير النفطية في الجزائر، ألا وهي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب رأي الكثير من المهتمين بشأن الإقتصاد الجزائري، و بالفعل – و كما رأينا في الشق النظري من هذه الدراسة – يجمع العديد من الباحثين الذين تناولوا العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي، أن الصادرات تلعب دورا كبيرا كونها محركا للنمو الاقتصادي، و كون زيادتها تؤدي إلى زيادة مضاعفة في مؤشر النمو الاقتصادي، لهذا السبب راحت العديد من الدول على تطورپر قدرتها التصديرية، والرفع منها والبحث عن أنجع السبل التي تمكنها من إختراق الأسواق الدولية، و كسب حصص مرضية بها.

فعلى صعيد التصدير خارج النفط، تؤدي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا أساسيا إذ أنه وفي الآونة الأخيرة تمكنت العديد منها من الوصول إلى أسواق جهوية وحتى عالمية. و هو مايفسر ارتفاع قيمة صادرات هذه الأخيرة من سنة لأخرى، هذا مع مساهمة هذه المؤسسات في القيمة المضافة و الناتج الداخلي الخام و رقم الأعمال، مما يعكس اسهامها الفعال في النمو الاقتصادي للبلد.

نتائج الدراسة

بعد دراسة هذا الموضوع و الوقوف مع مختلف الجوانب التي تشكل أهم معالمه، توصلنا من خلال ذلك إلى النتائج التالية:

- تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في تحقيق النمو الإقتصادي، و في ذات الوقت قد تؤثر سلبا عليه، فهي سلاح ذو حدين، لذا يجب إتخاذ الإجراءات التي تجعل من أثرها هذا إيجابيا؛
- ترتبط الصادرات ارتباطا وثيقا بالنمو الاقتصادي، فهي تلعب دورا كمحرك للنمو الاقتصادي، وهو ما يعكس الإهتمام الكبير بها في الفكر الإقتصادي على مر الزمن؛
- تتعتد الجزائر على الصادرات النفطية، مما جعلها معرضة للأزمات المختلفة بالنظر للتقلبات الحاصلة في السوق النفطي، مادفع بالقائمين على السياسة الإقتصادية بالتفكير في وضع استراتيجية التنمية الصادرات خارج النفط؛
- حققت الإستراتيجية نتائج إيجابية، لكن ليس إلى الحد الذي ترتفع معه قيمة الصادرات غير النفطية لتمثل نسبة مقبولة من إجمالي الصادرات، هذا بالرغم من التوصل إلى كون أن ثمة علاقة وارتباطا قويا بين الصادرات غير النفطية والناتج المحلي الإجمالي في فترة تطبيق الإستراتيجية، وإنما

الإنجاز الملموس هو تمكنها من الحفاظ على نسق تصاعدي ضئيل في الصادرات غير النفطية، و الثبات على مستوى نسبة مساهمة في إجمالي الصادرات غير النفطية بالرغم من الطفرة النفطية في الآونة الأخيرة؛

- تقوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدور بارز في تحقيق معدلات النمو الاقتصادي، من خلال إسهامها الكبير في القيمة المضافة و الناتج الداخلي الخام و رقم الأعمال السنوي.

إختبار الفرضيات

لقد قامت دراستنا على أربع فرضيات، التي يتم اختبارها في الأتي:

✍ **بخصوص الفرضية الأولي؛** والتي تنص على أن لزيادة التجارة الخارجية عموما و حجم الصادرات خاصة أثارا إيجابية على النمو الإقتصادي حيث يتحقق عن طريق عدد من الميكانيزمات و الآليات؛ توصلنا إلى إثبات صدق الفرضية؛

✍ **بخصوص الفرضية الثانية؛** والتي على أن الصعوبات الاقتصادية التي تعاني منها الجزائر ترجع لاعتمادها الشبه كلي على الصادرات من النفط، توصلنا إلى إثبات صدق الفرضية؛

✍ **فيما يخص الفرضية الثالثة؛** والتي على أن يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب دورا محوريا في استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية بتنويع الإنتاج و محاولة اقتحام الأسواق الدولية، توصلنا إلى إثبات صدق الفرضية؛

✍ **فيما يخص الفرضية الرابعة؛** والتي تنص على أن صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تزايد مستمر مما يعزز أداء النمو الاقتصادي في الجزائر، حيث توصلنا إلى إثبات صدق الفرضية؛

إقتراحات

نوجز أهم الاقتراحات التي كانت نتاج للدراسة النظرية والتطبيقية في النقاط التالية:

- ضرورة بذل المزيد من المجهودات بغرض تنمية الصادرات غير النفطية، خاصة بعد النتائج التي تم التوصل إليها في الدراسة التطبيقية،
- ضرورة التجهيز المسبق قبل الانضمام المحتمل للمنظمة العالمية للتجارة، و ذلك من خلال تأهيل المؤسسات الوطنية لمنافسية المنتجات الأجنبية بالسوق الوطني، من أجل الوقوف في وجه فتح الأسواق و رفع الحواجز الحمائية؛
- وجوب حصر المزايا التنافسية للإقتصاد الجزائري خارج القطاع النفطي، والعمل على تنميتها و إعطائها الأولوية في البرامج التنموية المختلفة، ذلك أن الميزة التنافسية ليست ثابتة على المدى الطويل،

لذلك وجب الإهتمام ببحوث التطوير و الأبحاث العلمية التي تهدف إلى تطوير التقنية التي تتدخل في تغيير هياكل الإنتاج و التجارة الخارجية على الصعي العالمي؛

- التعويل على الصادرات غير النفطية، من خلال توفير المناخ الاستثماري المناسب للمؤسسات الناشطة في المجال غير النفطي، إضافة إلى التركيز على جلب الإستثمارات الأجنبية و ترقية الشراكة، خاصة مع ما تم التوصل إليه في هذه الدراسة من الارتباط الوثيق بين هذه الصادرات و معدلات النمو الاقتصادي المحققة؛
- بذل المزيد من الجهود في إطار الإهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، على اعتبارها مؤسسات تعمل على الرفع من قيمة الصادرات غير النفطية؛
- إدراج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضمن مختلف الخطط الهادفة إلى الوصول بالمنتج المحلي للأسواق الخارجية، وذلك بتكثيف المشاركات في المعارض الدولية، وإجراء البحوث التي تهدف إلى البحث عن أسواق جديدة و ضمان التنافسية العالية بها.

أفاق الدراسة

من خلال هذه الدراسة نقترح فتح أفاق للبحث والدراسات القادمة خاصة في النقاط التي لم يتمكن الباحث من التطرق إليها ومن أهمها:

- آفاق الصادرات الجزائرية في عصر ما بعد النفط وترقيتها و تطويرها؛
- الإستراتيجيات الصناعية و إنعكاسها على تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر؛
- القطاع الزراعي و إمكانية تنمية التصدير خارج النفط بالجزائر؛
- جودة المنتوج كمدخل للميزة التنافسية و ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

1. الكتب

1. جمال عبد الناصر ، **المعجم الاقتصادي** ، دار أسامة ، عمان، الأردن.

2. حبيب كميل، البنى حازم، **من النمو و التنمية إلى العولمة و اللغات**، المؤسسة الحديثة للكتاب، 2000.

3. حبيب كميل، البني حازم، **دراسات في الإنماء والتطور للمؤسسة الحديثة للكتاب**، طرابلس، لبنان ، 1997.

4. خالد محمد السواعي، **التجارة والتنمية** ، دارا لمناهج، عمان ، 2006.

5. السريتي محمد، نجا علي عبد الوهاب، **النظرية الاقتصادية الكلية**، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2008.

6. عبد الحميد عبد المطلب، **اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة**، الدار الجامعية، مصر، 2009.

7. عبده أبو السيد احمد فتحي السيد، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية**، مؤسسة شباب الجامعة، ، مصر، 2005.

8. عجمية محمد عبد العزيز، الليتي محمد علي، **التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق**، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2007.

9. عريقات حربي، محمد موسى موسى، **مبادئ الإقتصاد والتحيز الكلي**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن.

10. فريد النجار، **تسويق الصادرات العرابية** ، دار قباء القاهرة، مصر، 2002.

11. القريشي مدحت كاظم، **الإقتصاد الصناعي**، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2001.

12. محمد جاسم ، **التجارة الدولية** ، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان ، 2006

13. مشورب إبراهيم، **إشكالية التنمية في العام الثالث**، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2006.

14. النجار فريد، **الصناعات و المشروعات الصغيرة و متوسط الحجم**، الدار الجامعية، مصر، 2007.

15. نعيمي فوزي، فرامى عبد الحكيم ، **التجارة الدولية في دروس في القانون المدني**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999.

ب. الرسائل العلمية

1. إيرام خالد، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر الإجراءات – الوسائل– الأهداف خلال العشرية 1990– 2000، رسالة ماجستير (غيرمنشورة)، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.

2. بن يحي عبد القادر علي، **تقييم الأداء الصناعي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر،** دراسة حالة مؤسسة إنتاج وتسويق الحليب ومشتقاقته بعين الدفلى، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006.

3. البياتي فارس رشيد، **التنمية الاقتصادية سياسيا في الوطن،** أطروحة دكتوراه في الاقتصاد (غير منشورة)، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، الأردن، 2008.

4. حكيم شبوطي، **دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيب التنمية الإقتصادي دراسة حالة الجزائر،** اطروحة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الإقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2008.

5. زروني مصطفى، **النمو الاقتصادي وإستراتيجية التنمية بالجوع إلى اقتصاديات دول جنوب شرق أسيا،** أطروحة مقدمة قبل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000..

6. شبايكي سعدان، **معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر،** مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط، 8و9 أفريل 2002.

7. صالحي سلمى، **تأهل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للرفع من قدرتها التنافسية – دراسة حالة مؤسسة كومينوس،** مذكرة ماجستير (غير منشورة)، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006.

8. صديق ثريا حسن، **العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي تجربة المملكة العربية السعودية و جمهورية السودان،** رسالة ماجستير(غير منشورة)، كلية العلوم الإدارية، جامعية الملك سعودي، المملكة العربية السعودية، 2004.

9. صوالي نصر الدين، **النمو والتجارة الدولية في الدول النامية،** أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الجزائر، ،2006.

10. عياش قويدر، **المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كميزة تنتافسية و التحديات العالمية الجديدة،** مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الوطني الأول حول:"المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، الجزائر، أيام 8 – 9 أفريل 2002، بتصرف"

11. لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها**، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

12. محسن عواطف ، **إشكالية التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، كلية الحقوق والعلوم الإقتصادية، جمعة قاصدي مرباح ، ورقلة، السنة الجامعية 2018.

ت. المجلات والملتقيات

1. سلامة جمال الدين، **دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر**، مجلة علوم إنسانية، العدد: 41، 2009.

2. عبد الكريم سهام، **برامج المؤسسات الإقتصادية الجزائرية**، مجلة دراسات إقتصادية، العدد11، أوت 2008.

3. قدي عبد المجيد، سعيدي وصاف، **آليات ضمان الأئتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة والعدد 12)، جوان 2002.

4. مصطفى عبد اللطيف، **دور التغيير التكنولوجي في تنمية و تدعيم القدرة التنافسية للدولة**، مجلة الواحات، المركز الجامعي بغرداية، العدد 06، ديسمبر 2009.

د. القوانين والمراسيم

1. الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 2003/07/19 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها الجريدة الرسمية لجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 43، 2003.

2. المرسوم التي رقم: 45302 المزمن في 21/12/2002 المحدد لصلاحيات وزير التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية البداية الشعبية، العدد: 85، 2002 .

3. المرسوم التنفيذي: 08-266 المزمن في 13/08/2008 المعدل و المتمم للمرسوم التي رقم:2- المؤرخ في 2002/12/21 و المتضمن تنظيم الإدارة الدينية في وزارة التجارة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 48، 2008.

4. المرسوم التنفيذي رقم: 11-174 المولد في 2004/06/21 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتربية المتحدة الخارجية و تتطلبه، و عمده، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، ائت: 39، 2004.

5. المرسوم التنفيذي رقم: 969- 93 المؤرخ في 1996/03/03 المتضمن إنشاء غرف التجارة و الصناعة الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 16، 1996.
6. الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 1996/01/10 المتلعق بتأمين القرض عند التصدير، الصادر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03-1996.
7. المرسوم التنفيذي قم 69-235 المؤرخ في 12 يونيو 1996 و الذي يحدد شروط تعب الأخطار المغاطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 41-1996.
8. القانون رقم 01 / 18 المواد ملي 12 / 12 / 2001 المتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد: 77، 2001.

ثانياً: المراجع باللغة الفرنسية

A/ les ouvrages, les livers:

1. Paulet (jean –pierre) , **dictionnaire d'économie** ,eyrolles, paris,1992 .
2. -Locasse(j) et munger(k), **économie globale**, édition études vivantes 2eme , paris.

الملخص:

تلعب الصادرات دورا كبيرا كونها محركا للنمو الاقتصادي، و كون زيادتها تؤدي إلى زيادة المضاعفة في مؤشر النمو الاقتصادي، لهذا السبب راحت العديد من الدول على تطوير قدرتها التصديرية، والرفع منها والبحث عن أنجع السبل التي تمكنها من إختراق الأسواق الدولية، و كسب حصص مرضية بها، فعلى صعيد التصدير خارج النفط، تؤدي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا أساسيا إذ أنه وفي الآونة الأخيرة تمكنت العديد منها من الوصول إلى أسواق جهوية وحتى عالمية، وهو مايفسر ارتفاع قيمة صادرات هذه الأخيرة من سنة لأخرى، هذا مع مساهمة هذه المؤسسات في القيمة المضافة و الناتج الداخلي الخام و رقم الأعمال، مما يعكس اسهامها الفعال في النمو الاقتصادي للبلد، وتوصلت دراستنا إلى أن صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تزايد مستمر مما يعزز أداء النمو الاقتصادي في الجزائر، كما يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب دورا محوريا في استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية بتنويع الإنتاج و محاولة اقتحام الأسواق الدولية.

الكلمات المفتاحية: النمو الاقتصادي، التصدير، رقم الأعمال، الناتج الداخلي الخام، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

Abstracts

Exports play a major role as an engine for economic growth, and their increase leads to a doubling of the economic growth index. For this reason, many countries have developed their export capacity, upgraded them and sought the best ways to penetrate international markets and gain satisfactory stakes. In terms of exports outside of oil, small and medium enterprises play an important role. Recently, many of them have access to regional and even global markets, which explains the increase in the value of their exports from one year to the next. Internal output The study concluded that the exports of small and medium enterprises are increasing, thus enhancing the performance of economic growth in Algeria. Small and medium enterprises can also play a pivotal role in the development strategy of non-oil exports by diversification. Production and attempting to penetrate international markets.

Key words: economic growth, export, business turnover, gross domestic product, small and medium enterprises.