وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعـة زيـــان عاشور الجلفـــة
كليـة العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسـم العلوم التجارية

أطـروحـة مقدمة لنيل شهادة دكتـوراه الطور الثالث

الشعبة: علوم تجارية
التخصص: مالية وتجارة دولية

العنوان

تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمدخل للتنويع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات حالة الجزائر 2000_2020

من إعـداد الطالبة
براهيمي نزيهة دلال

المناقشة بتاريخ **2023/05/31** من طرف اللجنة المكونة من:

هزرشي طارق	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجلفة	رئيسا
حليس عبدالقادر	أستاذ محاضر أ	جامعة الجلفة	مشرفا ومقررا
بن مسعود عطاء الله	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجلفة	ممتحنا
عزالدين علي	أستاذ محاضر أ	جامعة الجلفة	ممتحنا
رنان مختار	أستاذ محاضر أ	جامعة الاغواط	ممتحنا
هواري عبدالقادر	أستاذ محاضر أ	جامعة سطيف1	ممتحنا

السنة الجامعية: 2023/2022

Ministry of Higher Education and Scientific Research

Ziane Achour University of Djelfa

Faculty of Economic Sciences, Commercial Sciences and Management Sciences

Department : Commercial Sciences

PhD Thesis Third Phase

Division: Commercial Sciences

Specialty: Finance and international trade

Title:

Internationalization of SMEs as an input economic diversification outside the hydrocarbon sector case of Algeria 2000_2020

Prepared by the student:
BRAHIMI Naziha Dalal

Discussed and publicly approved on 31/05/2023 By the committee composed of:

HAZERCHI Tarek	Professor	**University of Djelfa**	**President**
HELIS Abdelkader	Professor lecturer class A	**University of Djelfa**	**Rapporteur**
BENMESSAOUD Attalah	Professor	**University of Djelfa**	**Examiner**
AZZEDINE Ali	Professor lecturer class A	**University of Djelfa**	**Examiner**
RENNANE Mokhtar	Professor lecturer class A	**University of Laghouat**	**Examiner**
HOUARI Abdelkader	Professor lecturer class A	**University of Stif 1**	**Examiner**

University Year: 2022/2023

بسم الله الرحمن الرحيم

الإهـــداء

الحمد لله نحمده ونستعينه على جوده وفضله وكرمه ....وبعد الحمد أهدي ثمرة جهدي إلى

من طابت أيامي بقربهما، وسعد قلبي بهنائهما، من كانا لي سندا طوال الحياة، ولم يبخلا علي بالنفس والنفيس

والداي الكريمان حفظهما الله ورعاهما عرفانا بجميلهما والتماسا لرضائهما

سندي وملجئي في الدنيا **إخوتي وأخواتي** حفظهم الله

قرة عيني ونبض قلبي **براعم العائلة**

أخواتي التي أنجبتهم لي الحياة **صديقاتي العزيزات**

إلى كل من يحمل لقب أحبتي

نزيهة دلال...

التشكرات

اللهم لك الحمد والشكر كما ينبغي لجلال وجهك وعظيم سلطانك وعلو مكانك

الحمد لله حمدا كثيرا طيبا مباركا فيه أن أعاننا ووفقنا لإنجاز هذا العمل

شكر دائم وموصول إلى الأستاذ المشرف **الدكتور حليس عبد القادر**

على قبوله المتابعة والإشراف على هذه الأطروحة وعلى ما

أسداه من نصائح وتوجيهات قيمة، والتشجيع على الاستمرار لإتمام الأطروحة

الشكر للأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم تقييم هذا العمل وإجازته

كما أتقدم بالشكر والامتنان لكل من قدم لي يد العون من قريب أو بعيد،

وأخص بالذكر الأستاذين الفاضلين:

الدكتور عزالدين علي والدكتور يحياوي عبد الحفيظ

الملخص:

لطالما عرفت الجزائر على أنها أحد الاقتصاديات الريعية التي تعاني من خطر تقلب أسعار النفط، ويعتبر تنويع اقتصادها أمر ضروري للخروج من التبعية للمحروقات، لذا فإن تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز الدور المنوط بها ودعمها في التوجه نحو التدويل، قد يساهم في زيادة الإنتاجية وتنويع اقتصادها. جاءت هذه الدراسة للوقوف على أبرز التدابير والإجراءات المتبعة في الجزائر من أجل رفع كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدفع بها نحو التدويل، وعلى مختلف السياسات الاقتصادية المرتبطة بتطبيق إستراتجية تنويع الاقتصاد الجزائري، والتعرف على مدى قدرة تأثير عملية تدويل المؤسسات على تنوع وتطور هيكل الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2000_2020.

خلصت الدراسة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة في الجزائر لم تتجاوز 4467 مؤسسة ومنه تولدت قناعة بضآلة توجهها نحو تحقيق التنويع الاقتصادي من خلال التدويل، فرغم تطور الذي عرفته صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفترة الأخيرة إلا أن نسبتها من إجمالي الصادرات مازال ضعيفا لا يتعدى 13بالمائة، أما عن الاستثمار الأجنبي فقد لوحظ ضعفه في تنمية صادراتها، ويرجع ذلك إلى توجه هذه الاستثمارات لقطاعات ليست موجهة للتصدير.

الكلمات المفتاحية: تدويل، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، تنويع اقتصادي، صادرات خارج المحروقات، استثمار أجنبي مباشر.

The summary:

Algeria has always been known as one of the rentier economies that suffers from the danger of oil price volatility. Diversifying its economy is essential to break away from dependence on fossil fuels. Therefore, developing small and medium-sized enterprises (SMEs) and enhancing their role and support in the direction of internationalization may contribute to increasing productivity and diversifying the economy. This study aimed to identify the most prominent measures and procedures followed in Algeria to improve the efficiency of SMEs and push them towards internationalization, as well as to identify the extent to which the process of SME internationalization can affect the diversity and development of the Algerian economy from 2000 to 2020.

The study concluded that Algeria's internationalized SMEs did not exceed 4467institutions, which created a sense of limited economic diversification through internationalization. Despite the recent development of SME exports, their percentage of total exports remains weak, not exceeding 13%. As for foreign investment, its weakness in developing exports was observed, due to its focus on sectors that are not aimed at exporting.

Keywords: Internationalization, Small and Medium-sized Enterprises, Economic diversification, Exports outside fossil fuels, Foreign direct investment.

Résumé :

L'Algérie est depuis longtemps connue comme l'une des économies rentières vulnérables aux fluctuations des prix du pétrole. Diversifier son économie est donc essentiel pour sortir de la dépendance aux combustibles fossiles. Le développement des petites et moyennes entreprises (PMEs), en renforçant leur rôle et en les soutenant dans leur orientation vers l'internationalisation, pourrait contribuer à augmenter la productivité et à diversifier l'économie. Cette étude examine les principales mesures et actions entreprises en Algérie pour améliorer l'efficacité des PMEs et les encourager à s'internationaliser, ainsi que les politiques économiques liées à la stratégie de diversification de l'économie algérienne. Elle vise également à déterminer dans quelle mesure le processus d'internationalisation des entreprises peut influencer la diversification et l'évolution de la structure économique de l'Algérie de 2000 à 2020.

L’étude conclut que les PME algériennes internationalisées ne dépassent pas 4467entreprises, ce qui a conduit à une conviction de leur incapacité à atteindre la diversification économique par l'internationalisation. Malgré le développement récent des exportations des petites et moyennes entreprises, leur part dans les exportations totales reste faible, ne dépassant pas 13 %. En ce qui concerne l'investissement étranger, sa faiblesse dans le développement des exportations est attribuable à l'orientation de cet investissement vers des secteurs qui ne sont pas axés sur l'exportation.

Mots-clés : Internationalisation, Petites et Moyennes Entreprises, Diversification économique, Exportations hors combustibles fossiles, Investissement étranger direct.

.

الفهارس

فهرس المحتويات

العنـوان	الصفحة
الإهداء	**I**
التشكرات	**II**
ملخص الدراسة	**V _III**
قائمة الفهارس	**XIII_VI**
مقدمة	(أ_ح)
الفصل الأول **مدخل مفاهيمي لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	**(42_1)**
تمهيد	**02**
المبحث الأول: مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**03**
المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	03
المطلب الثاني: خصائص ومصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	07
المطلب الثالث: العولمة وانعكاساتها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	11
المبحث الثاني: النشاط الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**14**
المطلب الأول: مفهوم ونماذج تدويل	14
المطلب الثاني: دوافع ومعوقات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	19
المطلب الثالث: استراتجيات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	23
المبحث الثالث: أشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**26**
المطلب الأول: التصدير	26
المطلب الثاني: الاتفاقيات التعاقدية	30
المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر	33
المطلب الرابع: التحالفات الإستراتيجية الدولية	37
الخلاصة	42
الفصل الثاني **الإطار النظري للتنويع الاقتصادي**	**(78_43)**
تمهيد	**44**

المبحث الأول: التنويع الاقتصادي أسس ومفاهيم	**45**
المطلب الأول: مفهوم التنويع الاقتصادي	45
المطلب الثاني: أهمية وأنواع التنويع الاقتصادي	49
المطلب الثالث: مؤشرات قياس التنويع الاقتصادي	51
المبحث الثاني: سبل تحقيق التنويع الاقتصادي	**56**
المطلب الأول: مخاطر ارتباط الاقتصاد بالموارد الطبيعية	56
المطلب الثاني: مستويات ومحددات التنويع الاقتصادي	60
المطلب الثالث: آليات التنويع الاقتصادي	63
المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية للتنويع الاقتصادي	**68**
المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	68
المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مؤشرات التنويع الاقتصادي	70
المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات	74
الخلاصة	**78**
الفصل الثالث **مساهمة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي في الجزائر 2020_2000**	**(152_79)**
تمهيد	**80**
المبحث الأول: البيئة الداعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	**81**
المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	81
المطلب الثاني: الهيئات الوطنية الداعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	86
المطلب الثالث: البرامج الوطنية والدولية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	94
المبحث الثاني: آليات التنويع الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر	**102**
المطلب الأول: ارتباط الاقتصاد الجزائري بالمحروقات	102
المطلب الثاني: برامج الإصلاح الاقتصادي في الجزائر 2001_2020	107
المطلب الثالث: مساهمة القطاعات الاقتصادية في التنويع الاقتصادي في ظل برامج الإصلاح الاقتصادي	114
المبحث الثالث: اثر توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التدويل على تنوع وتطور	**126**

الهيكل الاقتصادي خلال الفترة 2000_2020	
المطلب الأول: سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	126
المطلب الثاني: مساهمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي 2020_2000	129
المطلب الثالث: مساهمة الاستثمار الأجنبي في التنويع الاقتصادي الجزائري	141
الخلاصة	**152**
الخاتمة	**(161_153)**
قائمة المصادر والمراجع	**(174_162)**
الملاحق	**(181_175)**

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(1_1)	مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	06
(1_2)	المؤشرات الدالة على التنويع الاقتصادي	52
(2_2)	بعض تدابير الإصلاحات الهيكلية	66
(3_2)	توزيع العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المنطقة لسنة 2019	71
(4_2)	توزيع العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مستويات دخل الدول لسنة 2019	71
(5_2)	توزيع العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاع الرسمي وغير الرسمي لسنة 2019	72
(1_3)	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة(أشخاص معنوية) والعمومية 2001-2021	82
(2_3)	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قطاعات نشاط 2002و2021	84
(3_3)	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2002 و2021	85
(4_3)	المجالات والتكاليف التي يغطيها الصندوق الخاص لترقية الصادرات	86
(5_3)	إعانات صندوق الخاص لترقية الصادرات في الفترة 2015_2017	87
(6_3)	المساهمون في الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات cagex	91
(7_3)	نسبة التغطية ومدة التعويض بالنسبة لمنتجات شركة CAGEX	92
(8_3)	المساعدات المالية المقدمة من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية	95
(9_3)	حصيلة برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية الجزائرية	96
(10_3)	تخصيصات برنامج الإنعاش الاقتصادي(2001_2004)	108
(11_3)	مضمون البرنامج التكميلي لدعم النمو(2005_2009)	109
(12_3)	مخصصات برنامج توطيد النمو الاقتصادي(2010_2014)	110
(13_3)	مخصصات برنامج توطيد النمو الاقتصادي(2015-2019)	111
(14_3)	مخصصات نموذج النمو الاقتصادي الجديد(2016_2019)	113
(15_3)	مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2001_2004)	115
(16_3)	مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2005_2009)	116
(17_3)	مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2010_2014)	118
(18_3)	مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2015_2019)	119
(19_3)	مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2020_2022)	121

(**20_3**)	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة (2014_2017)	127
(**21_3**)	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة(2014_2019)	128
(**22_3**)	عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي بمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011_2018)	129
(**23_3**)	مساهمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات (2000_2020)	130
(**24_3**)	المؤسسات الجزائرية المصدرة حسب قطاع النشاط لسنة 2019	131
(**25_3**)	تطور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية(2000_2020)	132
(**26_3**)	توزيع الصادرات الصناعية على فروع القطاع الصناعي(2000_2020)	133
(**27_3**)	تطور الصادرات الزراعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية (2000_2020)	135
(**28_3**)	توزيع الصادرات الزراعية على فروع القطاع الزراعي(2001_2020)	136
(**29_3**)	تطور عدد السياح الأجانب الوافدين إلى الجزائر (2015_2021)	137
(**30_3**)	دخول السياح الأجانب حسب البلدان لسنة 2021	138
(**31_3**)	التشغيل في قطاع السياحة(فنادق،مطاعم،مقاهي) (2010_2019)	138
(**32_3**)	تطور إيرادات السياحة الدولية في الجزائر(2005_2020)	139
(**33_3**)	مساهمة السياحة الدولية في الصادرات (2005_2020)	140
(**34_3**)	تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى الجزائر (2009_2020)	144
(**35_3**)	مصادر توزيع الاستثمار الأجنبي في الجزائر(2002-2017)	145
(**36_3**)	توزيع الاستثمارات الأجنبية على القطاعات (2002_2017)	146
(**37_3**)	مساهمة الاستثمار الأجنبي في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر(2009_2020)	147
(**38_3**)	مساهمة الاستثمار الأجنبي في التشغيل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011_2020)	148

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
(1_1)	نموذج اوبسالا للتدويل	16
(2_1)	عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	18
(1_2)	مفهوم التنويع الاقتصادي	46
(2_2)	منحنى مؤشر جيني	54
(3_2)	مساهمة المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي	73
(4_2)	مساهمة المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة حسب مستوى الدخل لسنة 2019	73
(5_2)	مساهمة القطاع الرسمي والقطاع غير الرسمي في الناتج المحلي الإجمالي	74
(6_2)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات المباشرة وغير المباشر في ASEAN	75
(7_2)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات المباشرة وغير المباشر في OESD لسنة 2014	76
(1_3)	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة 2001_2021	83
(2_3)	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة 2001_2021	83
(3_3)	متوسط أسعار البترول وفق سعر سلة الأسعار لمنظمة الاوبيك (2002_2020)	102
(4_3)	مساهمة الناتج المحلي للمحروقات في الناتج المحلي الإجمالي (2001_2020)	104
(5_3)	مساهمة الصادرات المحروقات في إجمالي الصادرات ورصيد الميزان التجاري (2003_2020)	105
(6_3)	مساهمة الإيرادات البترولية في الإيرادات العامة والميزانية العامة(2000_2020)	106
(7_3)	متوسط مساهمة القطاعات الاقتصادية في مؤشرات التنويع الاقتصادي (2000-2022)	122
(8_3)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي(2000-2020)	123
(9_3)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في القيمة المضافة(2002_2020)	124
(10_3)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب شغل حسب القطاع القانوني 125(2020_2003)	125
(11_3)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل(2003_2019)	125

(**12_3**)	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية 2020	131
(**13_3**)	العلاقة بين الاستثمار الاجنبي وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2009_2020)	149

فهرس الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	متوسط أسعار البترول وفق سعر سلة الأسعار لمنظمة الاوبيك (2002_2020)	176
02	مساهمة الناتج المحلي الإجمالي للمحروقات في الناتج المحلي الإجمالي (2001_2020)	176
03	مساهمة الصادرات المحروقات في الصادرات الإجمالية وميزان التجاري(2003-2020)	177
04	مساهمة الإيرادات البترولية في الإيرادات العامة وتأثيرها في الميزانية العامة (2000_2020)	177
05	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب شغل والتشغيل (2003_2020)	178
06	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2000_2020)	178
07	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة حسب قطاع النشاط 2001_2020)	179
08	توزيع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية على فروع النشاط الصناعي (2000_2020)	180
09	صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية وصادرات الإجمالية خلال الفترة 2000_2020	181
10	توزيع الصادرات الزراعية على فروع نشاط القطاع الزراعي خلال الفترة 2001_2020	181

مقدمة

تعتبر عمليات تحرير التجارة الدولية، وتزايد دور المؤسسات المالية الدولية، وسيادة التكتلات الدولية والإقليمية، والتطور الهائل في تقنيات المعلومات والاتصالات، من السمات المعاصرة للنظام الاقتصادي العالمي الجديد الذي أصبح يطلق عليه مصطلح العولمة حيث ظل العالم يشهد عولمة الشؤون الاقتصادية، ونتيجة لذلك، فإن من الأطر العامة لمسيرة الاقتصاد العالمي الحالي، هو نظام شبه واحد قائم على عمل آليات السوق وفعاليات جهاز السعر، وإعادة مراجعة دور الدولة في الاقتصاد حيث أصبحت تكتفي بوظائف محددة كمراقب ومنظم، وتم فسح المجال لنشاط القطاع الخاص وتوسيع ملكيته وتحديدا في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

برز دور وأهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية للدول، هذا الأخير باعتباره نسيجا قطاعيا مميزا له القدرة على التأقلم وسرعة التغيير والتقليل من الانعكاسات السلبية للمؤسسات الكبيرة، زاد اهتمام المنظمات الدولية في مختلف البلدان بنشاط وفعالية أداء هذه المؤسسات، حتى باتت محور برامجها التنموية، لما تلعبه من دور في تدعيم باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، ونتيجة تزايد أهميتها تسعى اليوم للتواجد في كل من الأسواق المحلية والدولية من خلال عملية التدويل، ذلك لتمتعها بديناميكية وسرعة مسايرة التحولات السريعة فهي شديدة المرونة اتجاه متغيرات السوق تبعا لما تتمتع به من قدرة على التكيف بناءا على مجموع الخصائص المميزة لها، جعلها مؤهلة للتوسع دوليا، مما عزز الدور المنوط بها في تنمية وتنويع الاقتصاد من خلال الدور الذي تؤديه في تنمية الصادرات لمختلف الدول، وبالتالي تنويع مصادر الدخل خارج المحروقات.

تواجه الاقتصاديات الريعية العديد من الأزمات التي تأثر على مختلف سياساتها الاقتصادية، ويرجع ذلك لارتباط مداخيلها بمصدر واحد، لذا تسعى هذه الدول لانتهاج سياسات التنويع الاقتصادي بهدف تنمية القطاعات الإنتاجية وتطويرها، بابتكار خدمات جديدة متطورة خارج قطاع المحروقات لتجنب الصدمات والأزمات التي تشهدها الأسواق، ذلك أن مواردها الأساسية تعرف أسعارها وصادراتها تقلبات حادة مقارنة بالسلع الأخرى، وبالتالي تنعكس آثارها على باقي مؤشرات الاقتصاد الكلي، كما أن بعض البلدان الغنية بالموارد الطبيعية تواجه خطر نضوبها، ومن ثم يعد التنويع الاقتصادي إحدى الاستراتجيات المتاحة لضمان الاستدامة الاقتصادية عن طريق تطبيق سياسات تنموية تهدف إلى بناء اقتصاد تقل فيه هيمنة الموارد الطبيعية ويحقق الاستقرار والنمو الاقتصادي.

عرفت الجزائر على أنها أحد الاقتصاديات الريعية التي تعاني من خطر تقلب أسعار المحروقات، التي لطالما واجهت صدمات نفطية أثرت على مختلف سياساتها الاقتصادية سواء المالية منها أو النقدية، لارتباط مداخيلها بمصدر واحد مهدد بالنفاذ والزوال، سعت لانتهاج سياسات التنوع الاقتصادي لتنمية القطاعات الإنتاجية وتطويرها، بابتكار خدمات جديدة متطورة خارج القطاع النفطي لتجنب الصدمات والأزمات التي تشهدها الأسواق، حيث شرعت في عملية تهيئة مناخ اقتصادي لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمكينها من الاتجاه نحو التدويل، وزيادة قدرتها على المنافسة في الخارج والداخل، وزيادة التدفقات الاستثمارية، وخلق فرص العمل ودعم الابتكار.

أولا: إشكالية الدراسة

تعتبر الحاجة إلى التنويع الاقتصاد الجزائري والخروج من التبعية للمحروقات أمر ضروري وملح، لذا فإن تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز الدور المنوط بها ودعمها في التوجه نحو التدويل، قد يساهم في زيادة الإنتاجية وتنويع اقتصادها؛ وعليه يمكن طرح التساؤل التالي:

ما مدى مساهمة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تفعيل التنويع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات في للجزائر خلال الفترة 2000_ 2020؟

بغرض تبسيط الإشكالية محل الدراسة، تم وضع الأسئلة الفرعية على النحو التالي:

_ ما هي الأشكال المتبعة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تدويل نشاطها؟

_ ما مدى قدرة التدابير التي اعتمدتها الجزائر من أجل تحفيز تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

_ ما هي الإصلاحات الهيكلية المعتمدة في الجزائر لتحقيق التنويع الاقتصادي؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

للإجابة على التساؤلات السابقة تم الانطلاق من الفرضيات التالية:

_ يعتبر التصدير من أهم الأشكال المتبعة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للتدويل الخارجي، كما أنها تتجه نحو التدويل الداخلي من خلال الاستثمارات الأجنبية الداخلة؛

_ أدت التدابير التي أعدتها الحكومة على رفع الأداء الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكون في نفس المستوى الدولي؛

_ مكنت الإصلاحات الهيكلية التي طبقتها الحكومة من تحقيق التنويع الاقتصادي في الجزائر؛

_ تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة في تحقيق التنويع الاقتصادي في الجزائر من خلال تحسين في بعض مؤشرات قياسه.

ثالثا: أسباب اختيار الموضوع

_ أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحريك عجلة التنمية في الجزائر؛

_ بحكم أن الاقتصادي الجزائر يعتبر ريعي ويعتمد على المحروقات، وبالتالي فهي إحدى الدول المتجهة لإتباع سياسة التنويع الاقتصادي؛

_التنويه إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لا يقتصر نشاطها على الأنشطة المحلية، وإنما يمكنها أن تكيف أعمالها على مستوى دولي تستهدف بها الأسواق الدولية والمحلية؛

_يعتبر موضوع التدويل موضوع مهم بالنسبة للجزائر التي تعيش تحولات اقتصادية، خاصة إذا تكلمنا عن موضوع الصادرات خارج المحروقات، إذ يعتبر التصدير وجه من أوجه تدويل نشاط المؤسسة؛

_ انشغال الدولة الجزائرية في الوقت الحاضر بالعمل على تركيز مجهوداتها وإمكانياتها لتحقيق تنويع في مواردها خارج قطاع المحروقات، باتخاذ الإجراءات اللازمة لفك الارتباط به؛

_ بحكم التخصص المزاول مالية وتجارة دولية، ورغبة في توسيع نطاق البحث في رسالة الماستر (القطاع الصناعي وفرص ترقية الصادرات خارج المحروقات_دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة_)، من خلال دراسة الأثر المحتمل لتدويل المؤسسات في باقي القطاعات على التنويع الاقتصادي.

رابعا: أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة في:

_ تتعرض الدراسة إلى واحدة من أهم التوجهات التي اتبعتها الاقتصاديات الريعية، وهي نقل هيكل اقتصادها من الاعتماد بصفة كبيرة على ريع المحروقات، إلى اقتصاد متنوع لا يتأثر بشكل كبير بالتقلبات العالمية في أسعارها، الذي جعلها رهينة هذا القطاع الذي يؤثر على بنيتها وعلى حالة القطاعات الاقتصادية الأخرى التي تعتبر راكدة؛

_ الأهمية التي يحضى بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الاقتصاديات، التي تبنته كخيار استراتيجي لتحقيق التنمية الاقتصادية، حيث يساهم في نمو الناتج المحلي الإجمالي، وخلق فرص عمل، إذ تساهم هذه المؤسسات إلى حد كبير في تنويع الأنشطة الاقتصادية؛

_ دور تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة فعالة لتنويع مصادر الدخل خارج المحروقات، كسياسة بديلة وذلك للدور الذي تؤديه في تنمية الصادرات لمختلف الدول سواء كانت دول اقتصادية كبيرة أو دول في طريق النمو.

خامسا: أهداف الدراسة

تهدف الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف نذكر منها:

_ تشخيص واقع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومدى تطبيقه في المؤسسات الجزائرية؛

_ التعرف على أهم أشكال التدويل التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛

_ محاولة الوقوف على أبرز التدابير والإجراءات المتبعة في الجزائر، من أجل رفع كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدفع بها نحو التدويل؛

_ الوقوف على مختلف السياسات الاقتصادية المرتبطة بتطبيق إستراتجية تنويع الاقتصاد الجزائري؛

_ التعرف على مدى قدرة تأثير تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنوع وتطور هيكل الاقتصاد الجزائري.

سادسا: حدود الدراسة

_ **الإطار المكاني**: اخترنا الدراسة أن تكون في الجزائر، وذلك أنها تعتبر دولة ريعية تعتمد على المحروقات في تعبئة إيراداتها، وعليه فهي تعاني من المشاكل الناجمة عن هذا الاعتماد، إضافة إلى مسألة توجهها إلى تأهيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما تلعبه من دور في تدعيم باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، وتوجهها نحو التدويل وبالتالي تعزيز الدور المنوط بها في تنمية وتنويع الاقتصاد الجزائري.

ـ **الإطار الزماني**: كانت حدود الدراسة ممتدة من 2000 إلى 2020، وهي الفترة التي شهدت فيها الجزائر مختلف التحولات على المستوى الاقتصادي انطلاقا من اتخاذها عدة تدابير تنظيمية نتج عنها تغيير الإطار المؤسسي، وتنفيذ عدة برامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى مختلف الإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائري وانعكاساتها على اقتصادها.

سابعا: منهج الدراسة

للإجابة على إشكالية البحث، وإثبات صحة الفرضيات، تمت الدراسة بالاعتماد على المنهج الوصفي بكل أبعاده، والذي يعمل على دراسة وتحليل الظاهرة وتحديد مكوناتها وخصائصها، وذلك من خلال التغطية الأكاديمية لمختلف جوانب الدراسة، ووصف الإطار النظري لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنويع الاقتصادي، من خلال جمع كافة المعلومات المتعلقة بمتغيرات الدراسة في جانبها النظري، كما تم استخدامه في الجانب التطبيقي، لتحليل ودراسة مختلف الجداول الإحصائية والرسوم البيانية التي تم جمعها حول الموضوع، من أجل تحديد اتجاهات ومعدلات تغير متغيرات الدراسة والمتمثلة في تدويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والتنويع الاقتصادي، والعوامل والظروف المساهمة في هذا التغير وتقديم تفسير منطقي لطبيعة تأثيرها على المتغيرات.

ثامنا: طرق جمع البيانات

تم الاعتماد على مجموعة من المصادر لجمع البيانات المتعلقة بالدراسة، وتمثلت في:

ـ الكتب، المقالات، الرسائل الجامعية، الملتقيات، لغرض جمع المادة العلمية والنظرية الخاصة بالدراسة وتوضيح المفاهيم الأساسية للمتغيرات؛

ـ القوانين والتشريعات المتعلقة بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومناخ الاستثمار في الجزائر، وكذلك مختلف الاتفاقيات الدولية المبرمة مع الجزائر؛

ـ الإحصائيات، التقارير، المنشورات، الدوريات، الصادرة عن الهيئات الدولية والوطنية المتعلقة بالدراسة والتي منها:

- المصادر الوطنية: الديوان الوطني للإحصائيات، بنك الجزائر، وزارة الصناعة، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة؛
- المصادر الدولية: الاتحاد الأوروبي، صندوق النقد العربي، صندوق النقد الدولي، البنك الدولي، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، ....الخ؛
- المواقع الرسمية على شبكة الانترنت للهيئات الدولية والوطنية.

تاسعا: تقسيمات الدراسة

لضمان الإحاطة بجوانب الموضوع جاءت الدراسة متضمنة لمقدمة تشتمل على مختلف الأبعاد الأساسية للموضوع وإشكاليته، وثلاثة فصول تتعقبهم خاتمة متضمنة نتائج الدراسة وجملة من الاقتراحات المستمدة من النتائج المتوصل إليها، وجاءت فصول هذه الدراسة على النحو التالي:

_ الفصل الأول: مدخل مفاهيمي لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

جاء في هذا الفصل الطرح النظري لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال التعرف على مختلف التعريفات التي أعطية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والخصائص التي تتمتع بها، وانعكاسات مظاهر العولمة عليها كتوجهها نحو التدويل، ما دفعنا إلى عرض مختلف نماذج التدويل من أجل فهم وتوقع سلوك المؤسسات أثناء التوسع الدولي ودوافعها للقيام بذلك، إلى جانب عرض لمختلف الأشكال المتاحة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك في ثلاث مباحث؛

_ الفصل الثاني: الإطار النظري للتنويع الاقتصادي

ينقسم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث، تتضمن المفاهيم المتعلقة بالتنويع الاقتصادي أهميته، أنواعه، ومؤشرات قياسه، إضافة إلى طبيعة الاقتصاديات الريعية وأهمية اعتمادها على التنويع الاقتصادي كآلية هامة لتحقيق نمو مستدامة بعيد عن الإيرادات المتأتية من مصدر واحد، كما عرجنا إلى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التنويع الاقتصادي في مختلف دول العالم؛

_ الفصل الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي في الجزائر 2000_2020

وهو الجانب التطبيقي في الدراسة حيث قدمنا فيه مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وعرض البيئة الداعمة لها في مجال التدويل، كما تطرقنا إلى الأداء الاقتصاد الجزائري وتأثير تقلبات أسعار المحروقات على أدائه، وحتمية الانتقال إلى التنويع الاقتصادي ودور الإصلاحات الهيكلية المتبعة في ذلك، بالإضافة إلى التعرف على سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وانعكاسات هذا التوجه على الاقتصاد وذلك بتوضيح مساهمة صادراتها وتعاونها مع الاستثمارات الأجنبية الداخلة إلى الجزائر في التنويع الاقتصادي وذلك خلال الفترة 2000_2020.

عاشرا: الدراسات السابقة

هناك العديد من الدراسات التي تطرقت لموضوع التنويع الاقتصادي وتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تناولته من زوايا مختلفة، قد تنوعت هذه الدراسات بين أطروحات دكتوراه ومقالات، وسوف نستعرض في هذه الدراسة جملة منها:

_ الدراسة الأولى: رقية حساني، بلال بولطيف، بعنوان: **استراتيجيات دخول الأسواق الدولية كمدخل للتكيف مع مفرزات العولمة الاقتصادية**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 39، 2015؛ هدفت هذه الدراسة لإبراز أهمية ودور توجه المؤسسة نحو السوق الدولية واعتمادها على مجموعة من الاستراتجيات للتكيف مع مفرزات العولمة

الاقتصادية واتجاهها نحو رفع تنافسيتها، وخلصت إلى أنه وقصد مجارات التغيرات العالمية الحديثة للعولمة الاقتصادية، فإن المؤسسة الاقتصادية تتجه نحو أفضل البدائل الإستراتجية التي تخولها لدخول الأسواق الدولية وتوسيع نشاطها ، وذلك بناءا على درجة أهمية أسواقها المستهدفة، إمكانياتها وقدراتها على خدمة تلك الأسواق، ومدى اشتداد المزاحمة فيها.

جاءت هذه الدراسة لتأكد على أن اختيار الدخول الأسواق الدولية يأتي بناءا على مجموعة من المؤشرات وأن دخولها لا يكون عشوائي وذلك من أجل ضمان تحقيق هدفها في اكتساب ميزة تنافسية، ولكن تجاهلت أن اكتساب الميزة التنافسية يمكن أن يكون أيضا من خلال نفس البدائل الإستراتجية ولكن بصورة عكسية للعمليات الخارجية، وهذا ما جاءت به الدراسة الحالية.

ـ الدراسة الثانية: دراسة براج صباح وعمران الزين، بعنوان: **تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمدخل للتنويع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات في الاقتصاد الريعي حالة الجزائر2000_2014**، مجلة دراسات متقدمة في المالية والمحاسبة، المجلد 01، العدد 01، 2018؛ هدفت هذه الورقة البحثية إلى دراسة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية كأحد المداخل الإستراتيجية للتنويع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات، حيث اعتمدت الجزائر على سياسة تنويعية لرفع مساهمة القطاعات الإستراتيجية في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، عبر بعث التوسع الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال خلق البيئة الداعمة من الناحية المؤسسية والمحيط المالي، وخلصت إلى أن البيئة الداعمة التي تعتمدها الجزائر لدعم التصدير والتوسع الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تزال فتية ولابد من استفادتها من التجارب الناجحة عالميا.

تتفق الدراسة الحالية مع هذه الدراسة في الربط بين المتغيرين التنويع الاقتصادي وتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها تختلف من حيث الفترة الزمنية، وطريقة التطرق للموضوع حيث اقتصرت هذه الدراسة على تشخيص مشهد توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التصدير من خلال تحليل توزعها على قطاع النشاط، وعليها تم بناء مقدرتها على التصدير من عدمه، دون ربطها بمدى تأثيرها على التنويع الاقتصادي.

ـ الدراسة الثالثة: دراسة زروق بن موفق، بعنوان: **إستراتجية تنويع الاقتصاد الجزائري في ظل المتغيرات الاقتصادية المعاصرة**، أطروحة دكتورة في العلوم الاقتصادية تخصص دراسات اقتصادية ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة، الجزائر، 2019؛ تأتي هذه الدراسة لإبراز الآليات المتبعة للتنويع الاقتصادي في الجزائر، من خلال طرح حزمة من الاستراتيجيات البديلة والحلول الاقتصادية والتي قد يكون الهدف منها إعادة هيكلة الاقتصاد ورفع مستوى مساهمة القطاعات الاقتصادية البديلة في الناتج المحلي الإجمالي، وتحسين كفاءة هذه القطاعات حسب الأولوية، وقد خلصت الدراسة إلى أن اختيار إستراتيجية التنويع الاقتصادي في الجزائر لا يخضع لنظرية أو إستراتيجية بذاتها وإنما يرتبط بجميع الظروف التي تحيط بالتنمية وحجم الموارد الاستثمارية المتاحة، وأن عجز القطاعات الاقتصادية البديلة عن النفط في الجزائر ليس مرتبطا إلى حد كبير بشح الموارد، بقدر ما هو نتيجة للاستخدام غير الفعال للإمكانيات المتاحة.

جاءت هذه الدراسة لتأكيد على أهمية التنويع الاقتصادي في الجزائر وهو ما يتفق مع الدراسة الحالية، وذلك بطرح جملة من الاستراتجيات والآليات لذلك، ولكن تجاهلت الحاجة إلى تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز الدور المنوط به في تنمية وتنويع الاقتصاد الجزائري وهذا ما ركزت عليه الدراسة الحالية.

ـ الدراسة الرابعة: دراسة حميداتو نصر، بعنوان: **اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على دعم التنويع الاقتصادي في الدول النفطية دراسة قياسية للفترة 2000_2016 لحالتي الجزائر والمملكة العربية السعودية،** أطروحة دكتوراه تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم، الجزائر، 2019. هدفت الدراسة إلى بيان ضرورة استغلال تدفقات الاستثمار الأجنبي في رفع من مؤشرات التنويع الاقتصادي في الجزائر والمملكة العربية السعودية، وإيضاح درجة الخطورة في حال استمرار أحادية الاقتصاديان واعتمادهما المفرط والمتزايد على مورد النفط، وخلصت الدراسة إلى أن هناك أثر سلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على التنويع الاقتصادي في الجزائر، وأثر ايجابي طفيف في السعودية.

تتفق هذه الدراسة مع الدراسة الحالية في أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم تنويع الاقتصادي، وتختلف في فترة الدراسة، وأن الدراسة الحالية ركزت على الاستثمارات الأجنبية المشتركة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ـ الدراسة الخامسة: دهان خالد، **دور شبكات المؤسسات في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة تجمع مشروبات الجزائرCluster Boisson Algérie)**، أطروحة دكتوراه علوم تخصص علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2021؛ هدفت هذه الدراسة إلى تحديد الدور المحتمل لشبكات المؤسسات في تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال فهم دينامكية التفاعل بين المؤسسات المنخرطة في الشبكة والمزايا التي تقدمها للمؤسسات المنتمية إليها، بإسقاط الدراسة على تجمع مشروبات الجزائر، وأوضحت الدراسة أنه يمكن أن يؤدي انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعات شبكات لديها خبرة ومعرفة بالأسواق الخارجية في تحسين أدائها الدولي.

تدعم هذه الدراسة فكرة الدراسة الحالية في أن التحالفات والتعاون بين المؤسسات يمكنها من تطوير إمكانياتها ومواردها من أجل تسهيل تدويل أنشطتها، ولكن تختلف في طبيعة الشبكات والتحالفات المنتمية إليها المؤسسات حيث اقتصرت هذه الدراسة على التعاون بين المؤسسات المحلية، متجاهلة التعاون والتحالف مع الشريك الأجنبي في الدولة الأم.

ـ الدراسة السادسة: دراسة Maja Szymura بعنوان: **اكتساب المعرفة من التدويل (الخارجي والداخلي)، والابتكار(الخارجي والداخلي) للمؤسسات البولونية*Learning by outward and inward internationalization and the outward/ inward innovativeness of firms in Poland***, International Journal of Management and Economics , vol57, iss01, 2021. تهدف الدراسة المقدمة في هذه الورقة البحثية إلى استكشاف تأثير التدويل الخارجي (مثل

التصدير والاستثمار الأجنبي الصادر) والداخل (مثل الاستيراد والاستثمار الأجنبي الوارد) على الابتكار الخارجي (المنتج والتسويق) والداخلي (العمليات والتنظيمية) لـ 274 شركة في بولندا، بالاعتماد على المتغيرات المكونة للظاهرتين وتحليل الارتباطات، وخلصت إلى أن التدويل الخارجي يؤدي إلى كل من الابتكار الخارجي والداخلي، بينما يدعم التدويل الداخلي الابتكار الداخلي فقط، وأن التدويل الداخلي غالبا ما يؤدي إلى التدويل الخارجي بتأثير الاستثمار الأجنبي الداخلي وقدرته على تحفيز الصادرات في البلد المضيف.

تم الاستناد على هذه الدراسة في إعطاء مفهوم للتدويل الداخلي والخارجي ودوره في دعم وتحفيز المؤسسات سواء من خلال التوجه للأسواق الدولية أو الاكتفاء بالسوق المحلي، باعتبار أن الأنشطة الدولية الداخلية قد يكون لها تأثير مهم على احتمالية ونتائج الخطوات الدولية الخارجية، وتختلف هذه الدراسة مع الدراسة الحالية في طبيعة المتغيرات المدروسة.

من خلال استعراض مختلف الدراسات السابقة والنتائج التي توصلت إليها، نشير إلى أن الدراسة الحالية تتفق مع الدراسات السابقة في موضوعها الرئيسي، إلا إنها تختلف معها في بعض الجوانب، تمثلت في النقاط التالية:

_ دراسة ظاهرة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمفهوميه الداخلي والخارجي؛

_ مساهمة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي من خلال عدت معايير للقياس، مساهمتها في الصادرات خارج المحروقات في مختلف القطاعات(الزراعة، الصناعة، السياحة)، إضافة إلى الناتج المحلي الإجمالي، والتشغيل؛

_ اختلاف الحدود الزمنية بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية.

احدى عشر: صعوبات الدراسات

تكمن الصعوبات التي واجهة انجاز الدراسة في:

_ عدم توفر المراجع باللغة العربية التي تطرقت للتدويل الداخلي، واقتصرت على بعضها في المراجع الأجنبية في إطار إعطاء تعاريف للظاهرة في أغلبها؛

_ توسع وتشعب الموضوع خاصة في التنويع الاقتصادي، مما أدى إلى صعوبة ضبطه في مجال محدد؛

_ صعوبة الحصول على بعض الإحصائيات الرسمية والحديثة.

الفصل الأول

مدخل مفاهيمي لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في النسيج الاقتصادي في مختلف دول العالم، حيث تعتبر من الجهات الفاعلة الرئيسية في التنمية وتنشيط الاقتصاد باعتبارها نسيجا قطاعيا مميزا له القدرة على التأقلم وسرعة التغيير مع التحولات الاقتصادية التي يعرفها الاقتصاد العالمي،كنتيجة للانفتاح التجاري وتحرير التجارة الدولية واختفاء الحدود بين الدول، حيث ظل يشهد عولمة للشؤون الاقتصادية مدعومة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتسارع خطى التقدم التكنولوجي؛ هذه التغيرات جعلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسعى لمسايرة التحديات الجديدة والبحث عن سبل كفيلة بتحقيق بقائها واستمرارها عن طريق التواجد في كل من الأسواق المحلية والدولية من خلال التدويل.

من أجل الإحاطة بمختلف المفاهيم حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعملية تدويلها، خصصنا هذا الفصل لمراجعة مختلف الأدبيات المتعلقة بذلك، من خلال:

المبحث الأول: مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

المبحث الثاني: النشاط الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

المبحث الثالث: أشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول: مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدد من الخصائص والسمات تميزها عن غيرها من المؤسسات الكبيرة، وقد أهلتها هذه الخصائص لكي تحتل مكانة هامة في اقتصاديات الدول، وأن تلعب دورا رائدا في عملية التنمية.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إعطاء مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضع حدود فاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الكبيرة، يعتبر صعبا نوعا ما لأن هذا المفهوم ديناميكي يتغير من دولة لأخرى وهذا حسب طبيعة وخصوصيات كل منها، وكذا باختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية ودرجة النمو الاقتصادي.

الفرع الأول: معايير تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

صغر أو كبر المؤسسة يتحدد بالاستناد إلى جملة من المعايير والمؤشرات، التي يسمح استعمالها بوضع حدود فاصلة بين مختلف أحجام المؤسسة، وقد تم تقسيم هذه المعايير إلى نوعين:

أولا: معايير كمية

هذه المعايير تتناول الجوانب الكمية والتي تصلح للأغراض الإحصائية والتنظيمية، والتي يمكن بمقتضاها جمع البيانات الإحصائية من أجل الاستفادة منها، والتي تساعد الجهات التنظيمية على مساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقدير الاحتياجات المادية والمالية بناءا على حجمها، وهي كذلك معايير ذات صبغة محلية، لأنها توضع في ضوء ظروف كل دولة. ومن هذه المعايير نذكر:

أ_ معيار حجم العمالة: يمثل أبسط المعايير المتبعة للتعريف وأكثرها تداولا، ويتميز بعدد من المزايا منها بساطة الاستخدام والتطبيق، سهولة الحصول على المعلومة، الثبات النسبي.

ما يعاب عليه اختلافه من دولة لأخرى، فمثلا في الدول الصناعية فإن المؤسسة الصغيرة تضم 500 عامل على الأقل وفي الدول النامية هي المؤسسات التي تضم من 20 إلى 100 عامل على الأقل.[1]

ب_ معيار رأس المال: يعد معيارا أساسيا في العديد من الدول للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المؤسسات الكبيرة، على اعتبار أن حجم الاستثمار يعطي صورة عن حجم النشاط كميا. لكن أهم ما يعاب على هذا المعيار هو صعوبة المقارنة بين الدول لاختلاف أسعار صرف العملات لديها.

ج_ قيمة المبيعات السنوية: يمكن اعتبار قيمة المبيعات السنوية أحد المعايير التي تميز المشروعات الصغيرة والمتوسطة من حيث حجم النشاط وقدرته التنافسية في الأسواق.[2]

د_ معيار العمالة ورأس المال(معيار مزدوج): يعتمد هذا المعيار في الجمع بين المعيارين العمالة ورأس المال، يعمل هذا المعيار على وضع حد أقصى لعدد العمال بجانب مبلغ معين للاستثمارات الرأسمالية الثابتة، ويعد من المعايير

[1] خبابه عبدالله، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة**، بدون طبعة، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2013، ص 14.

[2] سلمان ميساء، العبادي سمير، **المشروعات الصغيرة وأثرها التنموي**، الطبعة 01، مركز الكتاب الاكاديمي، الأردن، 2014، ص16.

المهمة التي تستخدمها كثير من الدول عند تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وينطوي هذا المعيار على علاقة عكسية بين العاملين وحجم رأس المال المستثمر.

هـ_ معايير كمية أخرى: إلى جانب المعايير السالفة الذكر هناك معايير أخرى من أهمها :التقدم التكنولوجي، حجم الإنتاج وقيمته، كمية المواد الخام المستخدمة وقيمتها، عدد الآلات، أسلوب الإنتاج ومدى ارتباطه بالكفاءة اليدوية والميكانيكية، مستوى التنظيم، الجودة وغيرها.[1]

ثانيا: معايير نوعية

تهتم المعايير النوعية بتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استنادا إلى عناصر التشغيل الرئيسية وبالتالي فهي معايير تعتمد على الفروق الوظيفية والمتمثلة في نمط الإدارة والملكية ورأس المال...الخ. وتتمثل في:

أ_ معيار الاستقلالية والمسؤولية: بالتمعن في الهيكل التنظيمي لهذا النوع من المؤسسات نجد أن المالك هو المسير والمشرف على تنفيذ وتسيير معظم وظائف المؤسسة دون تدخل من الهيئات الخارجية، وهو الذي يتولى اتخاذ القرارات ويتحمل المسؤولية الكاملة اتجاه الغير بالنيابة عن المؤسسة وله الاستقلالية التامة في الإدارة والتسيير وفي العمل.[2]

ب_ معيار الملكية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالملكية الفردية وغير التابعة لأي مؤسسة كبرى أو معظمها تابع للقطاع الخاص في شكل مؤسسات أو شركات أموال وقد تكون ملكيتها عامة كمؤسسات الجماعات المحلية وقد تكون ملكية مختلطة.[3]

ج_ معيار حصة المؤسسة في السوق: بالنظر إلى العلاقة الحتمية التي تربط المؤسسة بالسوق كونه الهدف الذي تؤول إليه منتجاتها فهو يعتبر بهذا مؤشرا لتحديد حجم هذه المؤسسة بالاعتماد على وزنها و أهميتها داخل السوق الذي كلما كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة وحظوظها وفيرة كلما اعتبرت هذه المؤسسة كبيرة، أما تلك التي تستحوذ على جزء يسير منه وتنشط في مناطق ومجالات محدودة فتعتبر صغيرة أو متوسطة.[4]

د_ معيار طبيعة النشاط: إن طبيعة النشاط الممارس هو الذي قد يحدد حجم المؤسسة، فبعض أنواع الصناعات الخفيفة لا يتطلب حجم كبير من رؤوس الأموال، ولا عدد كبير من اليد العاملة، كالصناعات الحرفية والتقليدية

---

[1] بولغب وليد، **إدارة العلاقة مع أصحاب المصلحة كمدخل استراتيجي لتعزيز المزايا التنافسية المستدامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة(تجارب الجزائر،تونس وفرنسا)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2019، ص 65.

[2] مشري محمد ناصر، **دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية(دراسة الإستراتجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة)**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إستراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة سطيف، الجزائر، 2011، ص 05.

[3] خوني رابح، حساني رقية، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، الطبعة 01، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 2008، ص22.

[4] زيتوني صبرينة، **الشراكة الأجنبية كأداة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة–دراسة حالة الجزائر–** ، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية ولوجستيك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم، 2017، ص12.

التي يكفي سير عملها ورشة صغيرة، كما توجد صناعات تتطلب رؤوس أموال ضخمة وآلات ومعدات استثمارية ضخمة، كما هو الحال في صناعات السيارات والصناعات البترولية.[1]

الفرع الثاني: محاولات تحديد بعض التعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لإظهار التباين بين التعاريف المختلفة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة، ارتأينا إدراج مجموعة منها قدمت من خلالها بعض الهيئات تعريفا لهذا النوع من المؤسسات:

أولا: تعريف البنك الدولي: يتضمن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي تستخدمه مجموعة البنك الدولي ثلاث فئات[2]:

_ المؤسسات المصغرة: والتي يعمل فيها أقل من 10 عاملين، ويصل مجموع الأصول وإجمالي المبيعات السنوية إلى 100.000 دولار أمريكي؛

_ المؤسسات الصغيرة: يعمل بها ما بين 10 و 50 عامل؛ يصل مجموع الأصول وإجمالي المبيعات السنوية بين 100.000 و 3 ملايين دولار أمريكي؛

_ المؤسسات متوسطة: عدد العمال ما بين 50 و 300 عامل؛ و مجموع الأصول وإجمالي المبيعات السنوية بين 3 ملايين و 15 مليون دولار أمريكي.

ثانيا: تعريف الاتحاد الأوروبي: يصنف الإتحاد الأوروبي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي[3]:

_ المؤسسات المصغرة: تشغل بين 01 و 09 موظفين، لا يتجاوز رقم أعمالها أو مجموع ميزانيتها 2مليون يورو؛

_ المؤسسات الصغيرة:توظف بين 10 و 49 موظف، لا يتجاوز رقم أعمالها أو مجموع ميزانيتها 10 مليون يورو؛

_ المؤسسات المتوسطة: تشغل من 50 إلى 249 موظف، لا يتجاوز رقم أعمالها 50 مليون يورو أو مجموع ميزانيتها 43 مليون يورو.

ثالثا: تعريف هيئة الأمم المتحدة

قدمت هيئة الأمم المتحدة تعريف تقريبي لهذه المؤسسات استندت على معيار العمالة والحجم، حيث اعتبرت المؤسسات الصغيرة العمل التجاري الذي يستخدم ما يتراوح بين 06 إلى 50 عاملا ويكون لهذا العمل غالبا عدد من خطوط النشاط ومن المتصور أن يكون من موقع مادي واحد، أما المؤسسات المتوسطة تستخدم ما بين 51 إلى 250 عاملا ويكون من المؤكد أن تعمل هذه المؤسسة في أكثر من موقع.[4]

---

[1] آتشي شعيب، **واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروجزائرية**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008، ص 10.

[2] World bank group,***The SME Banking Knowledge Guide,*** International Finance Corporation(IFC), Second Edition, Washington-USA, 2010, p 10.

[3] الاتحاد الأوروبي، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، **التقييم المرحلي للإصلاحات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم**، 2018، ص 30.

[4] بلعميري عسري، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم التنمية المستدامة**، أطروحة دكتوراه في الحقوق، تخصص قانون المؤسسة والتنمية المستدامة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مستغانم، الجزائر، 2020، ص 14.

رابعا: تعريف الجزائر

منذ الاستقلال، لم تتبنى الجزائر تعريف رسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سوى في بعض المحاولات، كالذي قدمته وزارة الصناعة سنة 1972 في التقرير الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وكذا المفهوم الذي تبنته المؤسسة الوطنية لتنمية الصناعات الخفيفة سنة 1983. ولم تضع الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا في بداية الألفية الثالثة في القانون رقم 01_18 الصادر في 12 ديسمبر 2001المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث اعتمدت في تعريفها على مزيج بين المعيار الكمي والمتمثل في المعيار المزدوج للعمال و رأس المال والمعيار النوعي والمتعلق بالاستقلالية.[1]

في سنة 2017 سنت الجزائر قانون توجيهي جديد بعد القانون الصادر في 2001، فالمادة 05 من القانون رقم 17-02 الصادر في 10 جانفي 2017، تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلعة أو الخدمات، تشغل من 01 إلى 250 شخصا، لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 ملايير دينار جزائري، أو أن لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري، وتستوفي معيار الاستقلالية.[2]

جدول (1_1): مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	الحصيلة السنوية
المتوسطة	250-50	400مليون- 4 ملايير دج	200 مليون-1 مليار دج
الصغيرة	49-10	اقل من 400 مليون دج	اقل من 200 مليون دج
المصغرة	09-01	اقل من 40 مليون دج	اقل من 20 مليون دج

المصدر: الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون02_17، مرجع سبق ذكره، ص 01_28.

يكمن الاختلاف بين التعريف الصادر في 2001 والتعريف الحديث في رفع رقم الأعمال والحصيلة السنوية لها مع الإبقاء على نفس عدد العاملين، والغرض من استبدال القانون رقم 01_18 بالقانون رقم 17_02 هو تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحسين قدرتها التنافسية والتصديرية، وتعزيز نشاطها الصناعي، كما يتضمن النص عدة تدابير لدعم هذا النوع من المؤسسات، فيما يتعلق بإنشائها، البحث، التطوير والابتكار.

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 01_18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، **القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، العدد 77، 2001، ص 05.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 02_17 المؤرخ في 10 جانفي 2017، **القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، العدد 02، 2017، ص 01_28.

المطلب الثاني: خصائص ومصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعامة والركيزة الأساسية لكثير من اقتصاديات البلدان المتطورة أو المتخلفة، هذا الدور الهام الذي تلعبه استمدته من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات الكبرى، ولتأكيد على دورها تحتاج هذه المؤسسات إلى مصادر مختلفة لتغطية احتياجاتها المالية.

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتميز هذه المؤسسات بمجموعة من الخصائص والتي يمكن تقسيمها إلى:

أولا: الخصائص المساعدة: تتمثل فيما يلي[1]:

_ تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لحجم رأس مال صغير لبدأ نشاطها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، وذلك أن احتياجاتها من البنية التحتية بسيطة لصغر حجمها؛

_ غالبا ما يتم الجمع بين إدارة المؤسسة وملكيتها بحيث يكون مالكها هو المسير لها، وبالتالي نجد مركزية في اتخاذ القرارات وقلة في تفويض السلطة، مما يجعلها تتمتع بمرونة عالية والقدرة على التغيير؛

_ قصر فترة استرداد تكاليف الاستثمار، وذلك لصغر حجم رأس المال المستثمر؛

_ يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إن تنافس المؤسسات الكبيرة وتتغلب عليها في الأسواق ذات الحجم الصغير والتي تتطلب كميات إنتاج صغيرة، وهو ما يصعب على المؤسسات الكبيرة إنتاجه مع تحقيق عائد لاعتمادها على اقتصاديات الحجم في إنتاجها، أو سوق يتميز الطلب فيه بالتذبذب الناتج عن تغير أذواق المستهلكين الذي يجعل المؤسسة الكبيرة تتجنبه كونها لا تمتلك المرونة الكافية من تغيير إنتاجها بتغير أذواق المستهلكين عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

_ معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محلية أو جهوية النشاط، الأمر الذي يجعلها معروفة بالمنطقة التي تعمل بها كما ترتبط بخصائص تلك المنطقة، ومما يجعلها في علاقة وثيقة بالمجتمع المحلي، الأمر الذي يجعل من السهل التعرف على شخصيات واحتياجات العملاء و تحليلها، وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغير في أذواقهم؛

_ مرونة في الدخول و الخروج من السوق، إذ إن صغر حجم الأصول الثابتة لها وصغر حجم إنتاجها و مخزونها، يتيح لها تحويل أصولها الثابتة إلى سيولة والخروج من النشاط أو تغييره؛

_ التكيف مع مختلف المتغيرات البيئية التي تحدث، فبإمكانها أن تغير تركيبة القوى العاملة، سياسات الإنتاج و التسويق، التكنولوجيا المستخدمة بسهولة تامة و بأقل تكلفة؛

[1] صيد تونس، محرز نورالدين، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية المناطق الحدودية(دراسة حالة معصرة الزيتون بلدية المراهنة)**، مجلة الاقتصاد والقانون، العدد 02، جامعة سوق أهراس، الجزائر، 2018، ص 82.

_ مركز للتدريب الذاتي[1]: إن طابع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجعلها مركزا ذاتيا للتدريب والتكوين لمالكيها والعاملين وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار، وهذا ما يساعدهم على اكتساب المزيد من المعلومات والمعرفة، وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويوسع نطاق فرص العمل المتاحة؛

_ التجديد والإبداع: تعتبر المؤسسات المتوسطة والصغيرة المصدر الرئيسي للأفكار والاختراعات الجديدة ، والذي يمكن ملاحظته هو ملكية هذه المؤسسات لأهم ومعظم براءات الاختراع في العالم، وهذا ناتج على حرص أصحاب هذه المؤسسات على ابتكار الأفكار الجديدة التي تعود عليهم بالأرباح.

ثانيا: الخصائص المعيقة: وهذه الخصائص لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها، وتتمثل هذه الخصائص في ما يلي[2]:

_ صغر الحجم المؤسسات، والتي تمنعها من الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير التي يستمتع بها أمثالها من المؤسسات الكبيرة؛

_ صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج مقارنة مع المؤسسات الكبيرة التي قد يكون لها فرص نفاذ أفضل لأسواق المدخلات والائتمان والعمالة والبنية المعلوماتية والتكنولوجيا، ويرجع السبب في ذلك أن موردي مدخلات الإنتاج يجدون أن التعامل مع هذه الأخيرة أيسر وأرخص وأكثر أمانا من التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

_ صعوبة الحصول على التمويل اللازم بالحجم المناسب وبشروط ميسرة عند التأسيس أو التوسع، حيث تتسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضعف الضمانات المملوكة لأصحابها فضلا عن ارتفاع سعر الفائدة، مما يجعلها عرضة لرفض منحها التمويل من طرف الجهات الممولة؛

_ يتعرض المستثمرون في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إجراءات إدارية معقدة وطويلة تصل أحيانا إلى انسحاب المستثمرين من تنفيذ المشروع بسبب بعض القوانين والأنظمة التي لا تخدم ظروف المستثمر الصغير و تواضع إمكانياته ومستوى خبرته؛

_ عدم كفاية التدريب اللازم لأصحاب المؤسسات والعمالة، بحيث تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات الضعف في المستوى الفني للعمالة ونقص المهارات والخبرات المطلوبة لا دارة عملية الإنتاج و التسويق، حيث ليس لديها القدرة والإمكانيات اللازمة لاستقطاب المهارات العالية والعناصر المدربة جيدا؛

_معدلات الفشل العالية:[3] من الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو أنها أكثر عرضة للفشل والموت أو التصفية من المؤسسات الكبيرة، هذا التهديد قائم على مدى حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه أعلى نسبيا في سنوات التأسيس الأولى؛

---

[1] بن دعاس سهام، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، مجلة المفكر للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 04، العدد 03، 2021، ص 05.

[2] جواد نبيل، **ادارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الطبعة 1، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت_لبنان، 2007، ص 96_106.

[3] بن دعاس سهام، مرجع سبق ذكره، ص 06.

ـ إمكانيات محدودة للتوسع وانخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة: تعتبر هذه الميزة من أهم النواتج الناجمة عن نقص وانخفاض الطاقة الإنتاجية ، والقدرات التنظيمية والتمويلية للمؤسسات المتوسطة الصغيرة والمصغرة ،وهو ما يلقي بأعباء كبيرة على الجهات المسؤولة عن دعم وتنمية هذه المؤسسات، كما أن هذه المسؤوليات تتعاظم باستمرار لاسيما مع ازدياد التقدم والتطور التكنولوجي.

الفرع الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نجد بعض المؤسسات تعتمد لتمويل نشاطها على مصادر تمويل مختلفة وذلك حسب احتياجاتها وطبيعتها وحجمها، وتنوعت هذه المصادر كالتالي:

أولا: مصادر داخلية: وتتمثل في التمويل من المدخرات الشخصية للمالكين أو الاقتراض والدعم المالي من العائلة أو الأقارب أو الأصدقاء لمالك، أو الاحتياطات أو الأرباح المتراكمة في المشروع.

ـ **رأس المال الخاص:** وهي الموارد الذاتية التي يمتلكها أصحاب المؤسسات على شكل عقارات، نقود سائلة أو أي أصول أخرى، أي تلك المدخرات المجمعة على مدى الزمن التي يستخدمها أصحابها لإنشاء مؤسساتهم.

ـ **الأرباح المحتجزة:** ويقصد بها ذلك الجزء من النتيجة القابلة للتوزيع التي حققتها المؤسسة من ممارسة نشاطها خلال السنة الجارية او سنوات سابقة ولم تدفع في شكل توزيعات ولذلك فهي تظهر في الميزانية ضمن عناصر حقوق الملكية، فبدلا من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين، تقوم المؤسسة بتخصيص جزء من ذلك الفائض في عدة حسابات مستقلة يطلق عليها احتياطي، بغرض تحقيق هدف معين مثل تلبية احتياجات التوسع والنمو.[1]

ـ **الاهتلاكات:** وهي تلك العملية التي تمكن المؤسسة من المحافظة على رأسمالها من خلال استرداد الأموال المنفقة عن طريق التصفية التدريجية للأصول الثابتة كالآلات والمعدات...الخ، ومن ثم تجميع هذا الاهتلاك وتقييده في دفاتر محاسبية، ومنه فالاسترداد الفعلي لهذه الأموال هو عند تحقيق الدخل النقدي القادر على تغطية أعباء الاهتلاك ويتم بالتالي إعادة استثمار الأموال المجمعة في مشروعات مختلفة مربحة.[2]

ـ **التمويل عن طريق الأهل والأقارب:** يدخل هذا التمويل في إطار العلاقات الاجتماعية السائدة بين المقرضين وصاحب المشروع، ويتم إما عن طريق الأمانة إلى حين، أو تسليفات مصحوبة بوعود لدفع عوائد عليها كلما تيسر الأمر أو عند تحقيق الأرباح، أو دفع عوائد بصفة إلزامية كل فترة من الزمن بغض النظر عن نتائج الأعمال، وعادة ما يصحب ذلك طلب المشاركة في المشروع.[3]

---

[1] بوروبة كاتية، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2019، ص 64.

[2] هباش فارس، **التسويق كمدخل استراتيجي في بناء وتعظيم المزايا التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من قدرتها على التمويل الذاتي(دراسة على بعض المؤسسات بولاية سطيف)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2014، ص 198.

[3] بوروبة كاتية، مرجع سبق ذكره، ص 66.

ثانيا: مصادر خارجية: ولضعف إمكانيات التمويل الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أصبح لزاما عليها اللجوء إلى مصادر خارجية من أجل تمويل بعض احتياجاتها المالية، وتتمثل هذه المصادر في:

ـ **التمويل المصرفي:** تلعب البنوك دورا بارزا في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها، من خلال وظيفتها الأساسية المتمثلة في تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة، لغرض إقراضها لهذه المؤسسات، تحت أسس وقوانين معينة، فهي تعد كوسيط اقتصادي، يدخر الفائض لتمويل بعض احتياجات الغير قصد تحقيق الربح.[1]

ـ **التمويل عن طريق الهيئات والمؤسسات المتخصصة:** أحيانا تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا أن مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية ويكون من أبرز أهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة ويكون نشاطها الأبرز منصب في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ـ **التمويل عن طريق الشركات الكبرى:** هناك العديد من الشركات الكبيرة التي تقوم بتمويل المشروعات الصغيرة وتقدم لها الخبرات الفنية والإنتاجية، وان كان الدافع الرئيسي وراء ذلك هو الربح والفائدة فمثلا بعض الشركات الكبرى تسعى للدخول في المشروع الصغير لضمان توريد منتجاته لها كأحد المدخلات المطلوبة في العملية الإنتاجية الخاصة بها.[2]

ـ **التمويل غير الرسمي:** وهو عرض وطلب الأموال من خلال قنوات تعمل خارج القنوات الرسمية في الدولة، ويسمى المتدخلون في هذا النوع من التمويل بتجار النقود حيث يعرضون قروض صغيرة ولفترات قصيرة وبأسعار فائدة مرتفعة تفوق الأسعار الجارية في السوق الرسمي، كما يطلبون ضمانات من المقترضين قد تكون حليا ذهبيا أو مرهونات عقارية.[3]

---

[1] الهاشمي بن واضح، بوتيارة عنتر، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين النشأة والتمويل**، ملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، الجزائر، يوم 06_07 ديسمبر 2017.

[2] حنيفي أمينة، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين النظرية والتطبيق(دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية ولوم التسيير، جامعة مستغانم، الجزائر، 2019، ص 81.

[3] بوروبة كاتية، مرجع سبق ذكره، ص 66.

المطلب الثالث: العولمة وانعكاساتها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن ظاهرة العولمة تشير إلى إزالة الحدود الجغرافية، وسيادة القطاع الخاص والمنافسة الكاملة وحرية الاختيار التي تحددها تكاليف الإنتاج والجودة والأسعار، واقتصاد المعرف، كلها قرائن تعتبر فرصا متاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: بعض مظاهر العولمة الاقتصادية

في ظل العولمة وزيادة التداخل والعلاقات الدولية والاقتصادية نتيجة تحرير التجارة الدولية وسيادة التكتلات الدولية والإقليمية، وثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصال، فرضت هذه الظاهرة نفسها على جميع دول العالم كواقع لابد من التعامل معه بكل ما تنطوي عليه من مميزات وسلبيات، كونها تمثل المرحلة الاقتصادية التي يعيشها العالم اليوم والمسمات بالاقتصاد العالمي(Global Economy)، الذي تتشابك فيه العلاقات الاقتصادية الدولية من إنتاج وتجهيز موارد وتسويق ومنافسة في إطار عالمي أكثر منها ضمن الحدود المحلية بفضل التطور الهائل في الاتصالات والمواصلات وانتشار المعرفة وشبكة الانترنت.[1]

وتتمثل العولمة الاقتصادية من خلال عدة مظاهر أو أبعاد متبادلة، يتجسد أكثرها وضوحا في:

ـ **تدويل الإنتاج:** أدى تحرير السياسات وتأكل الحدود الوطنية إلى فسح المجال أمام كل أنواع الاستثمار الأجنبي، كذلك التغير التكنولوجي السريع وانخفاض تكاليف النقل والاتصال أدى بدوره إلى إجراء تكامل بين عمليات المبادلة ونقل المنتجات عبر أرجاء العالم بشكل أوفر وأكفأ، كما أن المنافسة في الأسواق المحلية أجبرت المؤسسة إلى اكتشاف واختراق أسواق جديدة، كل هذه العوامل أدت إلى تدويل عملية الإنتاج بصورة كبيرة واتساعها وتجزئة سلسلة القيمة بين عدة دول، ولم يعد الإنتاج ذاته جزءا من الأنشطة الأساسية التي يجب تأديتها داخل المؤسسة الرئيسية.

ـ **التجارة:** مع تزايد تدويل الإنتاج وسلاسل القيمة، اكتسبت التجارة أهمية كبيرة داخل سلسلة القيمة ذاتها، وأصبحت البضائع تنتقل عبر أماكن عدة قبل أن تصل إلى المستهلك النهائي، من جهة فان توفير معلومات تجارية عالية الجودة وحديثة يعد أمرا بالغ الأهمية لأي عمل، لأنه من الضروري لعمليات صنع القرار أن تقرر ما إذا كانت المؤسسة ستدخل في منافسة أو تظل محايدة.

ـ **اقتصاد المعرفة والبحث والتطوير:** في حين كانت الأرض، والعمالة، ورأس المال هي العوامل الثلاثة الشاملة للإنتاج في الاقتصاد القديم، أصبحت الأصول المهمة في الاقتصاد الجديد هي المعرفة الفنية، والإبداع، والذكاء، والمعلومات، وصار للذكاء المتجسد في برامج الكمبيوتر والتكنولوجيا عبر نطاق واسع من المنتجات أهمية تفوق أهمية رأس المال، أو المواد، أو العمالة.

[1] الدوري زكريا، أحمد علي صالح، **إدارة الأعمال الدولية(منظور سلوكي واستراتجي)**، د ط، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 31.

ـ **الاستثمار الأجنبي المباشر:** لقد شهد الاقتصاد العالمي نموا سريعا في الاستثمار الأجنبي المباشر، وتتمثل عوامل جذبه في توافر أعداد كبيرة من العلماء، والمهندسين، والفنيين الحاصلين على تدريب عال، إضافة إلى قرب الجامعات والمؤسسات البحثية الأخرى، كذلك وجود نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستطيع أن تلعب دور السند للمؤسسات الكبرى.

ـ **القدرة التنافسية:** من خلال الطريق الحديث في الاقتصاد العالمي كي يتخذوا المنافسون موقعا في الحلقات العالية من سلسلة القيمة، أو كي يرتقوا بأنفسهم إلى تلك الحلقات، يتطلب هذا الأسلوب المنافسة في الابتكار، والبحث والتطوير، والتقدم التكنولوجي، والتحسين المستمر في المنتجات، وكذلك تطوير القاعدة اللازمة من المهارات والطاقات التكنولوجية، وعلى الرغم من أن الطريق التقليدي لزيادة القدرة التنافسية المعتمدة على عاملي التكلفة والسعر ما زالت موجودة، فقد أخذت تحل محلها وبشكل متزايد عوامل الجودة، والمرونة، والتصميم، وإمكانية التعويل على المنتج، وإقامة الشبكات[1].

ـ **الخصخصة:** إن الإطار العام لمسيرة الاقتصاد العالمي، هو نظام شبه واحد قائم على عمل آليات السوق وفعاليات جهاز السعر، وتفاعل قوى العرض والطلب وإعادة مراجعة دور الدولة في الاقتصاد، فلم تعد بالضرورة هي المالك والمسير والممول والمستثمر في آن واحد بل تكتفي بوظائف محددة كمراقب ومعدل ومنظم وضابط، ويفسح المجال لنشاط القطاع الخاص وتوسيع ملكيته وتحديدا في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بحثا عن الفعالية وترشيد تخصيص الموارد نحو القطاعات المنتجة.[2]

الفرع الثاني: انعكاسات مظاهر العولمة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التطورات والتغيرات التي يشهدها المحيط الاقتصادي على المستوى الدولي أثرت على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير القادرة على مواجهة المنافسة، فحين وجدت مؤسسات أخرى نفسها مجبرة على مسايرة هذا التحديات الجديدة والبحث عن سبيل كفيلة بتحقيق بقائها واستمرارها في الأسواق، وذلك من خلال:

ـ **مصدر للمعرفة والتحديث:** يتجسد الاقتصاد العالمي الحالي في البحث والتطوير، وعلى الرغم من أن الاستثمار في المعرفة الجديدة نشاط محفوف بالمخاطر لا تستطيع أن تبرره معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى في الدول المتقدمة، إلا أن هناك مصادر أخرى للمعرفة تستطيع أن تستفيد منها بعض المؤسسات خاصة تلك الموجودة في الدول المتقدمة وتتضمن تلك المصادر درجة عالية من تطوير رأس المال البشري وقوة عاملة ماهرة إلى جانب وجود قوى للعلماء والمهندسين.

ـ **اكتساب تكنولوجيا المعلومات:** يمكن أن يلعب تطبيق تكنولوجيا المعلومات الحديثة وتبنيها دورا فعالا في خفض التكاليف إذ تستطيع شبكة الانترنت ومعالجة البيانات أن يساعد في التخفيف من تأثيرات وفورات الحجم

---

[1] دهان خالد، **دور شبكات المؤسسات في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة تجمع مشروبات الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2021، ص 12_14.

[2] مصطفى يوسف كافي، **اقتصاديات البيئة والعولمة**، د ط، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سوريا، 2013، ص 204.

والاستثمارات الضخمة في مجالات مثل تصميم المنتجات، التسويق، الاتصالات، والتي تحد من القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

_ **توفر الأسواق الملائمة:** يؤدي الاندفاع نحو الأسواق الكبيرة إلى عدم حصول العديد من الأسواق الصغيرة ما تستحق من انتباه، وتوفر هذه الأسواق فرصا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمتلك مستوى ملائما من التكنولوجيا إلى جانب المرونة وسرعة التحرك الضروري لخدمة أسواق محدودة نسبيا، ولكنها متنوعة جغرافيا، ويتسم الإنتاج والعمليات وفق لهذه الإستراتجية عادة بمستوى عال من القدرة على تكييف المنتجات حسب احتياجات الزبائن والتفاعل معهم بغية المحافظة على الريادة في السوق.[1]

_ **ظهور المؤسسات الإبداعية التكنولوجية:** في الاقتصاد المعاصر يمكن التمييز بين نوعين من المؤسسات، العادية التي تباشر أنشطة اقتصادية مختلفة متعارف عليها مثل الفلاحة، التجارة، الصناعة،...الخ، وهناك ما يمكن الاصطلاح عليه بالمؤسسات التكنولوجية والتي تتميز بخلق أفكار جديدة تتحول إلى ابتكارات ومخرجات جديدة.

_ **التوسع في استخدام التجارة الالكترونية:** فتوسع الأسواق عبر التجارة الالكترونية أعطى للمستهلك إمكانية التسوق بسرعة وفعالية أكبر، مما جعل المؤسسات بمختلف أنظمتها وخدمة لتنافسيتها وضمانا لبقائها مطالبة بتقديم إغراءات متنوعة من تسهيلات وخدمات وميزات جديدة لإرضاء المستهلك سعيا لكسبه، حيث انتقل دور المؤسسة بتوسع التجارة الالكترونية من مؤسسة سلبية لا تولي أهمية لتأثير الانترنت على نشاطها إلى مؤسسة متأثرة بالمنافسين الذين يستعملون الانترنت، ثم مؤسسة متفاعلة ومدركة لأهمية استخدام التجارة الالكترونية، وأخيرا مؤسسة مبتكرة.[2]

_ **الحصول على صيغ تمويل مستحدثة:** وذلك عن طريق شركات التكنولوجيا المالية، وهي صناعة تتكون من المنظمات التي تستخدم تقنية مالية جديدة لدعم أو تمكين الخدمات المالية؛ حيث تستهدف هذه شركات القطاعات التي لا تتلقى خدمة كافية ومرضية من البنوك التقليدية كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وينشط عدد هام من شركات التكنولوجيا المالية في مجال التمويل البديل الذي يتضمن مختلف نماذج التمويل الجديدة الناشئة خارج النظام المالي التقليدي، والتي تربط الممولين بالمستثمرين مباشرة عن طريق منصات أو مواقع الكترونية.[3]

_ **المشاركة في العناقيد الصناعية:** وهي تجمعات جغرافية لعدد من المؤسسات المرتبطة ببعضها في مجال معين مما يمثل منظومة متكاملة من الصناعات والكيانات اللازمة لتشجيع ودعم التنافسية، وتتضمن العناقيد مصنعين وموردين للمدخلات الهامة كمكونات الإنتاج والمعدات المستخدمة في العملة الإنتاجية، الموردين لبعض خدمات

---

[1] لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها** ،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2014، ص 76.

[2] بوروبة كاتية، مرجع سبق ذكره، ص 28.

[3] ولد معمر أسامة، منصوري الزين، **إشكالية توافر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: أي قيمة مضافة للتكنولوجيا المالية، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال**، المجلد 06، العدد 02، 2020، ص 172.

البنية التحتية الخاصة بالصناعة، إضافة إلى قنوات التسويق، منتجي المنتجات المكملة، والمؤسسات التي تستخدم مدخلات متشابهة أو عمالة وتكنولوجيا متقاربة وتجتمع مؤسسات متخصصة في مجالات متقاربة أو متكاملة حيث ترتكز الخبرات الفنية والبشرية والتكنولوجيا في هذه المجالات.

ـ **التوجه نحو التدويل:** تعتبر عملية تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيلة علاجية ناجحة في مواجهة جوانب الضعف التي تعاني منها المؤسسات محليا، خاصة إذا كانت من نقص الطلب على منتجاتها في السوق المحلية وارتفاع الأجور فيها.[1]

المبحث الثاني: النشاط الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أصبحت ظاهرة التدويل أمرا واقعي ووسيلة ضرورية لتحويل مختلف المؤسسات الاقتصادية بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنشطتها إلى أنشطة على مستوى دولي، وهذا نتيجة لتحرير التجارة الدولية، الثورة التكنولوجية التي مست جميع المجالات.

المطلب الأول: مفهوم ونماذج تدويل

عرف مصطلح التدويل عدة مفاهيم من قبل الباحثين في الأعمال الدولية، وتختلف باختلاف المنهج ووجهات نظر كل باحث، فهناك من اعتمد على معيار مدى التزام المؤسسات في الأسواق الدولية، وهناك من اعتمد على خصوصية علاقة المؤسسة بالخارج وأهمية الشبكات، ومنهم من ركز على أن بدء عملية التدويل تكون منذ بداية إنشاء المؤسسة.

الفرع الأول:مفهوم التدويل

يعرف التدويل بأنه: "عملية تعلم من خلال التجربة والالتزامات الإضافية التي تؤدي إلى تطور قابل للتحول إلى الأسواق الخارجية".[2] التدويل هو "عملية زيادة المشاركة في الأسواق الدولية من خلال الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي أو التصدير".[3] يؤكد تعريف آخر للتدويل على أنه: "تكييف عمليات المؤسسات مع البيئة الدولية". ومن وجهة نظر القائمة على الموارد ينظر للتدويل بأنه: "عملية تعبئة وتجميع وتطوير مخزون الموارد للأنشطة الدولية".[4]يعرف تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على انه: "إستراتيجية توسع لدخول أسواق جديدة

[1] بوروبة كاتية، مرجع سبق ذكره، ص 36.

[2] Issam Mejri, ***Internationalisation des PME technologiques issues des économies émergentes : une analyse basée sur les opportunités d'affaires,*** théses Doctorat sciences de gestion, École doctorale Droit et Sciences Politiques, Economique et de Gestion, UNIVERSITE COTE D'AZUR, France, 2017, P 19.

[3] Zahoor et al, ***Collaboration and Internationalization of SMEs: Insights and Recommendations from a Systematic Review,*** International Journal of Management Reviews, volume 22, 2020, P 430.

[4] Renata Korsakienė, Manuela Tvaronavičienė, ***THE INTERNATIONALIZATION OF SMEs: AN INTEGRATIVE APPROACH,*** Journal of Business Economics and Management, volume 13, issue 02, 2012,P 296.

من خلال البحث عن فرص النمو"، ومن منظور التوجه الريادي هو "مزيج من السلوك المبتكر والاستباقي والسعي وراء المخاطر التي تتجاوز الحدود الوطنية وتهدف إلى خلق قيمة في المؤسسات".[1]

تركز معظم دراسات التدويل بشكل عام على العمليات الخارجية المرتبطة بالتصدير والترخيص والامتياز والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يمكن التمييز بين الأنشطة الدولية الداخلية والخارجية، فلقد حظيت العمليات الداخلية المتعلقة بالتدويل باهتمام محدود نسبيا، على الرغم من الاعتقاد بأن العديد من المؤسسات تبدأ نشاطها الدولي الأول من الجانب الداخلي.[2]

إن مفهوم التدويل الخارجي والداخلي موجودة ضمن أدبيات الأعمال الدولية لفترة طويلة، في أعمال كل من ويلش ولوستارين (Welch, Luostarinen 1988_1993)*، حيث يعرف التدويل الخارجي بأنه أشكال مختلفة من التوسع الدولي (التصدير، الاستثمار الأجنبي المباشر، التحالفات الدولية، الاتفاقيات التعاقدية الخارجية)، بينما يعرف التدويل الداخلي بالأنشطة التي تقوم بها المؤسسة في السوق المحلي (الاستيراد، الاستثمار الأجنبي المباشر، التحالفات الدولية، الاتفاقيات التعاقدية الداخلة)، ويستند الاختلاف الرئيسي لهذين المفهومين للتدويل على افتراض أن الأشكال المختلفة من المشاركة الدولية للمؤسسات تمنحهم إمكانية الوصول إلى أنواع محددة من المعرفة، حيث يتيح التدويل الخارجي تطوير السوق الأجنبي والمعرفة التكنولوجية، بينما يتيح التدويل الداخلي الوصول إلى المعرفة التكنولوجية والإدارية والتجارية من الخارج، وان التدويل الداخلي غالبا ما يسبق التدويل الخارجي.[3]

ومنه يمكن تعريف مصطلح التدويل بهذا المفهوم كما جاء بقاموس المصطلحات القانونية الدولية بمعنى: "الاشتراك بين طرفين دوليين في تنظيم شأن قانوني معين، أو نقل أمر قانوني داخلي وتحويله إلى أمر دولي".[4]

وبناءا على ما سبق يمكن إعطاء تعريف جامع للتدويل على أنه: تكييف عمليات المؤسسة مع البيئة الدولية، عن طريق الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي و/أو التصدير، من خلال زيادة المعرفة والالتزام التدريجي، أو بتجميع الموارد وتطويرها عن طريق الشبكات الدولية، أو بإتباع سلوك مبتكر واستباقي، وذلك للبحث عن فرص للنمو وخلق قيمة مضافة في المؤسسة، وتكون هذه العملية داخلية(على مستوى السوق المحلي) أو خارجية (على مستوى الأسواق الدولية).

---

[1] Vuorio Anna et al, ***Service innovation and internationalization in SMEs: antecedents and profitability outcomes***, Journal of International Entrepreneurship, volume 18, issue 03, 2020, P 95.

[2] Wright Mike et al, ***The internationalization of SMEs and international entrepreneurship: a critique and policy implications,*** Regional Studies, volume 41, issue 07, 2007, p 06.

* **لورانس ويلش (Lawrence Welch)** : بروفيسور في الأعمال الدولية في كلية ملبورن في استراليا، معروف بعمله في مجال التدويل وعمليات الأعمال الدولية.

* **ريجو لوستارينن (Reijo Luostarinen)**: بروفيسور في الأعمال الدولية في كلية إدارة الأعمال بجامعة آلتو في فنلندا، ورئيس مجلس إدارة Biohit وهو معروف بعمله في التدويل والعمليات التجارية الدولية.

[3] Maja Szymura-Tyc, ***Learning by outward and inward internationalization and the outward/ inward innovativeness of firms in Poland,*** International Journal of Management and Economics , volume 57, issue 01, 2021, P 45_48.

[4] هماش عبد السلام، **دراسة في مفهوم التدويل واستخداماته في القانون الدولي العام**، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد 38، العدد 02، 2011، ص 594.

الفرع الثاني: نماذج تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولى العلماء اهتمام كبير لتطوير مختلف نماذج التدويل من أجل فهم العملية والتوجهات الإستراتجية للمؤسسات، ومع ذلك لا يوجد اتفاق قوي بين وجهات النظر للنماذج المختلفة لوصف وتوقع سلوك المؤسسات أثناء عملية التوسع الدولي.

أولا: النموذج التدريجي

تستند النماذج التدويل التقليدية إلى فكرة التدويل التدريجي، أي أن المؤسسة في البداية تبدأ في نشاطها في بلدها الأصلي حتى تزيد من أرباحها وحصتها في السوق، ثم تنتقل إلى المرحلة التالية (التصدير غير المباشر) لتصل في النهاية لمرحلة التدويل العالمي[1]، ومن النماذج التدريجية الرائدة والمعترف بها إلى حد كبير، هي:

أ_ نموذج أوبسالا (Uppsala model): اقترح هذا النموذج من طرف جوهانسون وفالن (1977 Johanson، Vahlne)، ويقترح النموذج أن عملية التدويل عملية تدريجية تمر بالعديد من المراحل تكتسب المؤسسة في كل مرحلة مجموعة من المعارف تجعلها تخطو الخطوة الموالية، حسب هذا النموذج فان المؤسسة تبدأ بالأسواق القريبة منها جغرافيا وثقافيا من ثم تتوسع شيئا فشيئا لتزيد من التزامها في السوق الخارجي، كما سلط النموذج الضوء على أهمية المسافة النفسية في قرارات الأعمال الدولية، وتم تعريف مفهوم المسافة النفسية على أنها "مجموع العوامل التي تمنع تدفق المعلومات من وإلى السوق"، وركز الباحثان على البناء التطوري والمتسلسل للالتزامات الخارجية بمرور الوقت.[2]

الشكل(1_1): نموذج اوبسالا للتدويل

Source : Özlem Kunday, Ece Piskinsüt sengüler, op_cit, p 975.

حسب هذا النموذج التدويل هو عملية تدريجية تقوم فيها المؤسسات بتوسيع عملياتها في الأسواق الخارجية من خلال عملية متدرجة، والتي تشمل أربع مراحل متتالية ومتعاقبة تمثل درجات أعلى من المشاركة الدولية والالتزام بالموارد؛ ففي المرحلة الأولى تعمل المؤسسات في السوق المحلية وليس لديها أنشطة تصدير، وفي المرحلة الثانية تقوم المؤسسات بتصدير منتجاتها عن طريق وكلاء أو وسطاء في البلدان المضيفة، وخلال المرحلة الثالثة تقوم

[1] Özlem Kunday, Ece Piskinsüt sengüler**, *A Study On Factors Affecting The Internationalization Process Of Small And Medium Enterprises (SMEs)***, Procedia - Social and Behavioral Sciences, volume 195 , 2015, p: 975.
[2] Jan Johanson, Jan-Erik Vahlne, ***The internationalization process of the firm – A model of knowledge developmenet and increasing foreign commitments***. Journal Of International Business Studies, volume 08, 1977, p 23_32.

المؤسسات بتأسيس فرع مبيعات خارجي، في المرحلة النهائية تحدد المؤسسات خط الإنتاج أو وحدات التصنيع الخاصة بها في الخارج.[1]

ب_ نموذج الابتكار: يعتبر هذا النموذج تفسير تدريجي آخر لعملية التدويل، حيث يشير نموذج الابتكار إلى التدويل كعملية يمكن مقارنة مراحلها بمراحل تبني منتج جديد، أي أن كل خطوة متتالية يجب اتخاذها تشكل ابتكارا للمؤسسة، حسب هذا النموذج فإن عملية التدويل تمر بستة مراحل، وهي:

- المرحلة الأولى: المؤسسة غير مهتمة بالتصدير ولا تستجيب لأي طلبات من الخارج؛
- المرحلة الثانية: المؤسسة مستعدة للرد على الطلبات، لكنها لا تبذل أي جهد لتطوير نشاط التصدير؛
- المرحلة الثالثة: تستكشف المؤسسة إمكانية تطوير نشاط التصدير ؛
- المرحلة الرابعة: تقوم الشركة بالتصدير على أساس تجريبي إلى الأسواق القريبة نفسيا؛
- المرحلة الخامسة: تتكيف المؤسسة المصدرة مع مستوى تصديرها بشكل منتظم؛
- المرحلة السادسة: تستكشف الشركة إمكانيات تطوير نشاطها التصديري إلى دول أبعد نفسيا.[2]

ثانيا: نموذج الشبكة

يؤكد نموذج الشبكة على دور الروابط والعلاقات في عملية التدويل، وفقا لهذا النموذج يحدث التدويل بثلاث طرق: من خلال إقامة علاقات مع شركاء في بلدان جديدة، ومن خلال زيادة الالتزام بالشبكات الأجنبية القائمة بالفعل، وزيادة دمج مواقعها في شبكات في مختلف البلدان؛ وعليه، فإن نجاح المؤسسة في دخول أسواق جديدة يعتمد على موقعها في الشبكة والعلاقات داخل السوق الحالية.[3] فالدور المتنامي للشبكات يسهل عملية التدويل في وقت مبكر وسريع وكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم مزايا توفير موارد المعلومات التي تسمح للمؤسسات بتوسيع وجودها الدولي، وعلاوة على ذلك، فإن مكانة المؤسسة في الشبكة يؤثر على قدرتها على التعاون مع الشركاء.[4]

ثالثا: نموذج الموارد

تفترض نظرية الموارد أن الشركة عبارة عن مزيج من الموارد غير المتجانسة وغير الكاملة والمتحركة، والتي تعرف على أنها مخزون من العوامل المتاحة التي تملكها أو تسيطر عليها المؤسسة ويمكن أن تكون مادية أو مالية أو بشرية أو غير مادية، يرجع الاختلاف في الأداء بين المؤسسات إلى هذا التباين. فإذا كانت حيازة الموارد شرطا

---

[1] Andersen et al, ***REVISITING THE THEORIES OF INTERNATIONALIZATION AND FOREIGN MARKET ENTRY MODE: A CRITICAL REVIEW,*** International Journal of Business and Commerce, volume 04, issue01, 2014, p 45.

[2] Rahmani Yamina, ***les déterminants des petites et moyennes entreprises exportatrices en Algérie : cas de l'ouest algérien***, Thèse doctorat en science commercial, Faculté des SECG, université d'Oran, Algérie, 2019, p 52.

[3] Renata Korsakienė, Manuela Tvaronavičienė, op_cit, p 296

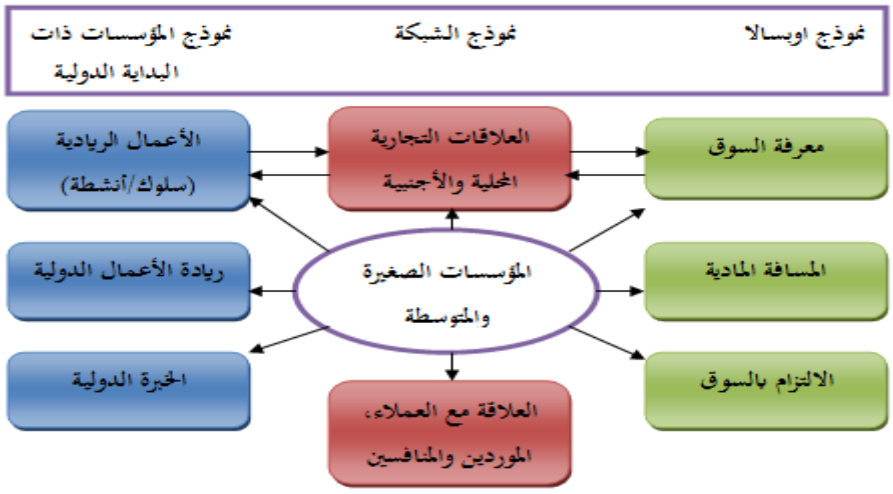
[4] Nadine LEVRATTO, Maarouf RAMADAN, ***L'internationalisation des PME dans les pays en développement : un modèle conceptuel des PME libanaises***, colloque international, La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, France, 27-29 Mai 2009, p 05.

ضروريا، فهي ليست شرطا كافيا لعملية التدويل، فالتحدي هنا هو معرفة كيفية تسيير هذه الموارد. وبالتالي، فإن دمج الموارد بكفاءة في العمليات يتطلب مهارات، هذه الأخيرة تشكل الممارسات والدراية والعمليات التنظيمية التي تضمن عمل الشركة، وتسمح لها بتعزيز مواردها المتاحة.[1]

رابعا: نموذج الشركات ذات البداية الدولية

يركز هذا النموذج على المؤسسات التي لا تحترم الطابع التدريجي للتدويل التي يقترحها نموذج أوبسالا، وهي المؤسسات التي منذ نشأتها لديها مشروع دولي ونموذج أعمال موجه مباشرة إلى الأسواق الدولية، وتعتمد هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على الدراية الفنية و/أو الفرص السوقية المحددة التي يرغبون في الاستجابة لها بسرعة، يبدو أن الدوافع لمثل هذا السلوك مرتبطة من ناحية بالخصائص البيئية، ومن ناحية أخرى بسمات محدد لمدير المؤسسة، ففي الحالة الأولى يتعلق الأمر خصوصا بالعدد المتزايد من منافذ السوق، وتسريع دورة حياة المنتجات أو نمو المنافسة، أما الحالة الثانية الخبرة الدولية لرائد الأعمال، وقدرته على الابتكار من حيث تلبية حاجة السوق، ورؤيته العالمية، ورغبته لتطوير أنشطته الدولية.[2] فالسمات الشخصية للمديرين مثل (مستوى التعليم، الخبرة الدولية، خبرة العمل، ومعرفة اللغات) ترتبط بنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد الدولي وسرعة التدويل، وعليه، تسمح الخبرة والمعرفة الدولية لرواد الأعمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدولية ببدء عملياتها من البداية، على عكس المديرين الذين لا يملكون خبرة في الخارج[3].

الشكل(1_2): عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source : Özlem Kunday, Ece Piskinsüt sengüler, op_cit, p 976.

مما سبق ومن خلال الشكل السابق، لتفسير عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هناك أكثر من نموذج فمنها من يرى للتدويل كعملية تدريجية، حيث تزيد المؤسسة مشاركتها الدولية من خلال زيادة اكتساب

[1] Rahmani Yamina, op_cit, p 56.
[2] Josée ST-PIERRE et al, ***ÉCONOMIES EN DEVELOPPEMENT ET INTERNATIONALISATION DES PME: LE CASDE MADAGASCAR,*** 7ème Conférence ATLAS AFM, At: Antananarivo, Madagascar, 2017.
[3] Zahoor et al, op-cit, p 439.

المعرفة تدريجيا؛ فالفكرة الأساسية للنموذج التدريجي هي تطوير المعرفة المكتسبة بسهولة من الأسواق المحلية، التي تتم على مراحل متتالية وتحتاج إلى وقت طويل للانتقال من العمل المحلي إلى العمل الدولي. ووفقا لنموذج الشبكة، فإنه ينظر للأسواق الدولية على أنها أنظمة للعلاقات الاجتماعية والمهنية بين العملاء، الموردين، والمنافسين، وعليه، فإنه يمكن للمؤسسة من خلال بناء علاقات أجنبية مختلفة أن يساعدها في التعرف على البلد المضيف وكسب موقع في السوق الأجنبي، ويتوقف الوقت اللازم لبدء عملية التدويل هنا على عدد وقوة هذه العلاقات داخل المؤسسة. بينما ركز نموذج المؤسسات ذات البداية الدولية (ريادة الأعمال الدولية)، على مجموعة من السلوكيات المبتكرة والبحث عن المخاطر والتي تؤدي ببعض المشاريع الجديدة إلى بدء عملياتها الدولية من البداية، حيث أن رواد الأعمال يستخدمون شبكاتهم الشخصية للبحث عن الفرص في الأسواق الدولية الجديدة، مما يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتدويل بسرعة وتحقيق النمو الدولي. ومنه فإن عملية التدويل تتطلب تنظيما معينا وموارد ومهارات للتغلب على العقبات التي تعترض التبادلات الدولية.

المطلب الثاني: دوافع ومعوقات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قد تصل المؤسسة إلى مستوى معين تتجمع لديها العديد من الأسباب والحقائق التي تدفع بها إلى البحث عن أسواق دولية للعمل على مستواها، إلا أنها تعترضها بعض المعوقات التي قد تحول بينها وبين تحقيق هدفها نحو التدويل.

الفرع الأول: دوافع تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عادة ما يدفع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة للتفكير في التدويل إلى مجموعة من العوامل والتي تختلف باختلاف محيط وطبيعة كل مؤسسة فمنها العوامل الداخلية الخاصة بالمؤسسة والعوامل الخارجية التي تفرزها البيئة.

أولا: دوافع داخلية في المؤسسة

ـ دوافع تجارية: تتمثل العوامل التجارية في عوامل داخلية بالمؤسسة تدفع بها للبحث عن الأسواق الخارجية وذلك لأسباب تجارية بحتة نذكر منها[1]:

ـ تشبع السوق المحلي بالمؤسسات المنافسة، وهو ما يفرض على المؤسسة الاستثمار في الأسواق الأجنبية؛

ـ ضيق السوق المحلية بحيث تستطيع المؤسسة تغطيتها بشكل أمثل، وبذلك فالفرصة الوحيدة لنموها هي بالتوجه إلى الأسواق الأجنبية؛

ـ ركود السوق المحلية بحيث يكون الطلب على مستواها في مرحلة الثبات، في حين يبقى متنامي في دول أخرى، مما يدفع بالمؤسسة إلى التوجه إليها؛

[1] يعقوبي محمد، **تدويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر بين تحديات اختراق الأسواق العالمية ورهنات تنويع الصادرات**، المجلة الجزائرية للتسيير والاقتصاد، المجلد 14، العدد 02، 2020، ص 682

ـ موسمية السوق المحلية من خلال تسجيل مبيعات المؤسسة تغيرات موسمية كبيرة، مما يجعلها تبحث عن أسواق أجنبية يتميز فيها الطلب بالثبات النسبي خلال سنة الاستغلال؛

ـ تخصص المؤسسة في بعض المنتجات الموجهة إلى شريحة قليلة من المستهلكين، مما يحتم عليها استثمار نشاطها على مستوى دولي.

ـ **دوافع مالية**: تمثل هذه الدوافع في:[1]

ـ البحث عن اقتصاديات الحجم: وهذا ما يجعل المؤسسة تفكر في السوق الدولية ويعطيها فرصة لزيادة الإنتاج مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الوحدة وبالتالي يسمح لها بإعطاء أسعار تنافسية تمكنها من غزو الأسواق الدولية ؛

ـ استرجاع الاستثمارات: أحيانا البقاء في السوق المحلية يكون غير كاف لكي تكون استثمارات المؤسسة ذات مردودية خاصة للاستثمارات التي تتطلب موارد كبيرة كالآلات الصناعية والبحث والتطوير مما يحتم على المؤسسة التفكير في السوق الدولية لاسترجاع بسرعة ما تم استثماره من خلال توسيع مبيعاتها إلى الأسواق الدولية؛

ـ تخفيض تكاليف الإنتاج: من خلال الاستفادة من المزايا التي تمنح في البلدان المضيفة للاستثمارات بالإضافة إلى اليد العاملة المنخفضة التكلفة؛

ـ تخفيض الخطر من خلال التدويل: من خلال تواجد عرض المؤسسة بأكثر من بلد مما يسمح بتوزيع الخطر السياسي والقانوني والمالي وذلك عن طريق تواجد جغرافي مدروس في عدة بلدان مختلفة.

ثانيا: دوافع خارجية عن المؤسسة: ومن بينها نذكر الدوافع التالية:

ـ **الدعم الحكومي**: تلعب برامج الدعم التي تقدمها الحكومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا فعالة في تمكينها من تطوير أعمالها على المستوى الدولي. فالتدخلات الحكومية المباشرة مثل التدريب على التصدير والتمويل أو غير المباشرة كتحسينات البنية التحتية، يمكن أن تكون فعالة للغاية في زيادة قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير.[2]

ـ **ترابط الأسواق**: والذي يرجع إلى عدد من التغيرات المواتية في البيئة الاقتصادية العالمية، مثل إنشاء مؤسسات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، تعدد التكتلات الإقليمية، انفتاح اقتصاديات النهج الاشتراكي، تطور وسائل الاتصالات الدولية لنسبة وتوحيد الأذواق على المستوى العالمي، وهو ما يسمح بتعدد فرص النشاط في الخارج ويسهل المبيعات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

---

[1] برجي شهرزاد، **محفزات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(دراسة حالة 30 مؤسسة لولاية مستغانم**، أطروحة دكتوراه تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2016، ص 156.

[2] Kamel Warda, ***L'internationalisation des entreprises Algériennes***, théses Doctorat en sciences Economiques, Faculté des SECG, Université Oran2, Algérie, 2020, p112.

_ **الطلب التلقائي الناتج عن تفاعل المؤسسة مع محيطها:** مثل المشاركة في المعارض الدولية، المشاركة في المناقصات العالمية، العلاقات الشخصية للمديرين، التواصل مع الشبكات العالمية، وهو ما يقود المؤسسة إلى تلقي عروض لتدويل نشاطها[1].

وقد تجتمع هذه الدوافع، أو يمكن أن يكون دافع واحد كاف لجعل المؤسسة تفكر في تدويل نشاطها الأساسي، إلا أنه في الأخير يجب على عملية التدويل أن تحقق عوائد أكبر من تلك المحققة عند الاكتفاء بالنشاط على مستوى السوق المحلية

الفرع الثاني: معوقات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

التدويل هو نشاط قد يشكل صعوبات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة متعلقة ببيئتها، التي تمكن أن تؤثر في قراراتها المتعلقة بالتوسع في الأسواق الدولية، وتكون هذا العقبات مرتبطة ببيئتها الداخلية و/أو بيئتها الخارجية.

أولا: معوقات البيئة الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن الانخراط في نشاط دولي يتطلب مجموعة من العوامل (موارد ومهارات) أكبر مقارنة بالنشاط على المستوى المحلي، لذلك فإن غياب أو محدودية هذه العوامل يمكن أن يشكل عقبة في التوجه نحو التدويل، وتتمثل هذه العوائق في:[2]

_ **عدم كفاءة الإدارة:** إن الإدارة غالبا في هذه المؤسسات تكون من طرف ملاكها وليست لديهم الخبرة والتكوين الكافي والمناسب لإدارة مؤسساتهم وقيادتها للدخول الأسواق الدولية والنجاح فيها، حيث تواجه هذه الإدارة في الخارج بيئة مختلفة تحتم عليها السرعة في التعلم واتخاذ القرار والدراية الكافية بخصائص السوق المستهدف في الخارج؛

_ **نقص الخبرة:** عدم امتلاك المؤسسة الخبرة في مجال التدويل، سيؤدي بها إلى الفشل السريع في إقناع المستهلكين الدوليين بمنتجاتها مهما كانت ذات جودة عالية، وذلك لعدم قدرتها على تقديم مزيج تسويق دولي متكامل، والذي يتطلب خبرة محلية طويلة ليعطي نتائج عند التوجه الدولي؛

_ **سوء الإدارة المالية:** تتطلب عملية التدويل إمكانيات مالية كبيرة قد تفوق أضعاف احتياج المؤسسة محليا، حيث يؤدي سوء إدارة في الشق المالي مع الحجم البسيط للمؤسسة حتما إلى عجزها على التسيير وفقا متطلبات التدويل؛

– **الافتقار إلى التخطيط الاستراتجي:** فعلى المؤسسة القيام بتخطيط استراتيجي لتستطيع المنافسة على المستوى الدولي عند دخولها الأسواق الدولية، فالافتقار إلى تخطيط محكم سيؤدي بها حتما إلى عدم القدرة على التدويل؛

---

[1] يعقوبي محمد، مرجع سبق ذكره، ص 682.

[2] جوامع اسماعين وآخرون، **مدى أهمية المدخل المقاولاتي في تدويل نشاط الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائر**، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 03، العدد 02، 2018، ص26.

_ **النمو غير المسيطر عليها:** قد يحدث وأن تصل المؤسسة إلى مكانة هامة في الأسواق الدولية، لكنها ليست مستعدة للسيطرة على هذا النمو، مما قد يكون سببا في فشل عملية تدويلها؛

_ **الموقع غير الملائم:** يؤدي سوء اختيار المؤسسة للموقع في الأسواق الدولية إلى فشل تسويق منتجاتها رغم توفر كل الظروف الضرورية الأخرى؛

_ **نقص السيطرة على المخزون:** إن نجاح المنتج دوليا سيؤدي إلى زيادة الطلب عليه، مما يتطلب من المؤسسة دراسة تامة لحجم الطلب والقدرة على السيطرة عليه وتبني سياسة تناسب نوع المنتج وخصائص السوق الموجه إليها وفق للإمكانيات الإنتاجية للمؤسسة؛

_ **عدم القدرة على التحول:** أي التحول من النشاط(سلة منتجاتها) أو السوق الذي تعمل فيه أو كليهما معا، كأن تكون منتجات المؤسسة في نهاية دورة حياتها لا تناسب السوق الذي تنشط فيه، أو صغر حجم السوق الأجنبي مقارنة بحجم استثماراتها التي اعتمدتها للدخول إليه، أو قوة المنافسة، كل هذه العوامل تحتم على المؤسسة التحول، لكنها غير قادرة على ذلك، وبالتالي تقع فريسة عدم تجهيزها في مراحل سابقة على التحول في الوقت التي تكون فيه الظروف غير مناسبة للاستمرار.

ثانيا: معوقات البيئة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من العقبات التي تحول دون تدويلها، وترتبط هذه العقبات بمجموعة من العوامل تتمثل في:[1]

_ **العوائق السياسية:** وهي جميع الأحداث ذات الأصل السياسي التي يحتمل أن تمنع التشغيل السلس للمعاملات التجارية أو الاستثمارية، فمن الصعب أحيانا رصد هذه العقبات، في هذا الصدد نجد الصراعات العسكرية التي قد يكون لها تأثير مباشر على بعض المؤسسات في المناطق المتضررة من التدمير المادي، أو النزاعات السياسية بين البلد الأم والبلد المضيف يمكنها التأثير سلبا على المؤسسات ؛

_ **العوائق القانونية:** إن المؤسسة العاملة على الصعيد الدولي لا تستفيد من قانون دولي موحد، وذلك بسبب احترام سيادة الدول، ومن ناحية أخرى فانه لا يوجد اختصاص قضائي يتجاوز الحدود الوطنية يسمح لها بالعمل في سياق قانوني واحد، لذا فإن المؤسسة التي تصدر نفس المنتج إلى دولتين مثلا تخضع لقانونين مختلفين، وهنا مكمن العائق القانوني؛

_ **العائق الاقتصادي والمالي:** قد تقرر بلد تدهورت حالته الاقتصادية إلى رفع الضرائب للحد من عجز الميزانية وبالتالي، فإن الزيادة في الضرائب لأسباب اقتصادية تؤثر بشكل مباشر على نتائج المؤسسة أو المؤسسة الفرعية الموجودة في البلاد المتضررة. إضافة إلى مخاطر سعر الصرف باعتبارها مخاطر مرتبطة بأي معاملة حساسة للتغيرات في قيمة عملة مقارنة بأخرى يرتبط تقييمها وتغطيتها بعملة التسوية، ومدة التعرض، وطبيعة المعاملة؛

[1] دهان خالد، مرجع سبق ذكره، ص 61_ 63.

ومن العقبات الاقتصادية والمالية الأخرى عقبة عدم الدفع بالنسبة لمبيعات المؤسسة، إذ تتحمل المؤسسة الدولية مخاطر عدم السداد من قبل عملائها، والفشل في الدفع هو ناتج إما عن التقصير أو إفلاس المشتري، أو السياق السياسي والاقتصادي في بلد هذا الأخير؛

_ **العائق التكنولوجي:** هذا الخطر ملازم للأنشطة الصناعية، فقد تكون عملية التصنيع أو التقنية التي تعتمدها المؤسسة معارضة لخيارات صناعية أخرى وتضع المؤسسة المصنعة خارج السوق، وطالما أن المؤسسة لا تواجه تقنيات منافسة أخرى، فإنها قادرة على تجاهلها؛

_ **نقص المعلومات فيما يتعلق بالتدويل:** صعوبة العثور على المعلومات الناجعة المتعلقة بالتدويل تمثل عقبة أمام المؤسسات في مسعاها نحو الأسواق الأجنبية، حيث لا يسمح للمؤسسة بتحديد الأسواق الأجنبية وتحليلها والتواصل مع العملاء الأجانب المحتملين بسبب نقص المعلومات حول إمكانيات التعاون، كما يحول دون الحصول على جميع البيانات المتعلقة بالفرص والتهديدات للبيئة الجديدة.

فالتدويل مهما كانت طبيعته وسرعته، يعتمد على اغتنام الفرص والتغلب على العقبات، قد تكون هذه العوائق داخلية للمؤسسة أو خارجية مرتبطة بالدولة التي يوجه إليها النشاط الدولي، وحتى المرتبطة بالدولة الأم، وبالتالي لن تكون البيئة مجرد خلفية للنشاط التجاري أو بعد لنماذج التنمية، بل ستكون عاملا رئيسي يساهم في تحديد الاستراتجيات وبالتالي في الأداء الدولي.

المطلب الثالث: استراتجيات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يقصد بالإستراتيجية الدولية تصميم الأهداف الدولية طويلة الأجل ووضع البدائل، والمفاضلة بينها لاختيار أنسبها وفقا للحاجة إليها؛ وتعد الإستراتيجية الدولية خطة عمل شاملة على مستوى المؤسسة وفروعها التابعة، لتمثل معايير تسترشد بها هذه الأخيرة في الدول المضيفة المختلفة، يحدد بناء عليها توجهاتهم وقراراتهم الرامية إلى بلوغ الأهداف المخططة، وتبنى المؤسسة استراتيجياتها على إدراكها لنقاط القوة أو الضعف بها، ولتشكيلة مواردها وخبراتها المتاحة.

الفرع الأول: الخيارات الإستراتجية أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن التمييز بين استراتيجيات أعمال المؤسسات الدولية في ما يلي:

أ_ إستراتجية التنويع: تلجأ المؤسسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى هذه الإستراتجية، إذا كان القطاع الصناعي/ الخدماتي الذي تشتغل به غير واعد مستقبلا من ناحية النمو و الربحية، و هذا يحدث إما بسبب كون المنافسة في وضعية قوية، أو أن السوق في تدهور .إن وصول السوق إلى مرحلة التدهور معناه أن الطلب على المنتوج في السوق ككل وصل إلى مراحله الأخيرة، وأن المستهلك لم يعد في حاجة إليه مثلما كان عليه في مراحله الأولى. التنويع يعني دخول المؤسسة إلى السوق بمنتجات جديدة وليس مجرد تطوير للمنتجات الحالية، والمنتج

الجديد قد ينتمي إلى نفس خط المنتجات الحالي وتكون هنا المؤسسات أمام التنويع المركز، وقد لا ينتمي إلى هذا الخط بل إلى خط منتجات جديد أي التنويع المختلط.[1]

ب_ إستراتجية التركيز: تتمثل هذه الإستراتيجية في تركيز جهود المؤسسة حول سوق معين أو منتج محدد، حيث تقوم المؤسسة باستخدام أحد الميزات التنافسية المتمثلة إما في ميزة التكلفة الأقل مما يسمح لها بإعطاء أسعار تنافسية تؤهلها للحصول على حصة في السوق الدولية، أو التميز بالمنتج حيث أن المنتوج يمكن تميزه عن باقي المنتجات المتوفرة في السوق وذلك مع الأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

_ ماذا يتوقع الزبائن من المنتج بالإضافة إلى وظيفته الأساسية؛

_ عند اختيار عنصر التميز يجب مراعاة أن يكون هذا التميز غير قابل للتقليد بسرعة؛

_ القيمة التي سيجدها المستهلك أكثر مما كان ينتظر وذلك بتحديد عوامل التحفيز المحتملة؛

_ لجذب المشتري والتي يوفرها المسوق الدولي، وتكون غير متوفرة عند منافسيه، وهذه الإضافات مع ما يتوقعه المستهلك تشكل فعلا التميز لمنتج المؤسسة[2].

ج_ إستراتجية تدويل البحث والتطوير

إن المؤسسات التي تملك رصيدا كافيا في مجال البحث والتطوير تعتبر قاطرة توجيه وتغيير الأسواق العالمية تسعى جاهدة إلى الحصول على كل العلماء والمخترعين وكذا المجددين الذين سوف يمكنونها من السيطرة والبقاء في قيادة قطاعها الذي تنشط فيه، لذلك تسعى هذه المؤسسات إلى تدويل عملية البحث والتطوير كإستراتجية تنافسية تصل بها إلى:

_ التعرف المسبق على مجمل التطورات الحاصلة في مجال عمل المؤسسة؛

_ الاستفادة من الطاقات الكامنة التي لا تستطيع المؤسسات المنافسة الوصول إليها؛

_ المحافظة على الريادة والأسبقية في تطوير المنتجات وبالتالي الاستفادة من المرحلة الأولى من دورة حياة المنتوج وما يرافق ذلك من تحديد للأسعار والحصول على براءات الاختراع وتقديم التراخيص وغيرها من المسائل التي تعتبر ذات قيمة ومردود عالي؛

_ توجيه السوق نحو منتجات بعينها، مما يؤثر في السلوك الاستهلاكي لهؤلاء المواطنين في مختلف دول العالم؛

_ المبادرة بخلق طلب جديد لسلع عالمية بم تكن معروضة سابقا.[3]

---

[1] بن حمو عبدالله، بلعياشي بومدين، **تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: شروط ومتطلبات(دراسة استكشافية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى ولاية مستغانم)**، مجلة الإستراتجية والتنمية، المجلد 04، العدد 06، 2014، ص 282.

[2] بن حمو عبدالله، بلعياشي بومدين، مرجع سبق ذكره، ص 282.

[3] جوامع اسماعين، **مساهمة لصياغة إستراتجية لتدويل نشاط المؤسسات الكبرى المتوسطة والصغيرة**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016، ص 231.

د_ إستراتيجية الاختراق: تستخدم هذه الإستراتيجية في حالة الرغبة في التواجد بالأسواق الدولية الجديدة لفترة طويلة، مع استثمار مبالغ كبيرة لمنح التسهيلات، وعمل عقود طويلة الأجل مع مصادر التوريد المختلفة .وبهذا تضمن المؤسسة بيع منتجاتها لأطول فترة ممكنة.

هـ_ إستراتيجية التخلص من الفائض: تستخدم هذه الإستراتيجية عندما يوجد لدى المؤسسة فائض في المنتجات التي تنتجها نتيجة لصغر الطاقة الاستيعابية في الأسواق المحلية، وهنا تتجه المؤسسة إلى الأسواق الدولية لبيع هذا الفائض بأسعار منخفضة كوسيلة لتصريفه، وحفظ التوازن في المخزون وفى تكلفته .والمؤسسات التي تستخدم هذه الإستراتيجية غالبا ما تنظر إلى الفرص التسويقية قصيرة الأجل في الأسواق الدولية[1].

و_ إستراتيجية تخفيض التكلفة: تحاول المؤسسة التي تسعى إلى تطبيق الريادة في تخفيض التكلفة كإستراتيجية أساسية بأن تخفض كل ما يمكن تخفيضه من أوجه التكلفة حتى تتمكن في النهاية من بيع منتجاتها وخدماتها بسعر اقل من المنافسين الذين يقدمون نفس الخدمة أو السلعة وبنفس الجودة، فالتركيز في هذه الإستراتيجية هو تقديم خدمة أو إنتاج منتج وبيعه في سوق يتميز بحساسية لسعر والاهتمام به أساسا.[2]

الفرع الثاني: العوامل المرتبطة باختيار استراتجيات التدويل

إن تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يأخذ في الحسبان توفر الأبعاد التالية[3]:

_ طريقة الدخول إلى الأسواق: ويتضمن منهجية الدخول أو وتقنيات النفاذ إلى الأسواق؛

_ الأسواق المستهدفة :تشمل كلا من البعد الجغرافي والعوامل السياسية والثقافية؛

_ المنتجات المستهدفة :تشمل طبيعة المنتجات محل التدويل كالسلع والخدمات والمعلومات؛

_ البعد الخاص بالموارد والكفاءات التنظيمية: ويتضمن الهيكل التنظيمي، الموارد البشرية والمالية اللازمة لعملية التدويل.

وتتوقف طريقة اختيار شكل التدويل على ثلاثة معايير هي: [4]

_ **المراقبة:** هذا المعيار هو لب قرار اختيار شكل التدويل لأنه العامل الأكثر تأثيرا على مستويات المخاطرة والمردودية، حيث يمثل هذا المعيار قدرة المؤسسة في التأثير على القرارات الإستراتجية والعملية المتعلقة بأنشطتها في الخارج؛

---

[1] عصام عبد الغني علي، أحمد عبد المنعم شفيق، **إدارة الأسواق الدولية**، د ط، د ن، السعودية، 2010، ص 85.

[2] عوض محمد احمد، **الإدارة الإستراتيجية الأصول و الأسس العلمية**، الدار الجامعية، مصر، 2001، ص 176.

[3] بوعقل مصطفى، بن سعيد محمد، **إشكالية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل تطور بيئة الأعمال الدولية**، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، مجلد 04، العدد 06، 2018، ص 22.

[4] بوعقل مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 23.

ـ **الالتزام (الموارد)**: وهو المعيار الثاني الذي من خلاله يتم اختيار شكل التدويل و يقصد به الأصول المخصصة التي لا يمكن إعادة توزيعها لاستخدامات أخرى دون تحمل تكاليف، هذه الموارد قد تكون حقيقية مثل معدات الإنتاج أو معنوية مثل مهارات التسيير؛

-**الخطر**: ويتعلق بخطر تسرب أو نشر التكنولوجيا، الخبرات والمهارات الخاصة بالمؤسسة، فإذا قامت المؤسسة بفقد هذه الخبرات والمهارات فإن ذلك قد يفقدها ميزتها التنافسية خاصة إذا كانت هذه المزايا مرتبطة بالموارد والكفاءات.

فمن المتوقع أن تواجه المؤسسات التي تدخل السوق الدولي مخاطر مختلفة عن تلك النشطة في الأسواق المحلية لأنها ستتعامل مع بيئة تتميز بالاختلافات (الاقتصادية والاجتماعية والقانونية والسياسية والثقافية) التي يمكن أن تؤثر بشكل كبير على الأداء الدولي للمؤسسة، إن الهدف من إدارة المخاطر في المؤسسات الدولية هو البحث عن الفرص والتعرف عليها أثناء فترات النمو، وحماية الأعمال من المخاطر أثناء فترة الركود، كما أن تنفيذها بفاعلية تساعد المؤسسة ليس فقط في الحد من المخاطر ولكن أيضا في تحقيق ميزة تنافسية وتحسين أداء المؤسسة على المستوى الدولي.[1]

المبحث الثالث: أشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن للمؤسسة أن تحدد طريقة تدويلها وفقا لإمكانياتها وأهدافها، كأن تقوم بالتسويق مباشرة أو أن تبيع من خلال أطراف أخرى، وإذا كانت تريد أن تنتج أو أن توكل منتجين مستقلين، أو تقوم بمنح أطراف خارجيين الحق في استخدام علامتها التجارية أو الحق في التصنيع، أو أن تعمل منفردة أو عبر الارتباط بالآخرين.

المطلب الأول: التصدير

لعملية التصدير أهمية وأهداف مختلفة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية، ويعد الطريقة الأبسط لدخول الأسواق الأجنبية حيث يجنب المؤسسة تكاليف إقامة عمليات التصنيع في البلد المضيف.

الفرع الأول: تعريف التصدير

يمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال التعريفات التالية:

التصدير هو عملية بيع التي تقوم بها الدول أو المؤسسات أو الأفراد للمنتجات(سلع و/أو خدمات) إلى دولة أخرى أو مؤسسات أو أفراد آخرين خارجين عن الحدود السياسية للدولة المصدرة.[2]

بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج للحصول على اكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية وتفادي خروجها من اجل تحقيق أقصى حد من الثراء. كما هو انتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ إلى البلدان الأخرى، لتسويقها في أسواق عالمية.[1]

---

[1] Zuzana Virglerova et al, ***The Internationalization of SMEs in Central Europe and Its Impact on Their Methods of Risk Management***, Amfiteatru Economic, volume 22, issue 55, 2020, p 794.

[2] خالد أحمد علي محمود، **الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية**، الطبعة 01، دار الفكر الجامعي، مصر، 2019،ص 71.

تمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل البلد الأمر الذي يؤدي إلى الزيادة في دخل البلاد ولذا تصنف الصادرات ضمن عوامل الإضافة أي التي تضيف قوة جديدة إلى تيار الإنفاق الكلي[2].

من خلال التعريفات السابقة يمكن تعريف التصدير على أنه: انتقال السلع والخدمات من المقيمين(داخل الدولة) إلى غير المقيمين(خارج الدولة) للحصول على رؤوس الأموال الأجنبية الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في دخل الدولة، وتفادي خروجها لتحقيق أقصى قدر من الرفاه.

الفرع الثاني: أنواع التصدير

يمكن تقسيم أنواع التصدير إلى ما يلي:

أولا: التصدير المباشر

في هذا النوع من التصدير يقوم المنتج التصدير بنفسه إلى الأسواق الأجنبية، دون الاستعانة بخدمات الوسطاء، ويمكن استخدام هذا النوع من التصدير إلى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها ودخولها مباشرة وبسهولة وكذلك التصدير إلى الأسواق الصغيرة التي لا تتطلب بذل جهد كبير، ويتم التصدير وفق هذه الطريقة كما يلي:

_ التصدير المباشر بدون دعم من الخارج؛

_ البيع عن طريق فروع الشركة في الخارج؛

_ الممثل وهو شخص مرتبط بدولة ما أو شركة ما ملحق بدولة أجنبية يكلف بالبيع لحساب المؤسسة المصدرة؛

_ الوكيل التجاري وهو مندوب لشركة ما بغية التفاوض على بعض الأعمال تحت اسم هذا المشروع[3].

ثانيا:التصدير غير المباشر

وهو التصدير الذي يتم عبر وكلاء أو وسطاء عبر شركات تصدير متخصصة وتكون مستقلة بشكل كامل عن الشركة المنتجة، وتتبنى عملية تصريف منتجات شركة أو أكثر في الأسواق الخارجية. وذلك من خلال الدراسات والاتصالات والعقود التي توقعها مع المستوردين أو المستهلكين في الأسواق الخارجية. كما يوجد في الأسواق الخارجية شبكة واسعة من الوكلاء بالعمولة الذين يعملون على توفير طلبيات للأسواق الخارجية يشاركون في حملات الترويج وإيجاد منافذ التوزيع المناسبة لها لقاء عمولة محددة أو نسبة معينة من الأرباح أو من أجمالي قيمة المبيعات.[4]

---

[1] خليل احمد خليل، **معجم المصطلحات الاقتصادية**،دار الفكر اللبناني، لبنان، 1997، ص 66.

[2] محمود يونس ، **مقدمة في نظرية التجارة الدولية**، الدار الجامعية، لبنان، 1987، ص 11.

[3] رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي** ، الطبعة 01، دار وائل للنشر، عمان، 2006 ، ص134 .

[4] علي إبراهيم الخضر، **إدارة الأعمال الدولية**، د ط، مؤسسة رسلان للطباعة النشر والتوزيع، سورية، 2010، ص339.

ثالثا: التصدير المشترك أو المنظم

هو عبارة عن تضامن بين عدة مصدرين ذوي اهتمام خاص، حيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية و يظهر هذا الأسلوب بأشكال عدة أهمها:

_ الاتحاد التصديري: هو تعاون بين عدة شركات راغبة في التصدير بهدف التصدير بكميات كبيرة وبشكل أفضل وهذي طريقة مفيدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تستطيع التصدير بمفردها؛

_ التصدير المحمول(الحاضنة): يتم من خلال الشركات الكبيرة ذات شبكات توزيعية في دولة أو عدة دول أجنبية التي تقوم بمساعدة المؤسسات في توزيع منتجاتها مقابل عمولة[1].

كما يجدر التمييز بين شكلين من التصدير وذلك حسب مستوى نشاط المؤسسة:[2]

- التصدير العرضي(السلبي): هنا تهتم المؤسسة بتصريف الفائض من منتجاتها من حين لآخر إلى الأسواق الأجنبية، فالتصدير بالنسبة لهذه المؤسسات هو نشاط غير متوقع يهدف إلى تصريف فائض الإنتاج؛
- التصدير النشط(الايجابي): هنا المؤسسة لديها عزيمة مؤكدة لاختراق الأسواق الدولية وتكون فيه العملية منظمة ومستمرة، فالتصدير في هاته المؤسسات يعتبر نشاطا رئيسيا.

الفرع الثالث: محددات التصدير

تحتاج عملية التصدير إلى مجموعة من المتطلبات لضمان نجاحه واستمراره، ومن هذه العوامل نجد:

أولا: المحددات الداخلية: تضم هذه المحددات بشكل رئيسي خصائص المؤسسة والإدارة وتتمثل في:[3]

أ_خصائص مدير المؤسسة: تلعب الخصائص المتعلقة بالمدير دور كبير في اتخاذ قرار التصدير وتتضمن:

_ عمر مدير المؤسسة: فغالبا ما يكون المديرون صغار السن أكثر نشاطا وحماسا وأكثر مخاطرة في تنفيذ مشاريع محفوفة بالمخاطر، على عكس كبار السن الذين يفضلون الأمن المالي والوظيفي وأقل عرضة للمشاركة في التصدير؛

_ المستوى التعليمي: فأصحاب المستوى التعليمي العالي لديهم مهارات أفضل في تحليل المخاطر وهم أكثر عقلانية، ويتكيفون مع الاختلافات الثقافية،ما يؤدي إلى تحسين عملية اتخاذ القرار، وبالتالي تحسين أداء التصدير؛

_ خبرة وتجربة المدير: حيث تعتبر موارد يمكن استخدامها نحو أعمال جديدة خاصة في الأسواق الخارجية وذلك بمساعدة الشبكات الشخصية التي كونها، وتلعب هذه الخبرات والتجارب دور في فهم صادرات المؤسسات؛

_ رؤية المدير: حيث تعرف على أنها ديناميكية البناء العقلي للمستقبل المرغوب والممكن للمؤسسة، فالمديرين الذين لديهم رؤية واضحة تميل إلى زيادة مشاركتهم الدولية باستخدام الأشكال من تدويل أكثر تقدما.

ب_ خصائص المؤسسة وقدراتها: ومن بين هذه الخصائص:

---

[1] رضوان المحمود العمر، مرجع سبق ذكره، ص 134.

[2] غول فرحات، **التسويق الدولي(مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق الدولية)**، دار الخلدونية، الجزائر، 2008، ص 190.

[3] عزالدين علي، **التسويق الالكتروني كآلية لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية(دراسة عينة من المؤسسات)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر03، الجزائر، 2021، ص 78_ 80.

_ حجم المؤسسة: حيث أن حجم المؤسسة، معبرا عنه من حيث القوى العاملة، يؤثر بشكل إيجابي على القرار والكثافة تصدير هذه المؤسسات؛

_ عمر المؤسسة: أن عمر المؤسسة له تأثير إيجابي وهام على قرار وكثافة الصادرات، وهذا راجع لكفاءة المؤسسات الأكبر سننا نتيجة الخبرات التراكمية وقدرتها المالية والتنظيمية لتلبية متطلبات الأسواق الخارجية؛

_ إنتاجية العمالة: حيث تعتبر من أهم العوامل الداخلية التي يمكن أن تؤثر على قرار التصدير داخل المؤسسة؛

_ البحث والتطوير والابتكار: فاستيعاب المعرفة واستخدامها لبناء المهارات يسمح بإنتاج منتجات جديدة وتحسين عملية الإنتاج مما يرفع من إنتاجية المؤسسة ويحقق وفرات الإنتاج.

ثانيا: المحددات الخارجية: وتتعلق بخصائص الاقتصاد على المستوى الكلي وتتمثل في:[1]

أ_ الهيكل الاقتصادي: يعتبر من أهم المحددات المؤثرة في حجم وهيكل صادرات، ففي الدول النامية مثلا نجد أن هيكلها يتسم بسيطرة إنتاج المواد الأولية وضعف قطاع الصناعة، مما انعكس على هيكل الصادرات على مستواها.

ب_ الانفجار السكاني: إن نمو الصادرات يتأثر بشكل سلبي بالنمو السكاني الكبير، حيث تؤدي إلى امتصاص المتزايد للموارد الاقتصادية وتوجيهها إلى إشباع الحجات المتزايدة للسكان، مما يحول إلى تحقيق الفائض الموجه للتصدير.

ج_ اتجاه الاستثمار: إن التخطيط الأمثل للاستثمارات هو الذي يعتمد على دراسة أثرها على تنمية الصادرات والحد من الواردات للقضاء على عجز ميزان المدفوعات، وذلك بتوزيعها على مختلف الأنشطة الاقتصادية.

د_ السياسة التجارية: إن الدفع بالصادرات يستدعي تطوير الإنتاج وتحسين جودته لمواجهة المنافسة الدولية، وهذا لا يتحقق إلا في ظل سياسة تنموية متكاملة ومتناسقة، وفي هذا الإطار يمكن للسياسة التجارية المساهمة في تحسين معدلات التبادل بتطبيق أساليب تجارية تعود بالمنفعة على الاقتصاد.

الفرع الرابع: مزايا وعيوب التصدير

أولا: مزايا التصدير: تكتسب عملية التصدير عدة مزايا منها[2]:

_ الحصول على العملة الصعبة؛

_ اكتساب التكنولوجيا واستعمالها في رفع مستوى الإنتاج وتحسينه؛

_ العمل على تحسين النوعية لما تقتضيه المنافسة؛

_ اكتساب سمعة دولية إذا كان المنتوج المصدر ذي أهمية كبرى؛

_ تجنب التكديس وركود السلع المنتجة؛

_ تحسين العلاقات الدولية بين الدولة المصدرة والمستوردة.

---

[1] بروابن شهرزاد، **محددات الصادرات الصناعية(دراسة قياسية لحالة الجزائر 1980_2016)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2018، ص 10.

[2] خالد أحمد علي محمود، مرجع سبق ذكره، ص 71.

ثانيا: عيوب التصدير: رغم الميزات المذكورة للتصدير، فإنه لا يخلو من العيوب وبعض المخاطر منها:[1]

_ الارتباط بوسطاء وموزعين غير مناسبين ولا يهتمون بعلاقتهم مع المؤسسة المصدرة؛

_ تهمل بعض المؤسسات عملية التصدير بمجرد تحسن سوقها الداخلي، مما يؤدي إلى خسارة عملاءها من الخارج؛

_ عدم إجراء بعض التعديلات للسلع لتتلاءم ومتطلبات السوق الخارجي، مما يقود إلى سوق مؤقت تفقده المؤسسة عند ظهور أول بديل؛

_ صعوبة المنافسة في الأسواق الدولية، التي قد تصدر منتجات عالية الجودة وبأسعار منخفضة؛

_ التغيرات في أسعار الصرف.

المطلب الثاني: الاتفاقيات التعاقدية

تعتمد المؤسسات الاتفاقيات التعاقدية كأسلوب لدخول الأسواق الدولية عندما تعترضها الحواجز الحمائية والظروف البيئية التي تقف دون دخولها، أو كوسيلة تلجأ إليها للتعرف على السوق الأجنبي ومدى ربحيته واستقراره، لتسهل لها مستقبلا مهمة الدخول بالأساليب الأخرى كالتصدير و التحالفات والاستثمار المباشر.

الفرع الأول: مفهوم الاتفاقيات التعاقدية

عبارة عن ارتباط طويل الأجل بين مؤسسة دولية ومؤسسة في دولة أخرى، يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا، حق المعرفة أو الاسم التجاري من الطرف الأول إلى الطرف الثاني دون استثمارات في أصول مادية من طرف المؤسسة الدولية.[2]

وتتجه نحو هذا الأسلوب معظم المؤسسات التي تولي أهمية كبيرة للبحث والتطوير والمعرفة التكنولوجية وكذا الاهتمام بالموارد البشرية وما ينصب عنها من براءات اختراع وتطوير تكنولوجي، بالإضافة إلى ذلك المؤسسات التي تتجه نحو تدويل علامتها التجارية والشهرة العالمية، كما تصبو المؤسسة من خلال هذا الأسلوب إلى دفع الأسواق الثانوية ومن ثم اختيار مدى توفر الفرص الاستثمارية قصد الاستفادة من اقتصاديات الحجم وكذا تعتبر كتغذية عكسية لمدى نجاح المؤسسة في الأسواق المستهدفة كما يعتبر هذا الأسلوب اقل مخاطرة بالنسبة للأساليب والاستراتجيات الأخرى لدخول الأسواق الدولية حيث انه لا ينجر عنه انتقال أو استثمار للأصول الثابتة، كما يمكن للمؤسسة من خلاله تفادي الحواجز القانونية والسياسة للدول على عكس إستراتيجية الدخول الأخرى بالإضافة إلى ذلك فان اعتماد هذا الأسلوب على تطور التكنولوجي والبحث والتطوير يجعل المؤسسة تتماشى مع

[1] سويسي الربيع، **تكنولوجيا المعلومات والاتصال وآليات تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية(دراسة حالة شركة كوندور)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة، 2022، ص 58.

[2] هني نوال، **التحالفات الإستراتجية وتأثيرها على تنافسية المؤسسات**، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 10، 2014، 41.

مفرزات بيئة الأعمال الدولية والعولمة الاقتصادية ومواكبة التطورات التكنولوجية الحاصلة على المستوى الدولي والرقي إلى مستوى الجودة العالية وفقا للمعايير والمقاييس المفروضة دوليا.[1]

الفرع الثاني: أشكال الاتفاقيات التعاقدية

تأخذ الاتفاقيات التعاقدية الأشكال التالية:[2]

أ_ عقود التراخيص: هي عبارة عن مجموعة من الترتيبات يوفر بمقتضاها مانح الترخيص أصول معنوية غير ملموسة للمرخص له نظير مقابل مالي يدفعه المرخص له لمانح الترخيص، وهذه الأصول المعنوية غير الملموسة هي حق استخدام الاسم التجاري، حق استخدام العلامة التجارية، حق المعرفة العلمية، حق استخدام براءة الاختراع، أسرار مهنية؛

ب_ عقود الامتياز: هي شكل آخر من عقود التراخيص تمنح الشركة الدولية صاحبة الامتياز بموجبه حق استغلال إلى شركة محلية لفترة من الزمن وفي منطقة جغرافية محددة مع احتمال قيام الشركة الدولية بتقديم بعض المساعدات الفنية بصفة منتظمة، ويشتمل هذا العقد على أصول معنوية غير ملموسة كطريقة تنظيم وأداء عمل معين تحت الاسم التجاري للشركة صاحبة الامتياز؛

ج_ عقود تسليم المفتاح: تلتزم هنا الشركة الدولية ببناء مشروع متكامل حتى مرحلة التشغيل وتسليمه إلى المالك، وقد تلتزم الشركة أيضا بتدريب العاملين والفنيين لتشغيل المشروع وإمداده بالمعدات والآلات اللازمة للتشغيل، وعادة ما نجد هذا النوع في الدول النامية؛

د_ عقود التصنيع: يتم بمقتضى هذا العقد أن تقوم المؤسسة المحلية نيابة عن المؤسسة الدولية بتصنيع وإنتاج سلعة معينة، أي أنها اتفاقيات إنتاج بالوكالة وهذه الاتفاقية تكون عادة طويلة الأجل ويتحكم الطرف الأجنبي في إدارة عمليات المشروع وأنشطته المختلفة؛

هـ_ عقود الإدارة: وهو تنازل المؤسسة المحلية لمؤسسة دولية عن الإدارة، أي أن هذه الأخيرة تقوم بإدارة المشروع(فندق، مطار، مشفى،....) لقاء مبلغ معين، في هذا الحالة تقوم المؤسسة المسيرة بتصدير خدماتها وخبرتها في ميدان التسيير للمؤسسة أو الدولة المضيفة.

[1] حساني رقية، بولطيف بلال، **استراتيجيات دخول الأسواق الدولية كمدخل للتكيف مع مفرزات العولمة الاقتصادية**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 39، ص 443.

[2] شمام عبدالوهاب، بوسمينة أمال، **التحالف الاستراتجي ودوره في دخول المؤسسات الأسواق الدولية**، مجلة الدراسات المالية والإدارية، العدد 01، 2014، ص 37_39

الفرع الثالث: مزايا وعيوب الاتفاقيات التعاقدية

تتمتع الاتفاقيات التعاقدية بمجموعة من المزايا، إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب والتي يمكن إجمالها في:[1]

أولا: مزايا الاتفاقيات التعاقدية: وتتمثل هذه المزايا في النقاط التالية:

ـ تمنح هذه العقود التوسع السريع في الأسواق الدولية بتكلفة منخفضة، كما تقدم طريقة موحدة للتسويق ذات طابع وصورة متميزة؛

ـ انخفاض درجة الأخطار السياسية والتجارية؛

ـ لا تحتاج رؤوس أموال أو مشاركات في رأس المال مما يتلاءم مع المؤسسات الصغيرة على وجه الخصوص وتلك التي تتميز بارتفاع كفاءتها في مجالات البحوث والتنمية بالمقارنة مع قدراتها التسويقية؛

ـ تمنع وتساعد على الحد من حالات السرقة والتجسس الخاصة ببراءة الاختراع الجديدة والتكنولوجية الحديثة، وتعتبر انسب البدائل للنفاذ للأسواق الخارجية، كما تزيد من عمر المنتجات في مرحلة النضج من خلال إنتاجها وتسويقها في أسواق جديدة؛

ـ تتيح عقود تسليم المفتاح المؤسسة الحصول على عائد مالي مادي في شكل أتعاب أو في شكل أرباح ناجمة عن بيع مستلزمات الإنتاج وآلات تجهيزاته للمشروع؛

ثانيا: عيوب الاتفاقيات التعاقدية: يمكن تلخيص هذه العيوب في ما يلي:

ـ تعتبر هذه العقود منخفضة العائد مقارنة بالطرق الأخرى؛

ـ تفقد المؤسسة السيطرة على العمليات والجودة في السوق، مع احتمال تحول المؤسسة ممنوحة الترخيص/الامتياز أن تصبح منافس قوي يهدد وجود مصالح الشركة الأصلية في سوق بدلا من أن يكون شريكا مساعدا لها في حالة اكتساب المرخص له الخبرة التكنولوجية الكافية والتي تسمح له بالإنتاج والتسويق ومنافسة الشركات الدولية دون الحاجة إلى مساعدة منها؛

ـ في عقود تسليم المفتاح لا توفر للمؤسسة(صاحبة المشروع) أي رقابة على العمليات أو السوق أو الجودة على المؤسسة الأجنبية، وبالتالي فإن أي خلل يحدث من المؤسسة الوطنية عند استخدام المشروع قد يسئ إلى سمعة المؤسسة الأجنبية الأمر الذي يؤدي إلى تقلص فرص الدخول في مشروعات أخرى تحت هذا الشكل من الاستثمار أو أي شكل آخر.

[1] سويسي الربيع، مرجع سبق ذكره، ص 62_64.

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على علاقة طويلة الأجل، مما يتطلب انتقال رؤوس الأموال، وإقامة عمليات تصنيع في البلد المضيف، عكس الحالتين السابقتين(التصدير والاتفاقيات التعاقدية)

الفرع الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

حضي الاستثمار المباشر بمجموعة من التعاريف من طرف المختصين وحتى المنظمات الدولية، سنعرج على جملة منها فيما يلي:

أما المنظمة العالمية للتجارة (OMC) فتعرفه على انه : "ذلك النشاط الذي يقوم به المستثمر المقيم في بلد ما (البلد الأصلي) والذي من خلاله يستعمل أصوله في بلدان أخرى(دول مضيفة) وذلك مع نية تسييرها".[1]

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: " نوع من الاستثمار عبر الحدود يقوم به مقيم في اقتصاد ما (المستثمر المباشر) بهدف إنشاء مصلحة دائمة في مؤسسة (مؤسسة الاستثمار المباشر) مقيمة في اقتصاد آخر، وتنطوي هذه المصلحة على علاقة إستراتيجية طويلة الأجل مع مؤسسة، كما يتمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة مؤسسة، ويتم إثبات المصلحة الدائمة عندما يمتلك المستثمر المباشر ما لا يقل عن 10 بالمائة من قوة التصويت في المؤسسة" .[2] كما يتبنى صندوق النقد الدولي نفس التعريف.[3]

يعرف الاقتصادي جون دونينغ (John Dunning)* الاستثمار الأجنبي المباشر على انه "أداة يتم بموجبها ليس فقط تصدير رأس المال الخاص وإنما أيضا أداة ينجم عنها صفقة كاملة تتضمن إنشاء وتنظيم المشروعات، توريد الخبرات التنظيمية والإدارية وتأهيل الرأس المال البشري الدولية، كما يؤكد الخاصية الفردية في الحركة الدولية لرأس المال الخاص تصاحبها في الغالب خبرات وكفاءات عالية صعبة الانتقال بطرق أخرى غير الاستثمار الأجنبي المباشر".[4]

يرى عبد السلام أبو قحف** أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو: " الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات في مشروع معين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في

---

[1] *ESCWA, **The Role of Foreign Direct Investment In Economic Development In Escwa Member Countries** ,* United Nations, New York, 2000, P 14.

[2] OECD**, Benchmark Definition of Foreign Direct Investment,** 4th edition, 2008, p 17.

[3] صندوق النقد الدولي، **دليل ميزان المدفوعات ووضع الاستثمار الدولي**، الطبعة 06، 2009، ص 100.

* **جون دونينغ (John Dunning)**: كان أستاذ فخري للأعمال الدولية في كلية هينلي للأعمال في جامعة ريدينغ، أمضى أكثر من 50 عام في البحث في اقتصاديات الاستثمار الدولي المباشر والمؤسسات متعدد الجنسيات وألف أو شارك في تأليف وتحرير 50 مؤلفة حول هذا الموضوع.

[4] شوقي جباري، **اثر الاستثمار الأجنبي على النمو الاقتصادي(دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2015، ص13.

** **عبد السلام أبو قحف**: أستاذ إدارة أعمال في جامعتي الإسكندرية ودمنهور، عميد كلية التجارة في جامعة دمنهور في مصر، حاصل على دكتوراه فلسفة في أدارة الأعمال الدولية، جائز على جائزة التفوق في فرع العلوم الاجتماعية، لديه عدة مؤلفات حول إدارة الأعمال الدولية.

حالة الاستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة التقنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة[1] ".

من خلال التعاريف السابقة يمكن إعطاء تعريف للاستثمار الأجنبي على أنه: نشاط يقوم به مستثمر أجنبي باستعمال أصوله في بلد آخر (بلد مضيف) بهدف إنشاء مصلحة طويلة الأجل مع تمتع المستثمر بدرجة من النفوذ في إدارة المؤسسة، ويصاحب هذا النشاط توريد الخبرات التنظيمية والإدارية وتأهيل رأس المال البشري في الدولة المضيفة، كما ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي على جزء أو كل الاستثمارات في المشروع.

الفرع الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

تأخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة أشكال مختلفة، ويتم تفضيل شكل دون الآخر بحسب الاستراتجيات المتبعة، إضافة إلى طبيعة البلد المضيف والغرض من وراء استقطاب الاستثمار، ومن بين هذه الأشكال نجد[2]:

أ_ الاستثمار الأجنبي المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي: وهو أكثر الأشكال تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، حيث تقوم باستثمار جزء من رأس مالها في دولة أخرى من خلال مشروعات إنتاجية أو خدمية مملوكة لها بالكامل، وذلك عن طريق شراء شركة محلية قائمة بتجهيزاتها وتقنياتها وخطوطها الإنتاجية واستخدام العمالة الموجودة بها أو عن طريق قيام الشركة الدولية بإنشاء شركة جديدة بالكامل في البلد المضيف.

ب_ **الاستثمار المشترك:** وهو اشتراك طرفين أو أكثر في دولتين مختلفتين بصفة دائمة ولا تقتصر المشاركة على امتلاك حصة في رأس المال فقط بل المشاركة في الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع، ويكون الطرف المحلي قطاعا خاصا أو عاما، ويكون لكل طرف من الأطراف الحق في المشاركة في إدارة المشروع.

ج_ الاستثمار في المناطق الحرة: ويتكون هذا الاستثمار بعيدا عن الخضوع لقوانين الدولة المضيفة، بل يخضع لقوانين وإجراءات خاصة منظمة له، وتتمتع فيها المشروعات الاستثمارية بالعديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات التي يكون الهدف منها إنشاء صناعات تصديرية.

د_ **الاستثمار في مشروعات أو عمليات التجميع:** وهو اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني يتم بموجبها قيام الطرف الأجنبي بتزويد الطرف الثاني(المحلي) بمكونات منتج معين لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، وعادة ما يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع وتدفق العمليات وطرق التخزين والصيانة والتجهيزات الرأسمالية مقابل عائد مادي، وفي هذه الحالة يدخل هذا الاستثمار في إطار الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة.

---

[1] عبد السلام أبو قحف، **نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر،2001 ، ص13 .

[2] حفاف وليد، **تحليل علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالتجارة الدولية في الدول النامية(دراسة حالة دول شمال إفريقيا)**، أطروحة دكتوراه تخصص علوم تسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مسيلة، الجزائر، 2019، ص 8_10.

الفرع الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تسعى الدول إلى جذب مختلف المشاريع الاستثمارية وذلك من خلال بناء قاعدة متينة وتهيئة مناخ استثمار ملائم لجذبها، حيث يعرف هذا الأخير(مناخ الاستثمار) حسب المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بأنه: "مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا وإيجابا على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية وبالتالي على حركة واتجاهات الاستثمارات وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية"[1]، حيث تساهم هذه العوامل في استقطاب الاستثمارات الأجنبية للدولة المضيفة والتي تمكن هذه الأخيرة من أن تكون حاضنة ومناسبة لإقامة مختلف المشاريع، وتتمثل هذه العوامل في[2]:

أ_ حجم السوق: يلعب كبر حجم السوق دورا هاما في زيادة الطلب على المنتجات إضافة إلى خلق العديد من فرص العمل، فاقتصاديات السوق الكبيرة لديها القدرة على تصريف المنتجات وبالتالي إمكانية توفير المزيد من فرص الربح للمستثمرين الأجانب، ويتم تعريف حجم السوق إما بالناتج المحلي الإجمالي، أو بحجم السكان، أو بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

ب_ مؤشرات الاستقرار الاقتصادي الكلي: وتشمل هذه المؤشرات ما يلي:

_ التضخم: ويستخدم كمؤشر لعدم الاستقرار الاقتصادي، حيث يشير إلى عدم مقدرة الحكومة والسلطة النقدية على تحقيق التوازن والحد من العرض النقدي، وارتفاعه له اثر سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي؛

_ الكتلة النقدية: حيث يقيس عمق القطاع المالي مما يقلل أو يزيد من تكلفة المعاملات المالية، كما يتوقع أن يساهم ارتفاع معدل نمو الكتلة النقدية في البلد المضيف إلى استقطاب الاستثمارات الأجنبية.

ج_ مؤشرات القطاع الخارجي: تتعدد المتغيرات التي تقيس أهمية التجارة العالمية في جذب الاستثمارات الأجنبية، وذلك يشمل:

_ درجة الانفتاح: فالدولة التي تشجع الانفتاح على الأسواق العالمية ولا تفرض قيود على التجارة الدولية، وتسهل إمكانية تصريف المنتجات السلعية والخدمية خارج حدودها، تساهم في استقطاب المستثمرين الأجانب إليها؛

_ عجز ميزان المدفوعات: يشير عجز الحساب الجاري في ميزان المدفوعات إلى أن الدولة تعتمد بدرجة كبيرة على موارد الآخرين، مما يؤدي تقييد المستثمرين في حركة رأس المال والأرباح.

د_ مؤشرات الحرية الاقتصادية: حيث تعكس هذه المؤشرات مدى فعالية البيئة الاستثمارية والقانونية والمصرفية، وتتمثل هذه المؤشرات فيما يلي:

---

[1] حسين عبد المطلب الأسرج ، **سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية**، بنك الكويت الصناعي، العدد83، الكويت، 2005، ص 30.

[2] محمد إسماعيل، وآخرون، **الاستثمار الأجنبي المباشر**، صندوق النقد العربي، سلسلة كتيبات تعريفية، العدد 41، الإمارات، 2022،ص 10_ 14.

ـ مؤشر الحرية المالية والمصرفية: وذلك بان يكون للمؤسسات المالية مطلق الحرية في تقديم الائتمان وقبول الودائع وإجراء عملياتها بالعملات الأجنبية، فسيطرة الحكومة في التدخل بالقطاع المالي والمصرفي تقلل من المنافسة ما يؤدي إلى تراجع مستوى الخدمات المتوفرة؛

ـ مؤشر حرية الاستثمار: عدم فرض قيود على حركة رؤوس الأموال، والسماح للأفراد والشركات بتحويل الموارد المالية دون أية قيود عبر حدود الدولة يساهم في جذب الاستثمارات الأجنبية، كما أن لوائح العمل والروتين الحكومي في بعض الدول يؤثر على استقطاب الاستثمارات؛

ـ ضعف الحوكمة: تؤثر على الأمن وعدم اليقين لدى المستثمر، حيث أن تفشي الفساد الإداري يؤدي إلى عدم قدرة الشركات على تنفيذ العقود مما يدفع بالمستثمر الأجنبي إلى التفكير في جدوى إقامة الاستثمارات؛

ـ حرية حقوق الملكية: يعتبر تقييما لقدرة المستثمر على تملك الملكية الخاصة، بحيث تكون ملكيته مضمونة بشكل كامل من قبل الدولة.

الفرع الرابع: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دور كبير في تحقيق فوائد ومنافع هامة كما أن له أثار سلبية،وهذا ما سنتطرق له فيما يلي:

أولا: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر: يمكن إبراز مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر في النقاط التالية[1]:

ـ يساهم في خلق فرص عمل جديدة وبالتالي التخفيف من مستوى البطالة؛

ـ رفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج الوطني،من خلال خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال عن طريق قيام أفراد المجتمع بالمساهمة في مشروعات الاستثمار؛

ـتحسين وضعية ميزان المدفوعات عن طريق خلق فرص جديدة للتصدير وتقليص الواردات وتدفق رؤوس الأموال؛

ـ يعمل على زيادة الابتكارات والرفع من المهارات بالإضافة إلى تنمية رأس المال البشري؛

ـ يعتبر بالنسبة للدول النامية مصدر رئيسي من مصادر التمويل الخارجي، خاصة بالنسبة للدول التي لا تملك أي مداخيل من مصادر طبيعية واقتصادياتها تعتمد على العالم الخارجي فقط؛

ـ دعم وتعزيز إيرادات الدولة من خلال فرض الرسوم والضرائب، كما يتيح أيضا إمكانية الوصول إلى الأسواق الخارجية من خلال زيادة القدرة التنافسية في الأسواق المحلية وبالتالي زيادة قدرة البلد التصديرية.

[1] مبرك كامل، مكيد علي، **دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنويع مصادر الدخل الوطني(دراسة قياسية لدول الشرق الاوسط وشمال افريقيا للفترة 1990_2018)**، مجلة دراسات العدد الاقتصادي، المجلد 12، العدد 01، 2021، ص204.

ثانيا: عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر: رغم كل المزايا التي يتمتع بها الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا انه لا يخلو من العيوب وتتجلى أهمها فيما يلي[1]:

_ غالبا ما يؤدي زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة استيراد متطلبات الاستثمار من الخارج، لعدم توافرها أو لقلة جودتها في الدول المضيفة، ما يترتب عنه زيادة فاتورة الواردات، مما ينعكس سلبا على الميزان التجاري خاصة إذا كانت الزيادة في الواردات تفوق ما يضيفه الاستثمار الأجنبي إلى الصادرات؛

_ يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مزاحمة الاستثمار في الدول المضيفة، وذلك بتمويل جزء من متطلبات الاستثمار الأجنبي من السوق المحلي ما يؤدي إلى نقص المدخرات المحلية، أو بالمنافسة بين الشركات الأجنبي والمحلية ما يؤدي إلى خروجها من السوق لعدم قدرتها على المنافسة الأجنبية؛

_ يتوقف نقل التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي على مدى ظروف وإمكانيات الدولة المضيفة، فقد تكون محدودة ولا تتناسب مع ظروفها، وبالتالي عدم الاستفادة منها؛

_ قد تؤدي زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة درجة التبعية الاقتصادية، خاصة إذا تحكمت الشركات الأجنبية في إحدى أو بعض الخدمات الأساسية في الدولة المضيفة؛

_ تميز الشركات الأجنبية في الدول المضيفة بين العمالة الأجنبية والمحلية فيما يتعلق بالأجور، إذ يمنح العاملون الأجانب أجورا عالية مقارنة بتلك الممنوحة لعمالة الدول المضيفة؛

_ قد يتركز الاستثمار الأجنبي المباشر(أحيانا) في بعض الصناعات الملوثة للبيئة، تلك الصناعات التي يتطلب إقامتها في الدول المتقدمة(الدول الأم) إنفاق تكاليف عالية للمحافظة على البيئة المقارنة بالدول النامية.

المطلب الرابع: التحالفات الإستراتيجية الدولية

تعتبر التحالفات الإستراتجية من بين الآليات التي يمكن للمؤسسة اعتمادها من أجل دخول الأسواق الدولية بهدف مواجهة التغيرات البيئية العالمية، من خلال بحث المؤسسة على حليف لها تشترك معه للتغلب على المشاكل و المخاطر.

الفرع الأول: تعريف التحالفات الإستراتجية

التحالفات الإستراتجية هي اتفاقيات بين شركتين أو أكثر لمشاركة المعرفة والموارد[2]؛ وتعرف أيضا على أنها : اتفاقية للتعاون بين شركتين مستقلتين أو أكثر للعمل معا لتحقيق أهداف مشتركة، ولا تشكل الشركات في هذا التعاقد كيانا جديدا بل تتعاون مع البقاء منفصلة ومتميزة[3]. كما تعني أيضا التحالفات الإستراتيجية الشراكة بين

---

[1] بربار نور الدين، وآخرون، **أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي**، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد 01، العدد 02، 2017، ص 155_ 157.

[2] Keith Brouthers et al, ***SME Entrepreneurial Orientation, International Performance, and the Moderating Role of Strategic Alliances***, volume 39, issue 05, 2014, p 02.

[3] Winayaporn Bhrammanachote, ***Determinants of Foreign Direct Investment in Thailand: Chinese Investors in Chiang Mai, Thailand,*** PSAKU International Journal of Interdisciplinary Research, volume 07, issue 02, P 162.

العديد من المؤسسات المتنافسة أو يحتمل أن تكون متنافسة، والذين يختارون مشروع أو نشاط محدد وتنسيق الكفاءة والموارد الأساسية، بدلا من المنافسة عليه والاندماج فيما بينهما أو اكتساب النشاط.[1] كما يشير المصطلح إلى انه التحالف الذي يؤدي إلى التعاون والسيطرة على المخاطر والتهديدات، وتشارك التحالفات في الأرباح والمنافع والمكاسب الملموسة غير الملموسة.[2]

من خلال ما سبق يمكن إعطاء تعريف للتحالفات الإستراتجية: بأنها اتفاق بين شركتين أو أكثر مع احتفاظ كل طرف باستقلاليته، وتكون هذه التحالفات طويلة الأجل بين مؤسسات متنافسة أو غير متنافسة، تهدف إلى مشاركة المعرفة والموارد، والتعاون في السيطرة على المخاطر والتهديدات، وتقاسم الأرباح والخسائر فيما بينها.

إذا أضفنا فكرة الدولية إلى مفهوم التحالفات الإستراتيجية، سنعرفها على انه التعاون المبرم بين الشركاء من جنسيات مختلفة، كما يكون أيضا بإقامة علاقات بين شركات من نفس الجنسيات لتنفيذ أنشطة في الخارج، لذلك فأن التحالف سيكون دوليا عندما يكون له بعد واحد على الأقل خارج الحدود، وبالتالي يعتبر التحالف دوليا إذا:

_ قامت المؤسسة بالتحالف مع شريك من جنسية مختلفة، مع بقاء أنشطتها داخل حدودها؛

_ قامت المؤسسة بالتحالف في الخارج، وهنا ستواجه ثقافات، وتنظيمات وسياسات مختلفة؛

_ ستنفذ أنشطتها في سياق الحالتين السابقتين[3].

الفرع الثاني: أشكال التحالفات الإستراتجية

تختلف أشكال التحالفات حسب طبيعة العلاقة بين المتحالفين، ويمكن التمييز بين التحالفات التي تكون بين المؤسسات المتنافسة والتي تكون بين المؤسسات غير المتنافسة وهي:[4]

أولا: أنواع التحالفات الإستراتيجية بين المؤسسات المتنافسة: وينقسم هذا الشكل إلى ما يلي:

أ_ التحالفات المتكاملة :يجمع هذا النوع من التحالف الإستراتيجي بين مؤسسات تساهم في المشروع محل التعاون بأصول ومؤهلات من طبيعة مختلفة، ويتمثل الهدف الأساسي من التحالفات المتكاملة في استغلال شبكة توزيعية لمؤسسة من طرف مؤسسة أخرى؛

ب_ تحالفات التكامل المشترك: تعقد هذه تحالفات من أجل تحقيق اقتصاديات الحجم في مرحلة من مراحل الإنتاج، هاته المنتجات المشتركة يمكن فيما بعد تركيبها في منتجات تبقى نوعية وخاصة بكل حليف أو مؤسسة مشاركة؛

---

[1] طاهري فاطمة الزهراء، بن غزال ابتسام، **التحالفات الإستراتجية كأداة لاختراق المؤسسات للأسواق الدولية(نماذج عن تحالفات إستراتجية دولية)**، مجلة التنمية والاقتصاد التطبيقي، المجلد 02، العدد 02، 2018، ص 187.

[2] باي غالي بغداد، سحناني الميلود، **الشراكة وهان المؤسسات الاقتصادية لبناء تحالفات إستراتجية عالمية**، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 01، 2020، ص 176.

[3] Sylvaine Mercuri, Maha Rais**, *Alliance stratégique entre PME et Grande Firme Internationale : Quel rôle pour le middle manager ?,*** Conference: Congrès Internationalisation des PME (iPME) : L'internationalisation des PME : Des PME Globales aux Born Global Firms, PAU : France, 2010.

[4] هني نوال، مرجع سبق ذكره، ص46.

ج_ تحالفات شبه التركيز: تجمع المؤسسات التي تقوم بإنتاج، تطوير، وتسويق منتج مشترك، كما أن الأصول والكفاءات التي تساهم بها هذه المؤسسات المتحالفة تكون ذات طبيعة متماثلة، والهدف المطلوب هو الوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج، ومنتج وحيد ومشترك بالنسبة لجميع الأطراف، ويطرح في السوق بشكل مشترك.

ثانيا: أنواع التحالفات بين المؤسسات غير المتنافسة: ونميز فيه الأشكال التالية:

أ_ الشراكات المختلطة :تجمع بين طرف أجنبي يملك منتجا ويبحث عن سوق جديدة، وطرف محلي يملك معرفة جيدة لخصائص السوق المراد اقتحامه؛

ب_ الشراكة العمودية :تتم بين مؤسسات تعمل في قطاعين متكاملين، والمؤسسات المشاركة هي في كل الحالات مورد أو زبون يقيمان علاقة من نوع مورد/زبون.

ج_ الاتفاقيات ما بين القطاعات: وهي تعاون بين مؤسسات لا تنتمي إلى نفس القطاع، ولا إلى نفس مجموعة النشاطات، فهي غير متنافسة وليست زبون ولا مورد لبعضها؛

الفرع الثالث: محددات نجاح التحالفات الإستراتيجية

هناك عوامل لا بد إن تأخذها المؤسسات المتحالفة بعين الاعتبار لضمان نجاح عملية التحالف، وهي كالتالي:[1]

_ الفهم الواضح لقدرات المؤسسة الحالية والمستقبلية: هذا يعطي للمؤسسة رؤية واضحة حول ما إذا كانت قادرة على النجاح بمفردها، أو لا بد لها من التحالف؛

_ التعرف على التحالفات الإستراتيجية المتوقعة والمحتملة: فعلى المؤسسة إن تضع أمامها البدائل المتاحة، وان تدرس بعناية سيناريوهات التحالفات المتوقعة؛

_ معرفة قيم وأهداف الشريك: لا يمكن إقامة تحالف مع من لا يلتزم بالشروط، ولا مع من تكون أهدافه متعارضة مع أهداف المؤسسة؛

_ إدراك المخاطر والمكاسب المتوقعة من التحالف: فالتحالف لا يعني دوما إزالة كل المخاطر، ولا أنه يحقق كل المكاسب، لذا لا بد من الموازنة بينهما؛

_ المحافظة على المرونة: خاصة وأن الأسواق تتسم بعدم الثبات، إذ تحتاج المؤسسة إلى مرونة عندما تريد تغيير اتجاهها الاستراتيجي، أو عند التفكير في إعادة تقييم أنشطة أعمالها الرئيسية؛

_ الثقة: ففي مجال التبادل الاقتصادي يجب توفر مستويات عالية من الثقة والشفافية والوضوح بين الأطراف، والابتعاد عن استغلال الفرص بطريقة تضر بالغير؛

_ الالتزام المتبادل: يجب توضيح التزامات كل شريك، مع ضرورة تحسين القدرة التنافسية للتحالف وزيادة حجم الاستثمارات الموجهة إليه؛

[1] شمام عبدالوهاب، بوسمينة أمال، مرجع سبق ذكره، ص 41_44.

ـ التكافؤ الثقافي بين أطراف التحالف الاستراتجي: وعني تقاسم المتحالفين وجهات نظر متشابهة، وتظهر في شكل توافق في طرق التسيير، إضافة إلى تقارب القوة حتى لا يطغى كل طرف على الأخر؛

ـ تبادل المعلومات: من خلال الاتصال المستمر بين المتحالفين واتخاذ القرارات المختلفة باعتماد أسلوب الإجماع، وبهذا يتسنى لكل طرف التحكم في نشاطه ودوره؛

ـ العمل كمتساوين: فالفكرة الجوهرية في روح التعاون هو الاهتمام المتبادل بكل طرف فشعور أحد الأطراف أنه غير مهم يؤدي إلى فشل التحالف.

الفرع الرابع: مزايا وعيوب التحالفات الإستراتجية

تتمتع التحالفات الإستراتجية بمجموعة من المزايا التي غيرت العلاقة من التنافس السلبي إلى مزيج من التعاون والمشاركة، إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب والمخاطر التي تؤثر على الأطراف المتحالفة.

أولا: مزايا التحالفات الإستراتجية: المزايا المرتبطة بالتحالفات الإستراتجية تختلف من تحالف إلى آخر، غير أنها غالبا ما تكون متماثلة في كل التحالفات، وتتمثل في[1]:

ـ تعزز التنسيق والتكامل بين العمليات الداخلية والخارجية للمؤسسة، مما يزيد بشكل ايجابي من قيمة المؤسسات الشريكة؛

ـ وسيلة مرنة للتعلم، وطريقة لنقل المعرفة الفعالة في المؤسسات الشريكة التي تمكن من تولد مجموعة جديدة من الموارد أو توسيع قاعدة الموارد الحالية؛

ـ وسيلة للوصول إلى القدرات التكنولوجية التي يكون من الصعب تطويرها في المؤسسة دون مساعدة من طرف متحالف؛

ـ بمثابة اختيار استراتيجي الذي يمكن المؤسسات من التعامل مع البيئة غير المستقرة والعالمية والتنافسية التي تتخللها التهديدات القائمة والفرص الجديدة؛

ثانيا: عيوب التحالفات الإستراتجية: رغم المزايا التي تحققها المؤسسات من التحالف إلا أن هناك العديد من المخاطر، والتي تتمثل في ما يلي:[2]

ـ سرقة المعرفة: فقد يلجأ أحد أطراف التحالف إلى استعمال المعرفة المقدمة من طرف الأخر واستغلالها في قضاء الحاجات الخاصة غير مرتبطة بالتحالف؛

ـ عدم الاستخدام الجيد للموارد المتاحة للتحالف: إن عدم الاستغلال الجيد للموارد البشرية، المادية، والمالية المتوفرة لمشروع التحالف يؤدي به إلى عدم بلوغ الأهداف المحددة؛

[1] Diorgenes Mamédio et al, ***Strategic alliances and dynamic capabilities: a systematic review***, Journal of Strategy and Management, volume 12, issue 01, 2018, p 17.

[2] طاهري فاطمة الزهراء، بن غزال ابتسام، مرجع سبق ذكره، ص 191.

_ اهتمام أحد أطراف التحالف بتعظيم مكاسبه المادية أو المعرفية على حساب شريكه الآخر، مما يؤدي إلى إعادة النظر في موازين القوى بين الطرفين؛

_ اختلاف ثقافات المتحالفين قد يؤدي إلى وضع عراقيل أمام نجاح التحالف؛

_ عدم التزام أحد الأطراف ببنود عقد التحالف: في مثل هذه الحالة فإن درجة الثقة ما بين الأطراف المتحالفة ستقل مما يضر بفعالية التحالف.

الخلاصة

إن إعطاء مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووضع حدود فاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الكبيرة، يستند على معايرين هما المعيار الكمي والمعيار النوعي، كما تنفرد بعدد من الخصائص والسمات التي تميزها، منها ما هي معيقة لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها، ومنها ما هي مساعدة أهلتها لكي تحتل مكانة هامة في اقتصاديات الدول وأن تلعب دورا في عملية التنمية، بعدما ساد الاعتقاد بان وجودها يقتصر في تلبية احتياجات السوق المحلي بسلع ذات الصناعة اليدوية والتي تتطلب اتصال مباشر مع الزبون، فالتحولات في اقتصاديات العالم نحو المزيد من التحرر والانفتاح نتيجة تحرير التجارة الدولية وسيادة التكتلات الدولية والإقليمية، وثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصال، حتم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة مسايرة التطورات التي تحدث على الساحة العالمية كسبل كفيلة بتحقيق بقائها واستمرارها في الأسواق، حيث نجد أن بعض المؤسسات توجهت نحو التدويل.

هذا الأخير الذي حضي باهتمام كبير من طرف العلماء بتطوير مختلف النماذج من أجل فهم العملية والتوجهات الإستراتجية للمؤسسات، ومع ذلك لا يوجد اتفاق قوي بين وجهات النظر للنماذج المختلفة لوصف وتوقع سلوك المؤسسات أثناء عملية التوسع الدولي، كما ينظر إلى عملية التدويل الداخلية على أنها صورة معكوسة للعمليات الخارجية، والتي تغطي بالمثل العديد من الأشكال مثل التصدير، الاتفاقيات التعاقدية (الامتياز، التراخيص، عقود تسليم المفتاح، عقود التصنيع، عقود الإدارة)، الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتحالف الإستراتجية، حيث يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة أن تحدد طريقة تدويلها وفقا لإمكانياتها وأهدافها، فالتدويل مهما كانت طبيعته وسرعته، يعتمد على اغتنام الفرص والتغلب على العقبات، قد تكون هذه العوائق داخلية للمؤسسة أو خارجية مرتبطة بالدولة التي يوجه إليها النشاط الدولي، والمرتبطة بالدولة الأم، وبالتالي لن تكون البيئة مجرد خلفية للنشاط التجاري أو بعد لنماذج التنمية، بل ستكون عاملا رئيسي يساهم في تحديد الاستراتجيات وبالتالي في الأداء الدولي للمؤسسات.

الفصل الثاني

الإطار النظري للتنويع الاقتصادي

تمهيد

إن التخصص وتقسيم العمل هو واحدة من أقدم الأفكار في النظرية الاقتصادية، مرورا من أدم سميث حول التخصص وصولا إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية وإعادة اعمار أوروبا، أين ظهرت أفكار جديدة مولدة مناهج جديدة للنمو الاقتصادي وهي التنويع الاقتصادي بدل التخصص.

يعتبر التنويع الاقتصادي من القضايا الهامة بالنسبة للدول المتقدمة والنامية على حد سواء، حيث أظهرت العديد من الإسهامات الاقتصادية فوائد التنويع الاقتصادي في هذه الدول لاسيما ذات الوفرة بالموارد الطبيعية، في معالجة عدد من القضايا التنموية وتفادي مخاطر الناجمة عن الآثار العكسية للاقتصاد الأحادي، ذلك أن السلع الأساسية تعرف أسعارها وصادراتها تقلبات حادة مقارنة بالسلع الأخرى، وبالتالي تنعكس آثارها على باقي مؤشرات الاقتصاد الكلي كما أن بعض البلدان الغنية بالموارد الطبيعية تواجه خطر نضوبها؛ ومن ثم يعد التنويع الاقتصادي إحدى الاستراتجيات المتاحة لضمان الاستدامة الاقتصادية عن طريق تطبيق سياسات تنموية تهدف إلى بناء اقتصاد تقل فيه هيمنة الموارد الطبيعية ويحقق الاستقرار والنمو الاقتصادي.

وبقصد الإلمام بالمفاهيم المتعلقة بالتنويع الاقتصادي وأهميته وسبل تحقيقه، سنتطرق في هذا الفصل إلى:

- **المبحث الأول**: التنويع الاقتصادي أسس ومفاهيم؛
- **المبحث الثاني**: سبل تحقيق التنويع الاقتصادي؛
- **المبحث الثالث**: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية للتنويع الاقتصادي.

المبحث الأول: التنويع الاقتصادي أسس ومفاهيم

إن البلدان التي تعتمد على مورد وحيد أو على عدد قليل من مصادر الدخل تعاني من هشاشة كبيرة في هيكلها الاقتصادي وإنها تتعرض لاختلالات عقب كل انهيار في أسعار هذه المواد، وهذا ما يستدعي انتهاج استراتجيات شاملة للتنويع الاقتصادي كأولوية للتخلص التدريجي من الاعتماد على مصدر وحيد للدخل.

المطلب الأول: مفهوم التنويع الاقتصادي

قدمت عدة تعاريف للتنويع الاقتصادي وتختلف باختلاف الرؤية التي ينظر اليه من خلالها، فهناك من يرى أن التنويع الاقتصادي يكون بتنويع الإنتاج وتنويع مصادر الدخل، وهناك من يرى أنه تنويع هيكل الصادرات، وفيما يلي نعرض مجموعة من المفاهيم المتعلقة بهذه السياسة.

الفرع الأول: تعريف التنويع الاقتصادي

يمثل التنويع الاقتصادي أحد أهم المصطلحات التي ظهرت في العقود الأخيرة، وجاءت على اثر تنامي الاقتصاديات وحيدة المورد أملا في تغيير وضعيتها إلى التنوع من جانب، والى تعزيز قدراتها الاقتصادية في استغلال مواردها أو فوائضها المالية والحد من تعرضها للازمات من جانب آخر، خاصة إذا كانت اقتصاديات ذات درجة انكشاف تجاري ودولي عالية؛ من هنا أضحى التنويع الاقتصادي إستراتجية تسعى إليها كل البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، حيث يعرف على أنه " عملية تحويل الاقتصاد بعيدا عن مصدر دخل واحد إلى مصادر متعددة من مجموعة متزايدة من القطاعات والأسواق".[1]

كما يعرف على أنه " سياسة تنموية تهدف إلى التقليل من نسبة المخاطر الاقتصادية، ورفع القيمة المضافة، وتحسين مستوى الدخل، وذلك عن طريق توجيه الاقتصاد نحو قطاعات أو أسواق متنوعة أو جديدة عوض الاعتماد على سوق أو قطاع أو منتوج واحد". بمعنى آخر، التنويع الاقتصادي يمكن أن يشار فيه إلى تنويع مصادر الناتج المحلي الإجمالي ، أو تنويع مصادر الإيرادات في الموازنة العامة، أو تنويع الأسواق الخارجية.[2]

يعني التنويع الاقتصادي:"تقليل الاعتماد على قطاع واحد وإيجاد صادرات جديدة ومصادر مختلفة للإيرادات غير المصادر التقليدية المعروفة والتخلي عن الدور القيادي للقطاع العام وتعزيز دور القطاع الخاص في كافة القطاعات الاقتصادية من أجل ضمان الحصول على إيرادات دائمة ومستقرة؛[3]

أما التنويع في الاقتصاديات النفطية فينظر له على أنه الانخفاض التدريجي لمساهمة القطاع النفطي في الناتج المحلي الإجمالي مقابل الزيادة التدريجية في مساهمة القطاعات غير النفطية فيه، على أن يكون هذا الانخفاض غير ناجم

---

[1] حازم حسنين محمد، **التنمية في الاقتصاد العربي(بين مطرقة النفط وسندان الكورونا)**، د ط، دار التعليم الجامعي، مصر، 2023، ص 164.

[2] بن موفق زروق، **إستراتجية تنويع الاقتصاد الجزائري في ظل المتغيرات الاقتصادية المعاصرة**، أطروحة دكتورة في العلوم الاقتصادية تخصص دراسات اقتصادية ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة، الجزائر، 2019، ص 24.

[3] بللعما أسماء، **دور السياسة الضريبية في تحقيق التنويع الاقتصادي في الجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أدرار، الجزائر، 2018، ص14.

عن تخفيض الكميات المستخرجة من النفط أو المصدرة منها وإنما عن طريق زيادة الناتج المحلي في القطاعات الإنتاجية الأخرى غير النفطية.[1]

الشكل(2_1): مفهوم التنويع الاقتصادي

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على ما سبق

من خلال التعاريف السابقة يمكن إعطاء تعرف للتنويع الاقتصادي على أنه: تحويل الاقتصاد بعيدا عن مصدر دخل واحد عن طريق توجيهه نحو قطاعات وأسواق متنوعة وإيجاد صادرات جديدة، والتخلي عن الدور القيادي للقطاع العام وتحفيز دور القطاع الخاص، وزيادة مساهمة القطاعات الإنتاجية(السلعية والخدمية) في الناتج المحلي الإجمالي بالمقارنة مع نسبة قطاع المحروقات في الاقتصاديات النفطية.

الفرع الثاني: بعض المفاهيم المرتبطة بالتنويع الاقتصادي

يرتبط التنويع الاقتصادي بمجموعة من المفاهيم المتكاملة فيما بينها والمتمثلة في التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي.

أولا: التنمية الاقتصادية

للتنمية الاقتصادية عدة تعريفات نذكر منها ما يلي:

تعرف التنمية الاقتصادية على أنها:" مجموعة من الإجراءات والتدابير الهادفة إلى بناء آلية اقتصادية ذاتية تتضمن زيادة حقيقية في دخل الفرد لفترة طويلة".[2]

وتعرف أيضا أنها: " العملية التي يتم من خلالها تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي على مدار الزمن، وتحدث من خلال تغيرات في كل من هيكل الإنتاج ونوعية السلع والخدمات المنتجة، إضافة إلى إحداث تغيير في هيكل توزيع الدخل لصالح الفقراء".[3]

---

[1] حميداتو نصر، **اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على دعم التنويع الاقتصادي في الدول النفطية دراسة قياسية للفترة 2000_2016 لحالتي الجزائر والمملكة العربية السعودية**، أطروحة دكتوراه تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم، الجزائر، 2019، ص 143.

[2] خالد عيادة عليمات، **الفساد وانعكاساته على التنمية الاقتصادية**، الطبعة 01، دار الخليج للنشر والتوزيع، الأردن، 2020، ص 26.

[3] آرثر لويس، **نظرية التنمية الاقتصادية**، ترجمة: سعاد درويش، ب ط، وكالة الصحافة العربية(ناشرون)، مصر، 2021، ص09.

أن التنمية الاقتصادية: "تقدم للمجتمع عن طريق استنباط أساليب إنتاجية جديدة أفضل ورفع مستويات الإنتاج من خلال إنماء المهارات والطاقات البشرية وخلق تنظيمات، كما أنها العملية التي من خلالها نحاول زيادة متوسط نصيب الفرد من إجمال الناتج القومي خلال فترة زمنية محددة وذلك من خلال رفع متوسط إنتاجية الفرد واستخدام الموارد المتاحة لزيادة الإنتاج خلال تلك الفترة".[1]

كما أنها:" وسيلة لتمكين الإنسان من تحقيق ذاته وتحقيق أكبر قدر من الرفاه وتأمين مستوى أرفع لنمط حياته وبالتحديد الاجتماعي والصحي والتعليمي والخدمات".[2]

فمن خلال التعريفات السابقة للتنمية الاقتصادية نخلص إلى التعريف التالي: التنمية الاقتصادية هي عملية متتابعة من الإجراءات والتدابير، التي تهدف إلى التحسين في نوعية وجودة السلع والخدمات المقدمة للمجتمع، والنهوض بمختلف متطلبات الحياة الإنسانية والرفاه ورفع مستوى المعيشة والقضاء على الفقر والبطالة، ولا تقف هذه العملية عند هذا الحد، بل تمتد إلى الزيادة المستمرة في متوسط نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي لفترة زمنية طويلة.

ثانيا: النمو الاقتصادي

يمكن تعريف النمو الاقتصادي على أنه الزيادة المستمرة في كمية السلع والخدمات من طرف الاقتصاد في محيط اقتصادي معين، وبصيغة أكثر دقة هو الزيادة في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي للبلد.[3]

كما يقصد به حدوث زيادة حقيقية في الدخل الفردي الحقيقي، ولا يحدث النمو إلا بحدوث زيادة مستمرة في الدخل فعادة ما يتم منح إعانة إلى دولة ما تزيد من متوسط الدخل الحقيقي لمدة وجيزة ولكنها تعتبر زيادة مؤقتة وليست نموا .[4]

النمو الاقتصادي هو توسيع قدرة الدولة على إنتاج البضائع والخدمات التي يرغب فيها سكانها والذي ينطوي على عملية توسيع العوامل المحددة للطاقة الإنتاجية وتحسينها.[5]

من خلال التعريفات السابقة للنمو الاقتصادي نقدم التعريف التالي: هو زيادة كمية السلع والخدمات التي يحصل عليها الفرد من إنفاق دخله القومي ويجب أن تكون هذه الزيادة في الدخل على المدى الطويل وليست مؤقتة تزول بزوال سببها.

بعد عرض المفاهيم المختلفة للتنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، يظهر جليا أن هناك خلط بين المصطلحين حيث أن هناك بعض الاختلاف بينهما؛ يشير النمو الاقتصادي إلى الزيادة في إنتاج الفرد أو دخل

---

[1] سعاد ابراهيم السلموني، **إستراتيجية التنمية الاجتماعية والاقتصادية**، الطبعة 01، دار غيداء للنشر والتوزيع، الأردن، 2020، ص 201.

[2] فودوا محمد، ختيري وهيبة، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية من الجانب الاقتصادي والاجتماعي**، مجلة الاقتصاد وادارة الأعمال، المجلد 01، العدد 05، 2017، ص 138.

[3] وليد عبد الحميد عايب، **الآثار الاقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق الحكومي**، د ط، مكتبة حسين العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2010، ص 136.

[4] مايح شبيب الشمري، حسين علي الشامي، **الحوكمة والنمو الاقتصادي(دراسة في دول مختارة مع إشارة خاصة للعراق)**، الطبعة01، دار غيداء للنشر والتوزيع، الأردن، 2019، ص82.

[5] عبد الزهرة فيصل يونس، **فلسفة التنمية واستراتجياتها في الفكر الاقتصادي**، الطبعة01، دار مجد للنشر والتوزيع، الأردن، 2016، ص57.

الفرد الواحد، ويقاس الإنتاج عادة بالناتج المحلي الإجمالي أو الدخل المحلي الإجمالي، الذي يستخدم بالتبادل مع الناتج الإجمالي للسلع والخدمات في الاقتصاد، وتشير التنمية الاقتصادية إلى النمو الاقتصادي مصحوبا بتغيرات في توزيع الإنتاج والهيكل الاقتصادي، وقد تشمل هذه التغيرات تحسنا في الرفاه المادي للسكان وانخفاض حصة الزراعة من الناتج المحلي الإجمالي والزيادة المناظرة في حصة الصناعة والخدمات والزيادة في تعليم مهارات القوى العاملة والتقدم التقني الكبير الذي يحدث داخل البلد.[1]

فالنمو الاقتصادي يركز على التغير في الكم الذي يحصل عليه الفرد من السلع والخدمات في المتوسط، دون النظر إلى كيفية توزيع الدخل الحقيقي بين أفراد المجتمع أو بنوعية وجودة السلع والخدمات، أي أن النمو الاقتصادي هو تغير ايجابي ذو طابع كمي في كمية السلع والخدمات التي تنتجها الدولة في فترة زمنية معينة. بينما تركز التنمية الاقتصادية على التغيير الهيكلي في توزيع الدخل ونوعية وجودة السلع وتهتم بالخدمات المقدمة لأفراد المجتمع، فهي العملية التي يتم من خلالها زيادة الإنتاج والخدمات وزيادة متوسط الدخل الحقيقي وتحسين الظروف المعيشية للطبقات الفقيرة، أي إن التنمية الاقتصادية هي تغيير ايجابي ذو طابع كيفي مرتبط بإحداث تغييرات في مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع؛[2] أي أن مفهوم التنمية الاقتصادية أكثر شمول من النمو الاقتصادي.

ومنه نستنتج العلاقة بين كل من التنويع والنمو والتنمية، حيث يتغير الهيكل الإنتاجي لأي دولة وفقا لتغير النمو، وتغير الظروف الاقتصادية والاجتماعية، وفي ظل عدم النمو السريع يكون هذا التنوع منخفض وبطيء، فتحقيق معدل سريع للنمو الاقتصادي هو جوهر عملية التنمية الاقتصادية، وفي الدول التي تتمتع بوفرة الموارد، لابد من إحداث تغير كبير في هيكلها الإنتاجي، لذا يعد التنويع عنصر أساسي من عناصر عملية التنمية الاقتصادية؛[3] وعليه يترافق النمو الاقتصادي خلال عملية التنمية مع تغيرات في الهياكل الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسات باتجاه تعزيز الإنتاجية والابتكار، فالتحول الهيكلي يعرف بجملة التغيرات في البنية الاقتصادية المطلوبة لاستدامة ارتفاع الدخل والرفاهية الاجتماعية.[4]

---

[1] واين نافزيجر، **التنمية الاقتصادية**، ترجمة: هبة عزالدين حسين، ياسر عزالدين حسين، الطبعة04، دار حميثرا للنشر والترجمة، مصر،2018، ص 33.

[2] فؤاد شبل، **التنمية الاقتصادية: أصولها وقواعدها**، الطبعة 01، وكالة الصحافة العربية(ناشرون)، مصر، 2021، ص 08.

[3] بللعما أسماء مرجع سبق ذكره، ص 16.

[4] حميداتو نصر، مرجع سبق ذكره، ص160.

المطلب الثاني: أهمية وأنواع التنويع الاقتصادي

يتم تقديم أهمية وأنواع التنويع الاقتصادي دون التمييز بين الاقتصاد الجزئي أو الكلي حيث أن المبادئ الأساسية له قابلة للتطبيق في كلتا الحالتين.

الفرع الأول: مبررات التوجه إلى التنويع الاقتصادي

ترجع أهمية التوجه نحو التنويع الاقتصادي إلى أسباب ومبررات عديدة، نذكر منها[1]:

ـ تقليل المخاطر الاستثمارية: توزيع الاستثمارات على عدد كبير من النشاطات الاقتصادية يقلل من المخاطر الاستثمارية الناجمة عن تركيزها في عدد قليل؛

ـ تقليص المخاطر المؤدية إلى انخفاض حصيلة الصادرات: إن الاعتماد على تصدير منتج واحد أو عدد محدود من المنتجات، يؤدي ذلك عند انخفاض أسعارها (المنتجات المصدرة) إلى انخفاض عوائد الصادرات من النقد الأجنبي، وبالتالي تقليص إمكانية الدولة في تمويل الواردات أو تمويل عملية التنمية الاقتصادية؛

ـ زيادة إنتاجية رأس المال البشري: يسهم التنويع الاقتصادي في زيادة إنتاجية العمل ورأس المال البشري، ويؤدي بالتالي إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي؛

ـ توطيد درجة العلاقات التشابكية بين القطاعات الإنتاجية: مما ينجم منه العديد من التأثيرات الخارجية في الإنتاج التي تنعكس إيجابا على النمو الاقتصادي؛

ـ تقليل التذبذب في مستويات الناتج المحلي الإجمالي :يؤدي ضعف التنويع الاقتصادي الناجم عن تركز الإنتاج في عدد محدود من المنتجات إلى تذبذب ملحوظ في مستويات الناتج المحلي الإجمالي؛

ـ توليد الفرص الوظيفية: ذلك لأن التنويع يحفز النمو الاقتصادي، ويزيد من درجة الترابط والتشابك بين القطاعات الاقتصادية، ما يؤدي إلى زيادة الطلب على العمالة، ويقلص من معدلات البطالة؛

ـ زيادة القيمة المضافة: يعزز التنويع الرأسي الروابط الأمامية والخلفية في الاقتصاد، لأن مخرجات القطاع ستشكل مدخلات إنتاجية لقطاع آخر، كما يسهم التنويع في توليد الفرص الوظيفية ومن ثم إلى ارتفاع دخول عوائد عناصر الإنتاج واستقرارها مما يؤدي إلى تزايد القيمة المضافة المتولدة؛

ـ تفعيل دور القطاع الخاص[2]: يهدف هذا القطاع إلى تحقيق الربح وضمان الاستمرارية، مما يجعله في بحث دائم ومستمر على كيفيات وتقنيات توسيع الإنتاج بأقل التكاليف وأكثر جودة، حتى يرقى إلى مستوى رغبات الداخلية والخارجية على حد سواء؛

ـ تقليص المخاطر التي يتعرض لها الهيكل الإنتاجي: يؤدي التنويع الاقتصادي إلى تقليص مخاطر اعتماد الاقتصاد على إنتاج عدد قليل من المنتجات أو ارتكازه على عدد محدود من القطاعات؛

[1] ضيف أحمد، عزوز أحمد، **واقع التنويع الاقتصادي في الجزائر وآليات تفعيله لتحقيق تنمية مستديمة**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، 2018، ص22.

[2] بن طيرش عطاء الله وآخرون، **دراسة تحديات التنويع الاقتصادي في الجزائر**، مجلة افاق للعلوم، المجلد 05، العدد 18، 2019، ص 308.

ـ تعزيز التنمية المستدامة: يعد الاقتصاد الأكثر تنوعا أكثر قدرة على خلق فرص وظيفية للأجيال القادمة، واقل تأثر بالطفرات والصدمات والدورات الاقتصادية وأكثر قدرة على توليد وزيادة القيمة المضافة، وبالتالي، فان ارتفاع درجة التنويع ستؤدي بالمقابل إلى استقرار معدلات النمو عبر الزمن، وتحقيق التنمية المستدامة.

الفرع الثاني: أنواع التنويع الاقتصادي

يمكن التمييز بين الأنواع التالية للتنويع الاقتصادي:[1]

ـ **التنويع العمودي:** هنا تقوم المؤسسة بتصنيع منتجات فرعية أو أجزاء تستخدم في بناء منتجاتها الحالية، أو إنتاج منتجات جديدة تامة الصنع والتي تشكل منتجاتها الحالية مواد خام أو مكونات لها، أي أن المؤسسة توسع أنشطتها إلى مراحل جديدة في عملية الإنتاج سواء قبل أو بعد العمليات التي كانت تنفذها من قبل. يمكّن هذا النوع من التنويع المؤسسات من اكتساب مهارات جديدة وتقوية قدرتها التنافسية في مجال نشاطها الرئيسي، ذلك أن المؤسسة تضيف مهارات وظيفية جديدة لتلك الموجودة بالفعل.

ـ **التنويع الأفقي:** تقوم فيه المؤسسة بتصنيع منتجات جديدة متوافقة مع خبرتها الحالية في مجال التكنولوجيا وتقنيات الإنتاج. وتستند هذه الأنشطة الجديدة أساسا إلى أوجه التكامل داخل المؤسسة، يعتبر التنويع الأفقي مرادفًا للتنويع التكميلي بمعنى أن المؤسسة توسع نشاطها نحو المنتجات أو الأسواق التي تتطلب مهارات وظيفية مماثلة لتلك التي تمتلكها.

ـ **التنويع الجانبي:** في هذا النوع من التنويع تدخل المؤسسة مجال نشاط جديد عن طريق تصنيع منتجات جديدة، لا علاقة لها بمنتجاتها أو خدماتها الحالية وهي بذلك تستهدف أسواق جديدة. يُطلق على هذا التنويع أيضًا التنويع غير المتجانس، ويعتبر من أكثر أنواع التنويع عرضة للمخاطر لأنه يؤدي إلى تغيير كبير في سلسلة الإنتاج.

ـ **التنويع المركز:** تسعى المؤسسة من خلال هذا الشكل من التنويع أولا إلى زيادة مجموعة المنتجات التي تقدمها لعملائها المنتظمين(الحاليين)، وثانياً محاولة الوصول إلى عملاء مختلفين(جدد) لمنتجاتها التقليدية، ويتم تنفيذ هذا النوع وفق لثلاث أساليب تشجيع العملاء الحاليين على شراء المزيد، جذب العملاء من المنافسين، إقناع الذين لا يستخدمون المنتج باستخدامه.

ـ **التنويع الجغرافي:** والتنويع هنا لا يقتصر على تصدير منتجات المؤسسات إلى دول أو مناطق أخرى، بل يشمل أيضا ترك المؤسسة سوقها التقليدي والانتقال إلى مجال آخر تختلف فيه عوامل نجاحها الرئيسية، ويتطلب الأمر هنا إن تتكيف المؤسسة مع البيئة الجديدة التي تندمج فيها.

ـ **التنويع المالي:** يهدف هذا النوع إلى الحد من المخاطر التي يتعرض لها المستثمر عن طريق توزيع الأموال على مختلف الأوراق المالية التي من المفترض ألا تتراجع قيمها في نفس الوقت، كما يطلق كذلك على هذا الشكل من

[1] Ndjambou Paterne, ***LA Diversification économique territoriale au GABon : enjeux, déterminants, stratégies, modalités, conditions et perspectives***, thèse de doctorat en développement régional, université du Québec,canada, 2013, p 83_85.

التنويع بتنويع المحفظة الدولية وذلك عندما لا يكتفي المستثمر بتنويع الأوراق المالية في قطاعات الاقتصاد المختلفة، بل تشمل أيضًا التنويع في اقتصاديات مناطق مختلفة، ويتميز ذلك في الحد من المخاطر المتعلقة بالركود الاقتصادي الذي يمكن أن يحدث في أي وقت وفي أي منطقة من العالم.

المطلب الثالث: مؤشرات قياس التنويع الاقتصادي

يقاس التنويع الاقتصادي بمجموعة من المؤشرات الإحصائية وتتفاوت كفاءتها وملاءتها حسب أغراض القياس، أما المتغيرات التي تطبق عليها هذه المؤشرات فهي كثيرة كالناتج المحلي الإجمالي حسب النشاطات الاقتصادية، توزيع الناتج المحلي الإجمالي بين الناتج النفطي وغير النفطي، بنية الصادرات وتوزيعها، توزيع الإيرادات الحكومية بين النفطية وغير نفطية وغيرها من المتغيرات.

الفرع الأول: المؤشرات الدالة على التنويع الاقتصادي

هذه المعايير والمؤشرات تعبر عن أداء الاقتصاد الكلي ويمكن الاستناد إليها لتقييم نجاح أو فشل سياسات التنوع الاقتصادي في بلد ما، نذكر منها ما يلي[1]:

ـ معدل ودرجة التغير الهيكلي: كما تدل عليهما النسبة المئوية لإسهام القطاعات الوحيدة أو الريعية مقابل القطاعات الأخرى في الناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى نمو أو تقلصها مع مرور الزمن، ومن المفيد أيضا قياس معدلات النمو الحقيقية للناتج الإجمالي حسب القطاع، حيثما يتيح توافر البيانات بذلك؛

ـ درجة عدم استقرار الناتج المحلي الإجمالي وعلاقتها بعدم استقرار سعر النفط: ومن المفهوم أن التنويع يفترض فيه أن يحد من عدم الاستقرار هذا مع مرور الزمن؛

ـ تطور إيرادات المحروقات كنسبة من مجموع إيرادات الحكومة: وذلك أن أحد أهداف التنويع في بلدان التي تصدر البترول هو تقليل الاعتماد على إيرادات النفط، وتوسيع قاعدة الإيرادات غير النفطية، إذ أن ذلك يدل على النجاح في تطوير مصادر جديدة للإيرادات غير النفطية؛

ـ نسبة صادرات النفطية والصادرات غير النفطية إلى الصادرات الكلية: يدل الارتفاع المطرد للصادرات غير النفطية على زيادة التنويع الاقتصادي، إلا أن التغيرات على المدى القصير في هذه النسب قد تكون مضللة ، جراء تقلبات أسعار النفط وصادراته؛

ـ التوزيع القطاعي للقوى العاملة :أي تطور إجمالي العمالة حسب القطاع، ومن الواضح أن هذا المقياس ينبغي أن يعكس وان يعزز تغيرات التكوين القطاعي للناتج المحلي الإجمالي؛

ـ نسبة مساهمة كل من القطاع العام والخاص في الناتج المحلي الإجمالي :وهو مؤشر هام في الدول النفطية، وهو مؤشر يقيس إسهام القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي الإجمالي.

[1] شليحي الطاهر، بن موفق زروق، **المنظور الاستراتيجي لعملية التنويع الاقتصادي في الدول النامية**، مجلة الحقيقة، المجلد 17، العدد 04، 2018، ص 205_207.

الجدول(2_1): المؤشرات الدالة على التنويع الاقتصادي

المؤشرات	تنويع الاقتصاد	تركز الاقتصاد
معدل ودرجة التغير الهيكلي (مساهمة القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي)	تباين كبير بين القطاعات	سيطرة قطاع واحد
درجة عدم استقرار الناتج المحلي الإجمالي وعلاقتها بعدم استقرار سعر النفط	ارتباط ضعيف	ارتباط قوي
تطور إيرادات المحروقات كنسبة من مجموع إيرادات الحكومة	مساهمة ضعيفة	مساهمة قوية
نسبة صادرات النفطية والصادرات غير النفطية إلى الصادرات الكلية	سيطرة الصادرات غير النفطية	سيطرة الصادرات النفطية
التوزيع القطاعي للقوى العاملة	تباين كبير بين القطاعات	سيطرة قطاع واحد
نسبة مساهمة كل من القطاع العام والخاص في الناتج المحلي الإجمالي	سيطرة القطاع الخاص	سيطرة القطاع العام

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على مسبق.

نلاحظ من خلال المؤشرات الدالة على التنويع الاقتصادي أنها مترابطة مع بعضها البعض، هذا الترابط مرده إلى ترابط المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تخص هذه المؤشرات وهذا ضمن النظرية الاقتصادية، وبالتالي فإن دراسة عدة مؤشرات دالة على التنويع الاقتصادي يؤدي إلى تشخيص أسباب التنويع الاقتصادي من عدمه، إضافة إلى تتبع حالة التنويع(تراجع، استقرار، تقدم).

الفرع الثاني: طرق قياس التنويع الاقتصادي

إن المؤشرات السابقة تدل على مدى التنويع الاقتصادي في الدولة، إلا أنها لا تعطينا درجة التنويع الاقتصادي بدقة، ولإجراء عمليات المقارنة فيما يخص مدى التنويع الاقتصادي سواء بين الدول المختلفة أو في نفس الدولة خلال فترات مختلفة، يجب الاعتماد على مؤشر وحيد يقيس مدى التنويع الاقتصادي.

أولا: مؤشر هرفندال_هرشمان (Herfindal-Hirshman index)

يعتمد على قياس تركيب المتغير وبنيته ومدى تنوعه ويستخدم لقياس التنويع في ظاهرة ما، وإبراز التغيرات الهيكلية التي طرأت على مكوناتها، ويطبق هذا المؤشر بصورة واسعة لقياس التنويع الاقتصادي؛ وقد صمم هذا المعامل أصلا لقياس مقدار التركز في الصناعة أو في قطاع معين .وقد استخدم بتوسع من قبل المحاكم الأمريكية خلال الثمانينات، لقياس مدى الاحتكار في صناعة معينة أو قطاع معين.

ويعرف هذا المؤشر بالصياغة التالية:

$$H.H = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{n} (xi / x)^2} - \sqrt{1 / N}}{1 - \sqrt{1 / N}}$$

حيث: - N: عدد النشاطات(عدد مكونات الناتج) أي عدد القطاعات المكونة للهيكل المدروس؛

- Xi: الناتج المحلي الإجمالي في القطاع i؛
- X: القيمة الإجمالية للمتغيرات في جميع النشاطات؛

وتتراوح قيمة المؤشر ما بين الصفر والواحد ($0 \leq H.H \leq 1$) حيث:

H.H= 0 يعني أن التنوع كامل (كلما اقتربت قيمة المؤشر من الصفر كلما دل ذلك على وجود تنوع كبير في الاقتصاد)؛

H.H= 1 يعني تركز كبير (كلما اقترب من الواحد دل ذلك على تركز في الاقتصاد).

وعليه فان القيمة المرتفعة لمؤشر هرفندال_هرشمان دليل على ضعف الاقتصاد في توزيع نشاطاته بشكل متكافئ على عدد كبير من القطاعات أو المنتجات وحصرها في عدد قليل، والعكس فان القيم المنخفضة تدل على توزيع النشاطات على عدد كبير من القطاعات.[1]

ثانيا: مؤشر جيني (Gini index)

ينسب مؤشر جيني إلى الإحصائي الايطالي كورادو جيني (Corrado Gini)* سنة 1912، وهو يعد حاليا من أكثر الأشكال البيانية استخداما للتعبير عن حجم التفاوت في توزيع الدخل أو الثروة وغيرها، وارتباطه بعدد كبير من المقاييس اللامساواة(التفاوت) المشتقة عنه وبشكل خاص معامل جيني ومعامل الاختلاف ومعامل كوزنتز، حيث تقوم فكرته على حساب المساحة المحصورة بين منحنى لورنز (Lorenz curve)** والخط الافتراضي للمساواة المطلقة، ومن ثم ضرب هذه المساحة في 2، وذلك لأن مساحة المثلث المحصورة بين خط التساوي والإحداثيتين الأفقي والعمودي تساوي 0.5، لذا فإن قيمة معامل جيني تتراوح بين 0 إل1 ، حيث إذا أخذ قيمة الصفر يعني المساواة الكاملة ويكون ذلك عندما ينطبق منحنى لورنز على خط التساوي، وإذا أخذ قيمة الواحد يعني عدم المساواة مثالية، وهذا عندما ينطبق منحنى لورنز على الخط الأفقي والخط العمود[2]، ويعبر عنه هندسيا كما يلي:

---

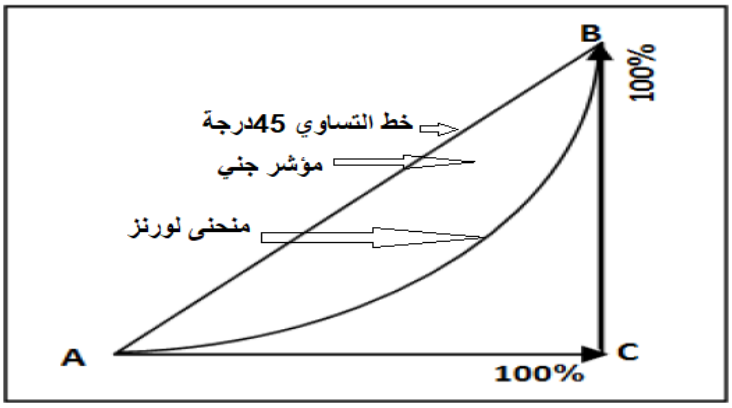
[1] شليحي الطاهر، بن موفق زروق، مرجع سبق ذكره، ص 208.

*كورادو جيني (**Corrado Gini**): عالم إحصاء وسكانيات واجتماع إيطالي أطلق نظريتيه سنة 1920 حول الدخول العالمية والإحصاء، اهتم بدراسة العلوم الاجتماعية وبالتغيرات التي تطرأ على المجتمع.

**منحنى لورنز: قدمه الخبير الاقتصادي الامريكي ماكس لورنز(Max Lorenz) في ورقة بحثية نشرها عام 1905، وهو تمثيل بياني لتوزيع الثروة أو توزيع الدخل يبين النسبة المائوية لاجمالي الدخل الذي تجنيه شرائح سكان بلد ما بترتيب السكان حسب حجم دخلهم.

[2] خمخام عطية، **تنمية الصادرات غير النفطية في ظل تنويع الاقتصادي الجزائري(دراسة تحليلية وصفية للفترة 2009_2020)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة، 2022، ص 85.

الشكل(2_2): منحنى مؤشر جيني



المصدر: حميداتو نصر، مرجع سابق، ص 152.

من الشكل السابق يتبين لنا تموقع مؤشر جيني، وهناك عدة صيغ لحساب هذا المؤشر منها:

$$G = 1 - \sum_{K=1}^{n} (X_K - X_{K-1})(Y_K + Y_{K-1})$$

حيث: - Xk: التكرار التجميعي النسبي التصاعدي للمتغير الكلي(الحصة القطاعية من الناتج المحلي الإجمالي) يمثل المحور الأفقي؛

- Yk: التكرار التجمعي النسبي التصاعدي(عدد القطاعات)؛
- N: عدد القطاعات.

ثالثا: مؤشر الأونكتاد (UNCTAD)

يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها، عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية. وهو يأخذ الصيغة التالية:

$$s_j = \frac{\sum_{i=1} \left| h_{ij} - h_j \right|}{2}$$

حيث: - hij: تمثل حصة السلعة i من جملة صادرات أو واردات البلد j؛

- hi: حصة السلعة i من إجمالي الصادرات.

ويقيس هذا المؤشر نصيب السلعة i من إجمالي الصادرات، ويتراوح هذا المؤشر بين الواحد والصفر بحيث كلما اقترب المؤشر من الصفر كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل إلى الصفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية[1].

[1] حميداتو ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 152.

رابعا: مؤشر فلاديمير كوسوف (Fladimur_Cossouv index)

يأخذ هذا المؤشر الصيغة التالية:

$$Cos = \frac{\sum_{i-1}^{n} \alpha i \times \beta i}{\sqrt{\sum_{i-1}^{n} \alpha i^2} \times \sqrt{\sum_{i-1}^{n} \beta i^2}}$$

حيث: - αi : الأهمية النسبية لكل قطاع في مجمل الناتج المحلي الإجمالي في فترة الأساس؛

- βi : الأهمية النسبية لكل قطاع في مجمل الناتج المحلي الإجمالي في فترة المقارنة؛

- Cos: مؤشر فلاديمير كوسوف حيث كلما أصبحت قيمته صفر يعني ذلك حصول تغيرات هيكلية في الاقتصاد المعني، وعلى العكس في حال الابتعاد الكبير عن هذه القيمة يدل على نقص تلك التغيرات الهيكلية.[1]

خامسا: مؤشر أوكايف (Ogive index)

أستخدم المؤشر لأول مرة سنة 1938 لقياس درجة التنويع الاقتصادي، ويعطي هذا المؤشر بالعلاقة التالية:

$$OGV = \sum_{i=1}^{n} \frac{\left(si \frac{1}{N}\right)^2}{\frac{1}{N}}$$

حيث: - N: يمثل عدد القطاعات في الاقتصاد؛

- Si: يمثل إسهام كل قطاع إلى إجمالي إسهام كل القطاعات في الاقتصاد؛

إذا كان المؤشر (OGV) يساوي الصفر فان النشاط الاقتصادي موزع على عدد كبير من القطاعات الاقتصادية وهو ما يشير إلى تنويع كبير في الاقتصاد وكلما ارتفعت قيمته فان ذلك يدل على ضعف تنويع الاقتصاد.

سادسا: مؤشر انتروبي (Entropy Index)

يقسي مؤشر انتروبي التنويع الاقتصادي والتركيز القطاعي عن طريق مقارنة توزيع الأيدي العاملة أو توليد الدخل بين مختلف الصناعات، ويأخذ هذا المؤشر الصياغة التالية:

$$EI = \sum_{i=1}^{n} si \ Ln\left(\frac{1}{si}\right) = -\sum_{i=1}^{n} Si \ Ln(Si)$$

حيث: - Si: تعني حصة الصناعة من التشغيل في النشاط الاقتصادي؛

كلما ارتفعت قيمة المؤشر دل ذلك على تنويع كبير نسبيا، في حين يشير انخفاض قيمته إلى ارتفاع نسبة التركيز، أي انخفاض التنويع، وإذا كانت قيمة المؤشر في حدها الأدنى فان هذا يعني أن التخصص في أعلى حد له(انعدام التنويع)؛ وإذا كان المؤشر متكافئ فان هذا يشير إلى المساواة في توزيع اليد العاملة بين جميع القطاعات، أي أن التنويع تام.[2]

[1] ضيف احمد، عزوز أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 24.

[2] حميداتو نصر، مرجع سبق ذكره، ص 153.

المبحث الثاني: سبل تحقيق التنويع الاقتصادي

فكرة الخروج من تبعية الاقتصاد الريعي والنهوض بالتنمية من خلال آليات جديدة، جعلت التنويع الاقتصادي يستحوذ على اهتمام معظم الدول وهذا راجع للقلق والمخاوف المتعاظمة للمخاطر المرتبطة باعتماد على نموذج نمو صادرات المواد الخام وكذا تفادي تأثير تقلبات الأسعار ونضوب هذا المورد الطبيعي.

المطلب الأول: مخاطر ارتباط الاقتصاد بالموارد الطبيعية

كثيرا ما طرحت التساؤلات حول إن كانت الموارد الطبيعية تشكل مصدرا لنعمة أو نقمة اقتصادية بل وحتى سياسية، ورغم بساطة التساؤل ومنطقية الإجابة كونه نعمة، إلا أن إجابة العديد من الباحثين في مجال الاقتصاد والسياسة كانت على عكس ذلك، حيث أدت إجاباتهم إلى ما بات يعرف ب" لعنة الموارد الطبيعية"، ويحدد هؤلاء أبعاد هذه اللعنة بناء على دراسة العديد من حالات البلدان التي اكتشفت فيها الموارد الطبيعية وغابت معها التنمية الحقيقية المستدامة وخاصة فيما يعرف" بالمرض الهولندي".[1]

الفرع الأول: تعريف الاقتصاديات الريعية

كان بيوكانن وتولوك (Buchanan and tullock1962)* أول من أعطا تعريفا رسميا للسلوك الريعي في الاقتصاد على أنه نشاطا يهدر الموارد الطبيعية، وقد اقترح باغواتي (Bhagwati 1982)* مفهوم للسلوك الريعي ويعتبر هذا أكثر المفاهيم قبولا حيث اعتبره نشاطا مباشر غير منتج، وأنه لا يؤدي إلى أي ناتج اقتصادي مباشر عند تحقيق الربح على المؤشرات الاقتصادية[2].

يعرف الاقتصاد الريعي على انه اعتماد الدولة على مصدر واحد للدخل وهذا المصدر غالبا ما يكون طبيعيا ليس بحاجة إلى آليات إنتاج معقدة سواء كانت فكرية أو مادية كمياه الأمطار، النفط، والغاز، بحيث تستحوذ السلطة على هذا المصدر وتحتكر مشروعية امتلاكه وتوزيعه وبيعه[3]. فالسلوك الريعي يرتبط بالدولة التي يتعلق دخلها بالطلب الخارجي على الموارد الطبيعية وتقلباتها بغض النظر عن الإنتاجية، أو أنها لا تعتمد بشكل كبير على الدخل من عوامل الإنتاج المحلية.[4]

---

[1] حليمي حكيمة، **ريوع النفط بين لعنة الموارد، الفساد الاقتصادي وتداعيات الأزمة الحالية (قراءة تحليلية في أوجه النفط السلبية في الجزائر)**، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد 05، 2017، ص121.

* **جيمس بيوكانن (James M.Buchanan)**: اقتصادي أمريكي، مشهور في أعماله حول نظرية خيار الجمهور والتي حصل بناء عليها على جائزة نوبل للاقتصاد عام 1986. فتحت أعماله الباب أمام الاقتصاديين لدراسة مدى تأثير اهتمامات السياسيين والقوى الأخرى غير الاقتصادية على سياسة الدولة الاقتصادية.

* **جوردون تولوك (Gordon Tullock)**: خبيرًا اقتصاديًا وأستاذ القانون والاقتصاد في كلية الحقوق بجامعة جورج ميسون. اشتهر بعمله في نظرية الاختيار العام ، وتطبيق التفكير الاقتصادي على القضايا السياسية. كما طور نظرية السعي وراء الريع .

***جاغديش باغواتي (Jagdish Natwarlal Bhagwati)**: اقتصادي هندي أمريكي، مهتمًا بالتنمية والنظريات الجديدة للتجارة الدولية والتجارة الحرة. حائز على عدة جوائز، كان مستشارًا للأمم المتحدة (UN) في عام 2000 ومنظمة التجارة العالمية (WTO) في عام 2001 ويدرس حاليًا في جامعة كولومبيا.

[2] Hong Chen et al**, Impact of rent-seeking on productivity in Chinese coal mine safety supervision: A simulation study**, Energy Policy, volume 93, 2016, p 316.

[3] أكبر عمر الجباري، **كيفية تقليل الاعتماد على الاقتصاد الريعي في العراق، الندوة العلمية الأولى حول: العولمة الرأسمالية وأثرها على اقتصاديات الدول النامية**، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمرك، يومي 24_25 مارس 2015.

[4] مدلس نجاة، مبسوط هوارية، **الاقتصاديات الريعية النفطية والتنمية (دراسة نظرية تحليلية)**، مجلة المشكاة، العدد 05، 2017، ص 260.

وتطلق صفة الدولة الريعية النفطية على بلد عندما يكون منتجا ومصدرا صريحا لكميات هامة من البترول الخام كمادة أولية مهيمنة على الصادرات، ويعتمد الهيكل الاقتصادي والاجتماعي القائم بصفة أساسية على الريع البترولي.كما تتميز بالمساهمة الكبيرة لقطاع النفط في ناتجها المحلي الإجمالي وفي أداء واستقرار اقتصادياتها، كما تلعب أسعار النفط دورا حاسما في استقرار الحسابات الحكومية في هذه الدول.[1]

والدولة الريعية ليست بالضرورة مرتبطة بالنفط، فإسبانيا مثلا خلال نهاية القرن السادس عرش تعتبر مثالا تاريخيا لدولة الريعية في ذلك الوقت، لأنها اعتمدت في معاشها على الذهب والفضة، وكانت تتحصل عليهما من مستعمراتها في القارة الأمريكية، وبالتالي فإن كل دخل خارجي غير مكتسب ولم يتولد من العملية الإنتاجية للاقتصاد الوطني هو ريع خارجي، وان كل دولة تعتمد باستمرار في معاشها على الريع الخارجي هي دولة ريعية.[2]

يتميز الاقتصاد الريعي بعدة سمات نذكر منها[3]:

_ جميع إيرادات الدولة تأتي من عائدات الموارد الطبيعية؛

_ الموارد الطبيعية هي المصدر الأساس للاقتصاد المحلي؛

_ المستلم لإيرادات الموارد الطبيعية الريعية والمتصرف بها هي الحكومة؛

_ النشاط السكاني يتركز على استهلاك وإعادة توزيع الريع دون سعي في إنتاجه.

كما لا يمكن اعتبار أن كل دولة تمتلك موارد طبيعية هي دولة ريعية، ولا يمكن اعتبار عائدات كل مورد طبيعي أنه ريع، لأنه ليس كل عائدات الثروات الطبيعية تتجه إلى خزينة الدولة، فالموارد الطبيعية مثل النفط والألماس الصخري متمركزة جغرافيا وتحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة لاستخراجها، ومن السهل على الدولة أن تؤسس قاعدة ضريبة عليها وبالتالي يصعب نفاذ الفواعل الخاصة إليها، في حين الموارد الطبيعية المتناثرة جغرافيا والتي تتطلب تكاليف محدودة لاستخراجها يمكن وصول الفواعل الخاصة بسهولة إليها؛ وليست جميع الدول الريعية هي دول تابعة، فالدولة التابعة هي التي تكون فيها نسبة عائدات الموارد الطبيعية في الدخل الفردي عالية جدا، فالتبعية ليست مرتبطة بمكانة عائدات المورد الطبيعي في الاقتصاد، ولكن بحصة العائدات الريعية في العائدات الحكومية والنسبة الانفاقية الإجمالية.[4]

الفرع الثاني: مفهوم لعنة الموارد الطبيعية

المقصود بهذا المصطلح في أضيق مفاهيمه هو: "التناسب العكسي بين زيادة الاعتماد على الموارد الطبيعية من جهة، ومعدلات النمو الاقتصادي من جهة أخرى"، وظهور نتائج سيئة للتنمية.كما اثبت أن أداء البلدان النامية الغنية بالموارد كان أضعف من تلك الفقيرة للموارد، خاصة في البلدان التي تعتمد ثروتها على الموارد النفطية

[1] شبورو سليم، مناد علي، **الاقتصاديات النفطية وخيار التنويع الاقتصادي(دراسة قياسية لحالة الجزائر فترة 1990_2016)**، مجلة دفاترMECAS، المجلد 16، العدد 01، 2020، ص334.

[2] لقرع بن علي، **المجتمع المدني في منطقة الخليج العربي(دراسة حالة الكويت)**، د ط، مركز الكتاب الاكاديمي، الأردن، 2017، ص58.

[3] أكبر عمر الجباري، مرجع سبق ذكره، ص 75.

[4] زراولية فوزية، **الموارد الطبيعية والنزاعات المسلحة في أفريقيا جنوب الصحراء(مراجعة نقدية)**، الطبعة 01، المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات، لبنان، 2019، ص

والمعدنية، رغم أنها تمتلك قدرة استيراد واستثمار عالية؛كما أنه من المفيد توضيح مالا ينطبق عليه هذا المصطلح، فلعنة الموارد لا تعني أن وفرة الموارد الطبيعية تنعكس بالضرورة سلبا على التطور والنمو الاقتصادي، فعلى العكس هناك أمثلة تاريخية قوية على التنمية الناجحة المعتمدة على الموارد، كالولايات المتحدة الأمريكية التي كانت اقتصادا رائدا في المعادن وتحولت إلى اقتصاد رائد في التصنيع، كما لا تعني لعنة الموارد مجرد امتلاك البلد لمخزون من البترول أو المعادن، بل تعني البلدان التي تعتمد إلى حد بعيد على إيرادات النفط[1].

بدأ العمل على تحليل هذه الظاهرة منذ سنة 1950 في محاولة فهمها، ففي سنوات الخمسينات والستينات من القرن الماضي استندت مسألة لعنة الموارد في المقام الأول على تدهور معدلات التبادل الدولي بين المركز والمحيط، وعلى ملامح الاقتصاديات المعاصرة حيث الروابط الأمامية والخلفية بين قطاع الموارد الطبيعية وبقية الاقتصاد تكون ضعيفة. إن نظرية النمو المفقر التي تعبر عن حالة خاصة للعلاقة بين النمو الاقتصادي والتبادل الدولي حيث يسبب التوسع في قطاع التصدير في حال وجود بلد مصدر إنتاجي احتكاري ورئيسي للمنتج، يرافقه تدهور حاد في معدلات التبادل التجاري بسبب تشبع الطلب على هذا المنتج .كما دفعت أزمة 1973 الباحثين إلى النظر أكثر وعلى وجه التحديد في مسألة تأثير عائدات النفط والمعادن على الاقتصاديات التي تتوفر عليها، لتبرز في سنوات الثمانينات نظرية المرض الهولندي لتفسير ظاهرة لعنة الموارد[2].

ارتبط مفهوم المرض الهولندي بالاقتصاديات المصدرة للمحروقات كتعبير عن التراجع الشديد للقطاعات الاقتصادية عامة جراء رواج الصادرات البترولية إلا انه يعني جميع الاقتصاديات التي اكتفت بتصدير مواردها الطبيعية يشكل يؤثر على بعض الأنشطة التي تعتبر مهمة بالنسبة للنمو، وهو يشير إلى انكماش القطاع الإنتاجي بسبب توسع استغلال هذه الموارد ذلك أن الحصيلة المتأتية من عملية التصدير تؤدي إلى ارتفاع سعر صرف العملة الوطنية ما يؤدي إلى ارتفاع أسعار صادرات السلع الأخرى فتضعف بذلك قدرتها التنافسية على المستوى الأسواق الدولية، في مقابل ذلك ينخفض سعر الواردات من الخارج مما يؤدي وبشكل تدريجي إلى زوال النشاط الإنتاجي المحلي وما لذلك من تبعات من ارتفاع معدلات البطالة وغيرها.[3]

وعليه يشير مصطلح المرض الهولندي إلى الآثار غير المرغوب فيها على القطاعات الإنتاجية وخصوصا القطاع الصناعي نتيجة اكتشاف الموارد الطبيعية، وسميّ كذلك نسبة إلى حالة من الكسل والتراخي الوظيفي التي أصابت المجتمع الهولندي بعد اكتشاف كميات كبيرة من النفط والغاز في بحر الشمال، ثمّ سرعان ما ترتّب عن ذلك تراجع كبير في الاقتصاد الهولندي وانكماش في قطاع الصناعة التحويلية خاصة. وفي نوفمبر 1977 برز

---

[1] صادق هادي، **لعنة الموارد والداء الهولندي في الاقتصاديات النفطية: قراءة في المفاهيم والآثار وأدوات العلاج(دراسة تحليلية لحالة الجزائر والنرويج)**، المجلة الجزائرية للابحاث الاقتصادية والمالية، المجلد 02، العدد 01، 2019، ص 12.

[2] حليمي حكيمة، مرجع سبق ذكره، ص 122.

[3] بوفافة وداد، وآخرون، **أمولة أسواق النفط: مدخل لتدعيم الاستثمار في الموارد الطبيعية وتفعيل مسار التنمية**، المؤتمر الدولي الثالث حول: الاقتصاديات النفطية العربية في ظل تحديات تقلبات الأسواق النفطية العالمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ميلة، الجزائر، 24_25 فيفري 2020، ص284.

مصطلح لأول مرة من طرف المجلة (The Economist) البريطانية فكانت بداية نحو الكثير من الدراسات والبحوث لفهم الظاهرة وأسبابها وتشخيص اقتصاديات الموارد الطبيعية الأخرى في العالم[1].

الفرع الثالث: الآثار السلبية للعنة الموارد على الاقتصاديات الريعية

يشير الاعتماد المفرط على الموارد الطبيعية إلى إمكانية وجود العديد من الآثار الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية، التي تحول المورد من نعمة إلى نقمة، ويمكن سرد أهمها فيما يلي:

_ **تراجع القطاعات الإنتاجية للاقتصاد:** وذلك بشكل خاص في القطاع الصناعي والزراعي أين تسجل معدلات نمو ضعيفة أو سالبة لهذه القطاعات، كما تنخفض نسبة مساهمتها في الناتج المحلي للدولة، وقد تم رصد هذا التراجع بشكل واضح في عدد كبير من البلدان المصدرة للموارد الطبيعية كالنفط؛

_ **نقص وتراجع فرص العمل:** تمتاز صناعة النفط والموارد الطبيعية عموما بكثافة رأس المال وليس العمالة، لذا نجد أن هذا القطاع لا يوظف أكثر من 01 بالمائة من اليد العاملة في هذه الدول، وعلى اعتبار أن العمل المطلوب في هذا القطاع عالي المهارة، عادة ما تملأ هذه الوظائف بأجانب من بلدان فيها تعليم عال متقدم، ومستويات تقنية أكثر تطورا؛

_ **تقلبات وصدمات الأسعار:** تتجه غالبية البلدان الغنية بالموارد الطبيعية إلى الاعتماد على إيراداتها في تمويل خدمات القطاع العام، وكذلك برامج التنمية الوطنية، ولكن تقلبات الأسعار الكبيرة والمفاجئة لهذه الموارد في السوق العالمية يمثل نعمة لها في حال ارتفاعها، ولكن انخفاضها يمثل صدمة اقتصادية، وتقشف مفاجئ وما يتبعه من عدم استقرار سياسي واقتصادي؛

_ **ضغوط العملة وتراجع شراء السلع المحلية:** يؤدي التدفق الكبير للأموال الأجنبية وتحويلها إلى العملة المحلية، إلى رفع سعر هذه الأخيرة قياسا بالعملات الأجنبية، ما يؤدي بدوره إلى رفع سعر السلع المحلية قياسا بالسلع الأجنبية، مما يضعف من قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية، فتعاني من الكساد وتؤدي إلى ضياع فرص العمل، ومن ثم زيادة الاعتماد على إيرادات المورد الطبيعي؛

_ **الطبيعة النضوب للموارد:** الموارد المستخرجة كالنفط والغاز غير قابلة للتجدد، فكل برميل من النفط أو متر مكعب من الغاز يتم ضخه من باطن الأرض، يدفع البلد المنتج خطوة أخرى باتجاه نفاذ هذا المورد، إن تصريحات التشجيع الذاتي على النمو الاقتصادي في البلدان المنتجة للنفط تقنع حقيقة أن البلد يزداد فقرا وليس غنى، ما لم يستطع تحويل ما يكسبه جراء التبادل مع السوق العالمية إلى مصدر ثروة متجدد؛[2]

_ **سوء إدارة الموارد:** إن الإدارة السيئة للموارد كانت ولا زالت سببا لوجود نمو اقتصادي بطيء وهش وتقود لعدم الاستقرار في البلدان التي تعتمد فقط على استغلال مواردها الطبيعية، كما أن سوء إدارة صادرات الموارد

[1] حليمي حكيمة، مرجع سبق ذكره، ص 122.

[2] صادق هادي، **لعنة الموارد والداء الهولندي في الاقتصاديات النفطية**، مرجع سبق ذكره، ص 15.

يحرم العديد من البلدان منافع اقتصادية ويكون تأثير سلبياتها عميقا وهيكليا، فالدولة التي تعتمد فقط على الموارد الطبيعية بصورة دائمة مع وجود إدارة اقتصادية سيئة يصبح فيها المورد لعنة بدلا من أن يكون نعمة؛

_ **الفساد:** فخلال فترة الطفرات الكبيرة والتقلبات الواسعة للأسعار قد لا تهتم الحكومة بهذه التقلبات والتذبذبات فتغفل أو تتجاهل الأساليب التي يمكن أن ينهب بها هذا الفائض ويحول إلى حسابات النخب الحاكمة أو مقربيها، وعندما ينخفض السعر فجأة فان ذلك ينعكس سلبا على جميع المتغيرات الاقتصادية التي نجم عن عدم التحوط المسبق، فتثير في كثير من الأحيان آثار عكسية وتعمل على تقليص البرامج الاجتماعية تآكل سيادة القانون وتراجع الدعم الشعبي وعدم القدرة على التمتع بالمكاسب الديمقراطية؛

_ **قلة التنويع الاقتصادي:** ذلك أن الجهود نحو تنويع الاقتصاد تصبح صعبة التحقيق على اعتبار أن عملية استخراج الموارد تكون إلى حد كبير أكثر مردودية من الصناعات الأخرى، ومع مرور الزمن تصبح الدول المصدرة للموارد الطبيعية أكثر اعتمادية على الصناعات الاستخراجية فوفرة الموارد الطبيعية قد لا يشجع الاستثمار الطويل الأجل في القطاعات الإنتاجية التي من شأنها أن تدعم اقتصادا أكثر تنوعا ذلك أن الزيادة السلبية من قطاعات الموارد تكون نتاج طابع المفاجئة في الأسعار، وبينما تميل قطاعات الموارد لتوفير عائدات مالية كبيرة فإنها تنشط كجزر منعزلة ضعيفة الروابط الأمامية والخلفية مع بقية القطاعات الاقتصادية.[1]

المطلب الثاني: مستويات ومحددات التنويع الاقتصادي

لنجاح عملية التنويع الاقتصادي لابد من معرفة مختلف السياسات المتحكمة في نجاحه أو فشله، ومن ثم يجب معرفة أنماط ومستويات التي يتم تركيز جهود التنويع الاقتصادي فيها.

الفرع الأول: محددات التنويع الاقتصادي

يرتبط التنويع الاقتصادي بمجموعة من السياسات الاقتصادية والقطاعية والمتغيرات الاقتصادية الكلية، التي تلعب دور أساسي في تحقيقه واستمراره، والتي من بينها ما يلي[2]:

_ **العوامل المادية** :من بينها الاستثمار ورأس المال البشري؛

_ **السياسات الاقتصادية الكلية** :السياسة المالية، السياسة النقدية، السياسة الاقتصادية الدولية...الخ؛

_ **السياسات القطاعية** :السياسة الفلاحية، السياسة الصناعية والسياسة السياحية...الخ؛

_ **المتغيرات الاقتصادية الكلية** :والتي من بينها سعر الصرف، التضخم ورصيد ميزان المدفوعات؛

_ **المتغيرات المؤسسية** :الحوكمة، البيئة الاستثمارية والوضع الأمني؛

_ **درجة الوصول إلى الأسواق:** درجة الانفتاح على التجارة في السلع والخدمات ورأس المال.

---

[1] باهي موسى، شعابنية سعاد، **التنويع الاقتصادي كخيار تنموي مستدام لمواجهة لعنة النفط في البلدان العربية المصدرة للنفط(عرض تجارب رائدة)**، الملتقى الوطني حول: المؤسسات الاقتصادية الجزائرية واستراتجيات التنويع الاقتصادي في ظل انهيار أسعار المحروقات 2017، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قالمة، الجزائر، 25 افريل 2017.

[2] شليحي الطاهر، بن موفق زروق، مرجع سبق ذكره، ص 204.

تم تحديد هذه المتغيرات الستة المؤثرة في نجاح عملية التنويع الاقتصادي في التقرير الصادر عن اللجنة الاقتصادية الإفريقية بالأمم المتحدة سنة 2006 سياسات لتحقيق التنويع؛ وعموما ولنجاح عملية التنويع الاقتصادي يمكن تحديد المحددات التالية:

_ **الحوكمة:** هي النشاط الذي تقوم به الإدارة وتتعلق بالقرارات التي تحدد التوقعات، أو منح السلطة، أو التحقق من الأداء، وتتألف إما من عملية منفصلة أو من جزء محدد من عمليات الإدارة أو القيادة، فالحوكمة الجيدة تساعد على زيادة التنويع الاقتصادي؛

_ **القطاع الخاص:** يلعب هذا القطاع دور مهم في التنويع الاقتصادي وذلك بقيادة وتسيير الابتكارات والنشاط الاقتصادي، كالاستثمار في البحث والتنمية للنشاطات الجديدة، وعليه يجب تحفيز دور القطاع الخاص وتعزيز روح المبادرة عن طريق وضع سياسات الصناعية والتجارية المواتية وإزالة العقبات البيروقراطية أمام الشركات الخاصة، لذا من الضروري على الحكومات أن تكون مدركة لاحتياجات القطاع الخاص، مثل تحسين مناخ الأعمال من خلال التواصل لإقامة شراكات بناءة مع القطاع الخاص؛

_ **الموارد الطبيعية** :حيث يمكن استعمالها في رفع السلع الإنتاجية المصدرة، واستخدام الإيرادات المتأتية من الصادرات في تطوير باقي القطاعات ومنه اتساع القاعدة الاقتصادية للبلاد، غير أن رفاهية مجتمع ما، لا تتحدد بالقدر المتاح من الموارد وإنما بالاستغلال الأمثل والكفء لتلك الموارد؛

_ **القدرة المؤسساتية والموارد البشرية** :حيث أن الاختلافات في نوعية المؤسسات يعتبر بالغ الأهمية في تحديد ما إذا كانت البلدان تتجنب لعنة الموارد الطبيعية(المرض الهولندي)، فالتنوع الاقتصادي يعتبر عامل مهم في توزيع الدخل والتخلص من الفوارق الاجتماعية في مستويات التعليم وغيرها، كما أن تأثير المؤسساتية على النمو الاقتصادي يكون على المدى الطويل أكثر من المدى القصير، ويشمل ذلك التأثير الاستثمار في رأسمال المادي والبشري، التكنولوجيا، التنظيم في الإنتاج إضافة إلى العوامل الجغرافية؛[1]

_ **البنية التحتية المساعدة:** إن الإنفاق على البنية التحتية يهدف إلى توفير مناخ جاذب للاستثمار المحلي والأجنبي، فضعف البنية التحتية تعد من العوامل الرئيسية لفشل أو انخفاض ربحية المشروعات، حيث يؤثر أيضا على توسعها أو القيام باستثمارات جديدة، إن تحسين هذه الأخيرة من خدمات الطرق، الاتصالات، الكهرباء، الطاقات، المياه....الخ، بالإضافة إلى توفير الأراضي في إطار مناطق صناعية وزراعية واعتبارها ضمن التزامات الدولة، ترتبط ارتباطا وثيقا بنمو الإنتاجية ورفع فعالية الاستثمار؛

_ **التكامل الإقليمي:** حيث أن تعزيز التكامل الإقليمي بين الاقتصاديات المتقاربة جغرافيا يشمل تنسيق المعايير والأنظمة التقنية المختلفة، وإصلاح الجمارك ومراقبة الحدود، وهذه التدابير حاسمة لتعزيز مناخ الأعمال في المنطقة،

[1] صفيح صادق، عامر عامر آسيا، **مساهمة مستوى التنويع الاقتصادي في النمو الاقتصادي بالجزائر خلال الفترة 1980_2016(دراسة قياسية)**، الملتقى الدولي الأول حول إستراتجية تطوير القطاع الصناعي في إطار تفعيل برنامج التنويع الاقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة02، يوم 06_07 نوفمبر 2018.

مما يخلق مجاميع اقتصادية إقليمية يمكن أن تضع الأسس من أجل التنوع الاقتصادي وخلق أسواق مشتركة وتجميع الموارد؛

_**سياسات الدعم والتحفيز**: إن سياسات الإعانات والدعم المقدمة للقطاع العام على حساب القطاع الخاص لها نتائج سلبية على فعالية القوى العاملة الإبداعية، ويخفض من سعي المواطنين وراء ريادة الأعمال في القطاع الخاص، ولتدارك هذا وجب على الحكومات أن تبادر إلى خلق بيئة ومناخ أعمال مساعد على جذب الاستثمار في القطاع الخاص، وذلك من خلال تطوير النظام التعليمي مع التركيز على جوانب التأطير والتكوين المتخصص وبرامج البحث والتطوير، من أجل رفع من مستوى وقيمة مؤهلات الموارد البشرية المتخصصة،كذلك الدعم المقدم عن طرق فرض إجراءات جمركية على الواردات من أجل حماية الصناعات والمنتجات المحلية من المنافسة الأجنبية حتى تتمكن من تحقيق ميزة تنافسية والقدرة على الدخول مجال التصدير[1].

وعليه فان غياب قطاع خاص حيوي، وقوة عاملة ماهرة ومتطورة وبيئة مؤسسية وقانونية مشجعة، وكذلك عدم استقرار في الاقتصاد الكلي كالارتفاع في معدلات التضخم لا يساعد على إنشاء وتطوير صناعات جديدة أو خلق مناخ ملائم لعملية تنويع الأعمال، كما أن نجاح التنويع الاقتصادي يتطلب توافر الخدمات المساندة والأساسية مثل التعليم والتدريب والخدمات الصحية، مما يسهم في رفع معدلات الإنتاج والإنتاجية، كما يتطلب أيضا توفر بنية تحتية متطورة من خدمات المواصلات والاتصالات والمنافع العامة وغيرها.[2]

الفرع الثاني: مستويات التنويع الاقتصادي

يوجد جوانب وأشكال مختلفة من التنويع، قد يكون التنويع في جعل الهيكل الإنتاجي للبلد أكثر تنوع وأقل اعتمادا على عدد قليل من الأنشطة، وقد يكون تنوع على صعيد التجارة الخارجية بتوسيع سلة الصادرات للبلد وتركيز وارداتها، أو تنويع عن طريق دخول أسواق جديدة للتصدير بوجه عام.

أولا: تنويع القاعدة الإنتاجية

يتمثل هذا النوع بشكل خاص عند تحقيق تغيير في بنية الإنتاج، وهو ينطبق بشكل خاص على الاقتصاديات القائمة على الموارد المنحصرة في إنتاج وتصدير المنتجات الأولية، يحصل هذا التنويع عندما تتحقق حالة تناسب في المساهمة النسبية والضرورية للقطاعات الاقتصادية في توليد الناتج الوطني، وهذه القطاعات تشتمل على الزراعة، الصناعة بنوعيها الاستخراجية والتحويلية، إضافة إلى قطاع الخدمات؛ إن ديناميكية نمو الإنتاجية في الصناعة أسرع من مثيلتها في بقية القطاعات الاقتصادية وذلك راجع إلى قابلية هذا القطاع على استيعاب المنجزات العلمية والتكنولوجيا المتقدمة والأساليب الحديثة في إدارة وتنظيم العمل والإنتاج وتوفير مجالات أوسع وآفاق أرحب لإقامة الإنتاج الكبير والمتخصص في فروعه المختلفة[3]، كما أن تنويع الإنتاج يقوم بالإجمال على الميل

[1] خمخام عطية، مرجع سبق ذكره، ص80.

[2] جحنين كريمة، **نحو سياسات اقتصادية بديلة لتنويع الاقتصاد الجزائري خلال لفترة 2000_2018**، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير تخصص الادارة المالية للمؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، الجزائر، 2021، ص 120.

[3] بللعما أسماء مرجع سبق ذكره، ص 21.

إلى زيادة الوزن النسبي لهذا القطاع (الصناعة) في مجمل النشاط الاقتصادي، باعتباره محور التحولات الهيكلية في الاقتصاد، وذلك بالنظر إلى دوره كقطاع قيادي يضمن توسعا وتشابكا متناميين لكافة النشاطات الاقتصادية[1].

ثانيا: تنويع التجارة الخارجية

يرتبط هذا التنويع إلى حد كبير بتحليل الهيكل السلعي للصادرات والواردات، فمن خلال دراسة التنويع السلعي للصادرات يمكن معرفة مدى الاعتماد على تصدير سلعة واحدة، عن طريق قياس نسبتها إلى إجمالي الصادرات، وكذا طبيعة هذه السلعة، فشدة الاعتماد هذه ستؤثر في إمكانية استمرار عملية التنمية الاقتصادية، وبالتالي فإن تنويع هيكل الصادرات سيكون الحل الأمثل لاستمرارها؛ يقصد هنا بعملية تنويع الصادات توسيع أصنافها، وذلك ليس بتزويد الأسواق الخارجية بالخامات الأولية فحسب بل أيضاً بمنتجات معالجتها وتحويلها وتصنيعها، ثم بالصناعات نصف الجاهزة من الإنتاج المحلي، كما أن شدة التنوع في التركيب السلعي للواردات وعدم التركيز على مجموعة معينة من السلع، سيؤثر على مسار التنمية الاقتصادية ويفقدها استقلالها، ولذلك فإن تنويع الواردات، قد يعني تقليل أصنافها على عكس الصادرات، وذلك بأن يشطب البلد المستورد من قائمة البضائع بعض المنتجات، ثم تدريجياً أصنافاً كثيرة من المنتجات بقدر ما ينظم إنتاجها في أراضيه وعوضا عن ذلك يتم التركيز على المنتجات الصناعية ذات التكنولوجيا العالية والمعقدة.[2]

ثالثا: تنويع الأسواق الخارجية

تعتبر عملية استهداف أسواق دولية واسعة ومتنوعة ضروري وهي ضمن الاستراتجيات الحديثة للتصدير، خاصة في ظل الأوضاع الاقتصادية الحالية التي أصبحت تتسم بعدم الاستقرار، فالتعامل مع أسواق محدودة وما يمكن أن تتعرض له من اضطرابات سوف يكون له انعكاسات خطيرة على الدول المصدرة مثل ما هو الحال اليوم في السوق البترولية، وعليه تعتبر إقامة شبكة واسعة من الأسواق الدولية من أهم الخيارات المتاحة حاليا.[3]

المطلب الثالث: آليات التنويع الاقتصادي

يأتي التنويع الاقتصادي كأحد الآليات الهامة لتحقيق نمو اقتصادي مستدام في الدول النفطية، وقد زاد من أهميته الاعتماد الكبير على قطاع النفط في هذه الدول، والتي يجب أن تأخذ في الاعتبار السمتين الأساسيتين له(النفط)، وهما عدم قابليته للتجدد وتقلب أسعاره. في الواقع لا يمكن وضع آلية موحدة للتنويع الاقتصادي لكل الدول النفطية نظرا لاختلاف ظروفها، ولكن نظرا لتشاركها في بعض الخصائص يمكن وضع بعض البنود التي تشكل خطوط عريضة للتنويع في هذه الدول. ومن بين هذه الآليات يمكن أن نذكر:

ـ إعادة الاعتبار لدولة التنمية: لقد طرحت فكرة الدولة ذات التوجه التنموي في أدبيات التنمية الاقتصادية منذ زمن ليس ببعيد، باعتبارها الجهة التي تستطيع أن تقود عمليات التصنيع بشكل سريع، خاصة عندما تكون في

[1] صادق هادي، **لعنة الموارد والداء الهولندي في الاقتصاديات النفطية**، مرجع سبق ذكره، ص 07.

[2] بللعما أسماء مرجع سبق ذكره، ص 22.

[3] نصير عبدالله، عبد الحميد حفيظ، **محددات التنويع الاقتصادي في بعض الدول العربية(دراسة قياسية للفترة 2000_2019)**، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد 07، العدد 02، 2022، ص414.

مستويات متخلفة على مضمار التقدم الاقتصادي. وتعتبر الدولة تنموية ، إذا تمكنت من إطلاق عملية تنموية متواصلة، لا تقتصر فقط على معدلات نمو مرتفعة في الناتج المحلي الإجمالي، و إنما تحدث تحولات جذرية في هيكل الإنتاج المحلي، وفي علاقتها بالاقتصاد الدولي، وانطلاقا من ذلك يتأكد الدور التدخل الهام والمحفز للدولة في العملية التنموية، والذي يأخذ شكل التوجيه الاستراتيجي لعملية التنمية، الذي يهدف إلى إحداث تغيرات كبيرة وجوهرية في التركيبة القطاعية للاقتصاد الوطني، تقود إلى تحقيق التنويع الاقتصادي من جهة، ورفع معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي من جهة أخرى[1].

_ **تقوية الروابط بين القطاعات الإنتاجية وفروعها المختلفة:** لتحقيق التنويع الاقتصادي وجب تقوية الترابط الموجود بين القطاعات الإنتاجية من خلال ما يلي[2]:

- استغلال فترات ازدهار قطاع المحروقات من خلال تطعيمه للقطاعات الإنتاجية الأخرى وحتى القطاع نفسه، وهذا من خلال الرفع من كفاءة استخدام الإيرادات النفطية في تنشيط وتفعيل هذه القطاعات، وهذا بغية بناء قاعدة إنتاجية قوية ومتوازنة، أي استخدام العوائد المالية من قطاع المحروقات لتحقيق التنويع الاقتصادي الذي يعتبر كوسيلة في تحقيق التنمية الاقتصادية والتوجه نحو تحقيق التنمية المستدامة؛
- التعزيز والرفع من التكاملات الخلفية والأمامية بين القطاعات الإنتاجية وخاصة بين القطاع الفلاحي والقطاع الصناعي وهذا من خلال عملية تموين القطاع الفلاحي للنشاطات الإنتاجية للقطاع الصناعي، وتنمية القدرات الإنتاجية عن طريق تموين القطاع الصناعي بوسائل ومواد العمل التي يحتاجها القطاع الفلاحي؛
- ضرورة التنسيق بين مختلف وزارات القطاعات الداعمة وإدارتها المحلية بخصوص المحاور المشتركة بين هذه القطاعات وخاصة مع القطاعات المحورية، مثل قطاع النقل وقطاع تكنولوجيات المعلومات والاتصالات باعتبار استعمال وسائل النقل وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في مختلف الأنشطة الاقتصادية والرفع من الأهمية النسبة بخصوص هذا الاستخدام، والرفع من الأهمية النسبية لمخرجات القطاعات الإنتاجية الموجهة للقطاعين(الأثر العكسي).

_ **إقامة شراكة فعالة بين القطاعين العام والخاص:** يعتبر العمل على ترسيخ نظام اقتصادي مختلط، قائم على أساس الشراكة الواسعة والتعاون والتنسيق بين القطاعين العام والخاص، وتحديد أدوار كل منهما في عملية التنمية الاقتصادية، من أهم الآليات التي تدفع بنجاح عملية التنويع الاقتصادي، وذلك بالنظر إلى أن حدوث تفاعل كبير بين القطاعين، وفي مختلف أوجه النشاط الاقتصادي، يؤدي إلى ارتفاع العائد التنموي الديناميكي الناتج عن هذه التفاعلات، خاصة وأن علاقات الترابط والتشابك بين فروع النشاط الاقتصادي في المراحل الأولى للنمو

[1] صادق هادي، **دور التنويع الاقتصادي في تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاديات النفطية**، مذكرة ماجستير في علوم التسيير تخصص اقتصاد دولي وتنمية مستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف01، الجزائر، 2014، ص43.

[2] دعمي محمد، **واقع مساهمة القطاعات الإنتاجية في تحقيق التنويع الاقتصادي ودورها في الخروج من صفة الأحادية في الجزائر(دراسة تحليلية للفترة 2000_2020)**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 18، العدد 29، 2022،ص35.

الاقتصادي، تنشأ عادة بين الوحدات الاقتصادية العامة والخاصة، وما بين مختلف القطاعات الاقتصادية، الأمر الذي يقود إلى تعظيم الصلات بين المكونات الاقتصادية التقنية والمؤسسية، التي تربط بين مختلف أجزاء الاقتصاد القومي[1].

_ **تطوير قطاع الطاقة المتجددة:** يؤدي تنوع الموارد الطبيعية إلى تحقيق زيادة في أنواع الصادرات، لكن هناك العديد من الدول الغنية بالنفط لا تستغل مواردها الطبيعية المتنوعة بشكل جيد في تنويع قاعدتها الاقتصادية وتركز اهتمامها فقط على النفط. إن الدول النفطية يمكن أن تحقق الاستفادة القصوى من الموارد الطبيعية المتجددة لتحقيق أقصى تنوع ممكن لاقتصادها وفك ارتباطها بقطاع النفط، ويمكن في هذا المجال أن تكون هناك عمليات تدخل من قبل الحكومات من خلال توجيه ودعم المؤسسات المحلية لاستغلال هذه الموارد ويمكن حتى إقامة شراكة مع شركات أجنبية، ومن بين الطاقات المتجددة التي يمكن استغلالها من طرف الدول النفطية في تنويع مصادر الطاقة كالطاقة المائية، الطاقة الشمسية، طاقة الرياح، طاقة الأمواج، الطاقة النباتية، والطاقة العضوية؛ وقد زاد الاهتمام في السنوات الأخيرة بالطاقة المتجددة على اثر التحديات التي تواجهها الدول من جراء اعتمادها على طاقات ناضبة كالتلوث البيئي والوضع الاقتصادي بعد نفاذ النفط، فضلا عن عدم الاستقرار الاقتصادي التي تعيشه الدول نتيجة اعتمادها بشكل أساسي على النفط.[2]

_ **الاهتمام بمستوى التعليم، التكوين، البحث والتطوير:** من أهم المقومات التي تساهم في التنمية الاقتصادية نجد رأس المال البشري بالموازات مع رأس المال المادي، فإذا كان التنويع الاقتصادي وسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية، فالاستثمار في رأس المال البشري(الإنفاق على التعليم والتكوين)من أهم الضروريات في الوقت الراهن لتحقيق التنويع الاقتصادي، هذا بالإضافة إلى البحث والتطوير الذي يرتبط ارتباطاً ايجابيا بالتنمية الاقتصادية، وبالتالي يلعب التعليم، التكوين، البحث والتطوير دورا أساسيا وقاعديا كمنطلق وجب توفره في عملية تحقيق التنويع الاقتصادي، ويحصل ذلك من خلال ما يلي:

- الاهتمام بالبحث والتطوير في كل القطاعات الإنتاجية عن طريق الرفع من الإنفاق العام الموجه لهذا المجال، وكذلك زيادة حجم الإنفاق العام والخاص الموجه للتكوين والتأهيل المستمرين في ميدان استخدام تكنولوجيات المعلومات والاتصالات والموجه للبحث والتطوير، من أجل اكتساب المعارف التقنية والتكنولوجية وهذا كله بغية الرفع من الإنتاجية؛

[1] صادق هادي، **دور التنويع الاقتصادي في تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاديات النفطية**، مرجع سبق ذكره، ص 43.

[2] نوي نبيلة، **اثر التنويع الاقتصادي على استدامة التنمية الاقتصادية في الدول النفطية(دراسة تجربة: الجزائر، الإمارات، النرويج)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2017، ص97_ 100.

- الرفع من كفاءة التعليم والتكوين في كل التخصصات وخاصة منها المرتبطة بقطاعات الفلاحة، الصناعة، السياحة، النقل وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات وملائمة النظم التربوية، التعليمة والتكوينية لمتطلبات هذه التكنولوجيا، على اعتبار اعتماد هذه الأخيرة على العلم والمعرفة؛
- مسايرة سياسات القبول والتوجيه في تخصصات التعليم والتكوين واحتياجات سوق العمل.[1]

_ تفعيل ومتابعة تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي: ينصرف الإصلاح الاقتصادي إلى ترك إدارة النشاط الاقتصادي إلى قوى السوق، وتقليل نطاق التدخل الحكومي، بما يكفل تحسين الكفاءة التخصصية لموارد المجتمع. ويصبح ذلك مطلبا ضروري عندما يعاني اقتصاد الدولة من عجز كبير في الموازنة العامة، تضخم جامح، ارتفاع في درجة الحماية، سعر صرف مقوم بأعلى من قيمته، وديون خارجية كبيرة، ويطلق على هذه البرامج عدة مسميات منها برامج الإصلاح الاقتصادي والتعديل الهيكلي، وتشتمل الملامح العامة لهذه البرامج على عناصر تشكل حزمة متكاملة من التغيرات الهيكلية[2]، والتي يتطرق الجدول التالي لبعضها:

الجدول(2_2): بعض تدابير الإصلاحات الهيكلية

النطاق	التدابير المتخذة
إصلاحات سوق العمل	_ توفير الحماية للعاملين في ظل ظروف العمل غير المواتية؛ _ زيادة العوامل التحفيزية لكبار السن و رفع سن التقاعد؛ _ تقديم مزيد من التسهيلات المتعلقة بنظام الأجور؛ _ إصلاح تشريعات حماية العمالة لمنع انتشار سوق العمل المزدوج؛ _ الحد من تكاليف العمل غير المباشرة؛ _الإصلاحات والتشريعات المتعلقة بدفع رواتب العاملين ومستحقاتهم المادية في حالة الفصل عن العمل؛ _تحفيز العاملين من خلال الحد من الشروط اللازمة للحصول على إعانة العجز التام؛ _ التركيز على الضرائب غير المباشرة بدلا من الضرائب المباشرة.
إصلاحات سوق المنتجات	_ تعزيز مصداقية التشريعات الخاصة بأسواق المنتجات؛ _ إلغاء العقبات القانونية التي تمنع من دخول السوق؛ _ إزالة العقبات التي تواجه الاستثمارات المباشرة؛ _ إلغاء القيود الجمركية؛ _ ترشيد دور الدولة في الحياة الاقتصادية؛ _ الحد من القوانين التي تشرعها الحكومة تجاه الأسعار؛ _ تبسيط الإجراءات والحصول على أذونات البدء في ممارسة أنشطة الأعمال.
الأسواق المالية	_ شفافية التشريعات والقوانين؛

[1] دعمي محمد، مرجع سبق ذكره، ص 34.

[2] مرزوقي عمر، كشرودة شهيناز، **تحديات خطاب التنويع الاقتصادي في الجزائر في ظل واقع تنموي مأزوم**، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 14، 2018، ، ص 271.

	ـ زيادة الكفاءة التشغيلية؛ ـ تعزيز الأطر الرقابية.
البنية التحتية	ـ تشجيع الاستثمارات العامة؛ ـ تحفيز قطاع الاستثمارات الخاصة بتقديم التسهيلات المناسبة.
قطاع التعليم	ـ تعزيز الكفاءة والاهتمام بمرحلة التعليم الأساسي؛ ـ تعزيز الكفاءات وجودة مرحلة ما بعد التخرج(دراسات عليا)وما شابهها.
الابتكار	ـ دعم المشاريع المشتركة بين القطاع الخاص والعام؛ ـ زيادة فعالية تشريعات براءات الاختراع وحماية الملكية الفكرية؛ ـ دعم الكفاءات الواعدة في مجال الابتكار.

المصدر: اسماعيل محمد، عبد المنعم هبة، **دور الإصلاحات الاقتصادية في دعم النمو في الدول العربية**، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2018، ص20.

تؤثر هذا الإصلاحات بشكل رئيسي على مستويات الإنتاجية التي تعد بدورها أهم قناة ينتقل بموجبها تأثير هذه الإصلاحات للقطاع الحقيقي.

ـ **الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حجر الزاوية في تحقيق تطور اقتصادي، ويعود ذلك لمردودها الاقتصادي الإيجابي على الاقتصاد من حيث دورها الرائد في توفير فرص عمل جديدة ، وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار وما تحققه من تعظيم للقيمة المضافة ، وزيادة حجم المبيعات ، ويظهر دورها الحيوي في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في أنها تمثل نحو 80 ـ 90 بالمائة من إجمالي المؤسسات العاملة في معظم دول العالم ، ولها مساهمات كبيرة في المساهمة في تنويع مصادر الدخل، وتوفير مناصب العمل، كما تتكامل مع المؤسسات الكبيرة بتوفير المنتجات والخدمات التي تحتاجها.[1]

ـ **تعزيز دور الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات خارج النفط:** زادت الرغبة في الاعتماد على الاستثمار الأجنبي من قبل العديد من الاقتصاديات النامية كسياسة تنويعية تهدف إلى تنويع القاعدة الاقتصادية البديلة للقطاع النفطي، وفي ضوء الظروف الاقتصادية الراهنة التي تعاني منها الدول النفطية أصبح عليها إن تتعامل مع هذه الاستثمارات بوصفها واقعا لابد من التفاعل معه كمصدر مهم لتمويل الاحتياجات والمتطلبات الضرورية لتنفيذ خطط الإنتاج والتطوير هذا إلى جانب أن الاستثمارات الأجنبية تعد مصدر لنقل التكنولوجيا والخبرة والانفتاح على الأسواق الدولية وإمكانية النفاذ إليها؛ وللاستفادة من هذه الاستثمارات في تنويع القاعدة الاقتصادية يجب توفر مجموعة من الشروط أهمها:

- توفير مناخ استثماري مناسب لاستقطاب الاستثمار الأجنبي من خلال النظام السياسي الديمقراطي والأجواء الأمنية المستقرة وتوفير الأطر القانونية والتشريعية، وزيادة درجة الشفافية ومكافحة الفساد؛

[1] منصوري هواري، بدوي سامية، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الاقتصاد الوطني والخروج من التبعية الكاملة للريع البترولي**، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 01، العدد 05، 2017، ص158.

- توجيه الاستثمارات الأجنبية إلى القطاعات ذات الأولوية وذات القيمة المضافة العالية والتي تملك تأثير قوى على إحداث ترابط قطاعي وتفعيل الاقتصاد المحلي؛
- العمل على استخدام الأمثل للموارد من خلال تمويل وتوجيه عنصر العمل و روس الأموال الأجنبية إلى فروع وأنشطة القطاعات الإنتاجية غير نفطية.[1]

المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية للتنويع الاقتصادي

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في عملية التنويع الاقتصادي، وهذا اعتبارا لمزاياها المتعددة، حيث تلعب هذه المؤسسات دورا هاما في الاقتصاديات المتقدمة والنامية، حيث يعتمد علها للخروج من الأزمات الاقتصادية ومعالجة البطالة وتقوية الصادرات وتنمية المجتمعات المحلية، وتقاس أهميتها بمؤشرات عديدة، منها نسبة مساهمتها في توظيف العمالة، الناتج المحلي الإجمالي، القيمة المضافة، وفي الصادرات.

المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية في اقتصاديات مختلف الدول، وذلك لقدرتها على التجديد والابتكار، وكذلك تحسين فاعلية المؤسسات الكبيرة، بإعادة النظر في أحجام الوحدات الإنتاجية التابعة لتلك المؤسسات، وتجزئتها إلى وحدات صغيرة ذات كفاءة أعلى، ويمكن إيجاز أهميتها الاقتصادية في النقاط التالية:

_ **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جذب وتعبئة المدخرات:** تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد مجالات جذب المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في مختلف القطاعات، حيث تسهم في توفير مناصب عمل جديدة، انطلاقا من أنها تعتمد أساسا على محدودية رأس المال مما يعد عنصرا لجذب صغار المدخرين لأن مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات، ومن ناحية أخرى فإنها تتوافق وتفضيل صغار المدخرين الذين لا يميلون لنمط المشاركة التي لا تمكنهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

_ **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات:** تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في تنمية الصادرات ويرجع ذلك إلى عدة عوامل تكسب السلع والخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية نذكر منها ما يلي:

- منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما يظهر فيها مهارات العمل اليدوي الذي يلقى قبولا ورواجا في الأسواق الخارجية؛
- اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فنون إنتاجية كثيفة العمل مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة وبالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير؛
- تمتعها بقدر كبير من المرونة في التحول من نشاط لآخر ومن خط إنتاج لآخر ومن سوق لآخر لانخفاض حجم إنتاجها نسبيا على المدى القصير.

[1] نوي نبيلة، مرجع سبق ذكره، ص 93.

_ **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التكامل الصناعي:** من الطبيعي أن تتواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة معا في ظل المنافسة السائدة في الأسواق بمختلف مستوياتها، لكن تكاملها يعتبر ظاهرة صحية، تدفع عملية التنمية إلى الأمام. فالمؤسسات الكبيرة تسود في النشاطات ذات الكثافة الرأس مالية العالية، بينما المؤسسات الصغيرة تسود في النشاطات التي لا تظهر فيها أهمية وفرات الحجم، وعلاقة التكامل بينهما يمكن أن تكون مباشرة أو غير مباشرة؛[1]حيث تلعب هذه المؤسسات دورا هاما في دعم المؤسسات الكبيرة من خلال توزيع منتجاتها وإمدادها بمستلزمات الإنتاج، ومن خلال تصنيع بعض مكوناتها وإجراء العمليات الإنتاجية التي يكون من غير المجزى اقتصاديا تنفيذها بواسطة المشروع الكبير، وبذلك تساهم هذه المؤسسات في تدعيم علاقات التشابك القطاعي في الاقتصاد الوطني.

_ **العمل على تنويع الهيكل الاقتصادي** : تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الهيكل الاقتصادي من خلال نشاطاتها المتعددة والمتباينة، كما تساعد على تغيير الهيكل السوقي من خلال تخفيف حدة التركيز وزيادة درجة المنافسة بين الوحدات الإنتاجية والخدمية، فضلا عن تنمية المدن الثانوية مما يساعد على التخفيف من حدة التمركز العمراني والتحضر الزائد لعواصم الدول ومدنها الرئيسية.

_ **تعظيم العائد الاقتصادي:** على الرغم من أن إنتاجية العامل في المشروعات الكبيرة أعلى منها في المشروعات الصغير، وقد يعود ذلك إلى اعتماد المشروعات الصغيرة على تقنيات إنتاج غير متقدمة وكثيفة الاستعمال للعمل، فلو أننا ربطنا رأس المال المستثمر للعامل والفائض الاقتصادي سيظهر أن المشروعات الصغيرة هي الأكفأ من حيث تعظيم الفائض الاقتصادي لوحدة رأس المال، و رأس المال المستثمر[2].

إضافة لما سبق، تكمن الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للدول النامية في:[3]

_ تستخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فنونا إنتاجية بسيطة نسبيا تتميز بارتفاع كثافة العمل، مما يساعد على مواجهة مشكلة البطالة، دون تكبد تكاليف رأس مالية عالية؛

_ ميزت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالانتشار الجغرافي، مما يساعد على تقليل التفاوتات الإقليمية، وتحقيق التنمية المكانية المتوازنة؛

_ توفر هذه المؤسسات سلعا وخدمات لفئات المجتمع ذات الدخل المحدود؛

_ توفر فرصا عديدة للعمل لبعض الفئات، وبصفة خاصة النساء والشباب، وجموع النازحين من المناطق الريفية، غير المؤهلين بعد للانضمام إلى قطاع الأعمال الكبيرة والقطاع المنظم بصفة عامة؛

---

[1] كروش محمد الامين، عمري عائشة، **أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية(الأهمية والدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة)**، يوم دراسي حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم التنمية المحلية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البويرة، الجزائر، يوم 2016/04/25.

[2] جيهان عبد السلام عباس، **دور المشروعات الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية في مصر**، ملتقى العلمي حول: تمويل وإدارة مشروعات ريادة الأعمال وأثرها على التنمية الاقتصادية، كلية الدراسات الإفريقية العليا، جامعة طنطا، مصر، 2020، ص 11.

[3] أحمد ابراهيم دهشان، **دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق مستهدفات التنمية الاقتصادية في مصر**، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد11، العدد 02، 2021، ص109.

_ تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتلبية احتياجات الأسواق من السلع والخدمات المتخصصة والتي ترتبط بأذواق وتفضيلات المستهلكين.

كما يمكن إجمال أهم الاعتبارات الاقتصادية التي دفعت الدول الصناعية المتقدمة إلى الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:[1]

_ انخفاض معدلات الربحية للمؤسسات الكبيرة المدمجة لوحدات إنتاجية صغيرة، بسبب عدم القدرة على الاستفادة من مزايا الحجم الكبير؛

_ الطاقة الإنتاجية في الكثير من الصناعات الأساسية، سرعة التطور التكنولوجي، التوسع في استخدام التقنيات الحديثة، انتشار طريقة الإنتاج على دفعات أو طلبيات صغيرة؛

_ ازدياد فرص العمل الجديدة التي توفرها المؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة؛

_ ارتفاع مساهمة قطاع الأعمال الصغيرة في نشاط التصدير؛

_ تزايد الاتجاه لتدويل النشاط من خلال تكثيف الاستثمارات الأجنبية المباشرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

عموما يمكن القول إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تؤدي أدوارا تنموية على درجة كبيرة من الأهمية، في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء.

المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مؤشرات التنويع الاقتصادي

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تنويع الهيكل الاقتصادي وخلق قيمة مضافة، كما تشكل مصدرا هاما لخلق فرص العمل في العديد من دول الاقتصاديات المتقدمة والنامية.

الفرع الأول: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمال

يأتي خلق مناصب عمل في مقدمة الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بتوفير فرص عمل أكثر وفرة واستمرارية لتشغيل الشباب، والتخفيف من حدة البطالة التي تعاني منها معظم الدول، وذلك بتكلفة منخفضة نسبيا إذا ما قورنت بتكلفة خلق فرص العمل بالمؤسسات الكبيرة، ومن ثم تخفيف العبء على ميزانيات الدول المختلفة في هذا المجال.

فحسب إحصاءات البنك الدولي ستكون هناك حاجة إلى 600 مليون وظيفة بحلول عام 2030 لاستيعاب القوى العاملة العالمية، مما يجعل لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أولوية عالية للعديد من الحكومات حول العالم؛ ففي الأسواق الناشئة، يتم إنشاء معظم الوظائف الرسمية من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تخلق 7 من أصل 10 وظائف[2].

[1] أحمد ابراهيم دهشان، مرجع سبق ذكره، ص 108.

[2] الأمم المتحدة، **يوم المؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة**، 2022/06/27، https://www.un.org/ar/observances/micro-small-medium-businesses-day، تاريخ الاطلاع: 2022/09/14.

الجدول(2_3): نسب توزيع العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المنطقة لسنة 2019

	EAP	ECA	LAC	MENA	SA	SSA
المصغرة	21.3	21.4	31.7	24.7	19.6	34.3
الصغيرة	18.6	25.8	11.1	11.5	5.3	6.5
المتوسطة	46.0	42.8	25.9	20.1	8.6	9.3

EAP:شرق آسيا والمحيط الهادي، **ECA**: أوروبا وآسيا الوسطى، **LAC**: أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، **MENA**: الشرق الأوسط وشمال افريقيا، **SA**: جنوب آسيا، **SSA**: إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى.

Source: International Labour Organization, ***SMALL MATTERS (Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs)***, 2019, p 30.

فحسب تقديرات لحصص العمالة في مختلف فئات حجم المؤسسات التي قدمتها منظمة العمل الدولية، تشير إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توفر أكثر من ثلثي من إجمالي العمالة، وتشير المقارنة بين المناطق المختلفة إلى أن هذه المؤسسات تتمتع بأعلى نصيب من العمالة في أوروبا وآسيا الوسطى(ECA) بما يقارب 69 بالمائة، تليها شرق آسيا والمحيط الهادي بأكثر من 64بالمائة، وتلعب المؤسسات المصغرة دورا بارزا في إفريقيا جنوب الصحراء(SSA)، وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي(LAC)، حيث تمثل 34 بالمائة و 31.7بالمائة من العمالة على التوالي. إن هذه التباينات في النسب راجع إلى الاختلافات في مستويات دخل الدولة، والقطاع الرسمي وغير الرسمي.

الجدول(2_4): نسب توزيع العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مستويات دخل الدول لسنة 2019

عدد العمال	دول الدخل منخفض	دول الدخل المتوسط المنخفض	دول الدخل المتوسط المرتفع	دول الدخل المرتفع
09_02	37.4	22.7	21.9	21.7
49_10	3.0	6.5	18.6	24.5
أكثر من 50	6.1	9.6	43.7	42.4

Source : International Labour Organization, op_cit, p 29.

تراوح متوسط نسبة مساهمة أصغر فئة من المؤسسات (09_02 موظفا) 21بالمائة في البلدان ذات الدخل المتوسطة المرتفع و37بالمائة في بلدان الدخل المنخفض، في حين نجد أن حصة العمالة في المؤسسات الصغيرة(49_10 موظفا) ترتفع من 3بالمائة في الدول منخفضة الدخل إلى 24بالمائة في الدول مرتفعة الدخل، عموما يمكن القول أن لنصيب العمالة في المؤسسات المصغرة علاقة عكسية مع زيادة مستوى الدخل في البلد، ويزداد حجم العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع ارتفاع مستوى الدخل أي علاقة طردية.

يمكن ارجعا هذه العلاقة إلى طبيعة القطاع التي تعمل به المؤسسات بصفة عامة، حيث نجد أن المؤسسات المصغرة في الغالب تعمل في قطاع غير رسمي التي تكون فيه فرص إنشاء مؤسسات أسهل منه في القطاع الرسمي،

وتتميز الدول ذات الدخل المنخفض بهذا النوع من القطاعات لذلك نجد أن حصة العمالة به مرتفع على عكس الدول مرتفعة الدخل، والجدول يوضح ذلك:

الجدول(2_5): نسب توزيع العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاع الرسمي وغير الرسمي لسنة 2019

القطاع	دول الدخل منخفض	دول الدخل المتوسط المنخفض	دول الدخل المتوسط المرتفع	دول الدخل المرتفع
الرسمي	08	22	52	84
غير الرسمي	30	29	15	05

Source : International Labour Organization, op_cit, p 32.

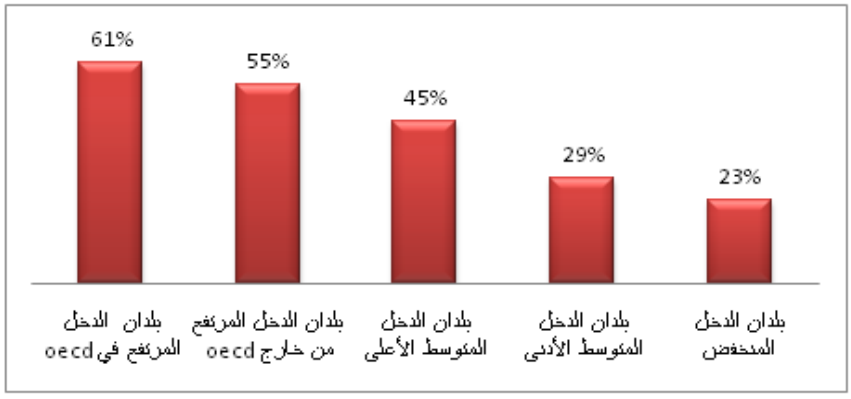
يظهر جليا العلاقة العكسية بين القطاع غير الرسمي ومستوى الدخل للبلد، ففي البلدان ذات الدخل المرتفع توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يعمل بها اقل من 250 موظفا أكثر من 84بالمائة من الوظائف في القطاع الرسمي، أما في الدول منخفضة الدخل فتميل هذه النسبة إلى الانخفاض حيث تشكل 08بالمائة فقط في القطاع الرسمي و30بالمائة في القطاع غير الرسمي، ويتشكل التوظيف بشكل أساسي في القطاع غير الرسمي من مؤسسات المصغرة كما تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا ولكن بنسب منخفضة جدا. وعلى الرغم من هذا الارتباط السلبي هناك العديد من القيم المتطرفة التي تكون بها حصة العمالة في القطاع غير الرسمي أعلى أو اقل بكثير مما هو متوقع بالنسبة لمستوى دخلها، وذلك راجع لعدة أسباب كعدم الاستقرار الاجتماعي والسياسي، وعوامل أخرى.

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي

لا تكتفي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم بتوفير فرص العمل فحسب، بل تشكل أيضا محركا للنمو الاقتصادي، حيث تساهم في معظم بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) بأكثر من 50بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي، وتشير بعض التقديرات العالمية إلى أن هذا الرقم يصل إلى 70بالمائة، ويختلف هذا الإسهام باختلاف القطاعات، ويكون مرتفعا للغاية في قطاع الخدمات، الذي تستأثر فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 60بالمائة أو أكثر من الناتج المحلي الإجمالي في جميع بلدان (OECD) تقريبا.[1]

[1] منظمة العمل الدولية، **قوة المشاريع الصغيرة: تحرير إمكانات المنشآت الصغيرة والمتوسطة**، اكتوبر2019، على الرابط: https://www.ilo.org/infostories/ar-AE/Stories/Employment/SMEs#intro ، تاريخ الاطلاع: 2022/09/18.

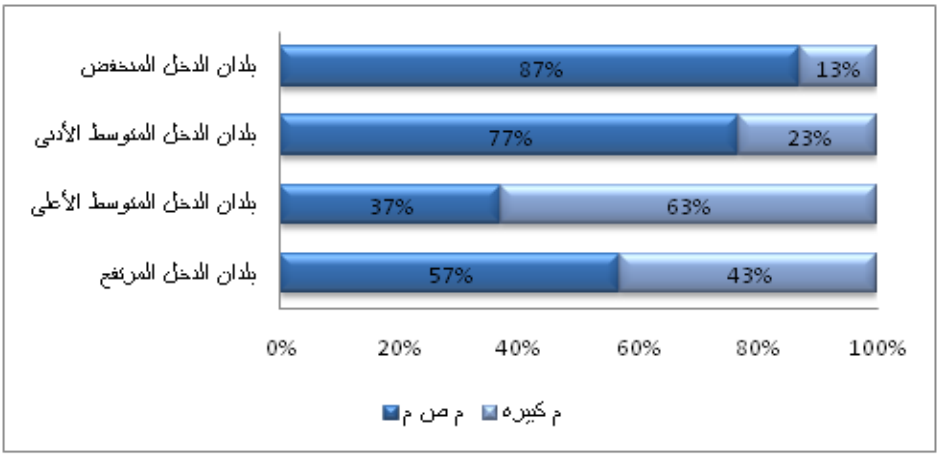
الشكل(2_3): مساهمة المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: منظمة العمل الدولية، **قوة المشاريع الصغيرة: تحرير إمكانات المنشآت الصغيرة والمتوسطة**، مرجع سبق ذكره.

تؤكد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهميتها الاقتصادية بالمساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، حيث تساهم في الدول مرتفعة الدخل من خارج oecd ب55بالمائة في حين تبلغ مساهمتها في بلدان الدخل المنخفض فتساهم ب23بالمائة وذلك لهيمنة القطاع غير الرسمي عليها.

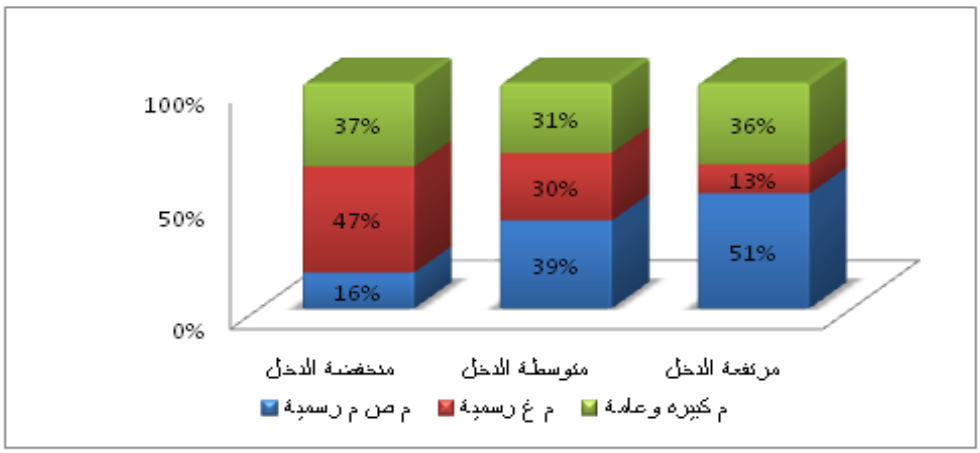
الشكل(2_4): مساهمة المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة حسب مستوى الدخل لسنة 2019



Source : International Finance Corporation, ***Micro, Small and Medium Enterprises -Economic Indicators (MSME-EI)Analysis Note***, world bank group, December 2019, p 18.

كما يوضح الشكل السابق أن مساهمة المؤسسات في القيمة المضافة لا تشير إلى نفس المستوى من الأهمية عبر مختلف مستويات دخل البلدان، ففي بلدان ذات الدخل المرتفع والمتوسط الأعلى تكون النسبة لمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة أقل بكثير من البلدان ذات الدخل المنخفض والمتوسط الأدنى حيث تساهم بـ 87بالمائة و 77بالمائة على التوالي من القيمة المضافة (النسب من الدخل المحلي الإجمالي)، وهذا راجع بطبيعة الحال إلى سيطرة القطاع غير الرسمي في هذه الاقتصاديات-كما أوضحنا سابقا_ ، وهذا ما يعرضه الشكل الموالي التالي:

الشكل(2_5): مساهمة القطاع الرسمي والقطاع غير الرسمي في الناتج المحلي الإجمالي



Source: World bank group,***The SME Banking Knowledge Guide***, op-cit, p12.

يولد الاقتصاد غير الرسمي وقطاع الرسمي معا حوالي 65_70بالمائة من إجمالي الناتج المحلي في مختلف الاقتصاديات، حيث نجد أن البلدان ذات الدخل المرتفع تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية بشكل أكبر في الناتج المحلي الإجمالي ولديها قطاعات غير رسمية أقل، والعكس بالنسبة للدول منخفضة الدخل حيث نجد أن الطابع غير الرسمي للمؤسسات يساهم أكثر في الناتج المحلي الإجمالي للدول، فإذا كان سمة غير الرسمية قد خلقت أوجه القصور، فان تحويل المؤسسات غير الرسمية إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة مسجلة يمكن أن يعزز النمو الاقتصادي، وهنا قد يكون للخدمات المصرفية دورا حاسما من أجل خلق حافز للمؤسسات غير الرسمية في الدول منخفضة الدخل أن تسجل كمؤسسات صغيرة ومتوسطة من خلال ارتفاع احتمالية التمويل المصرفي لهذه المؤسسات.

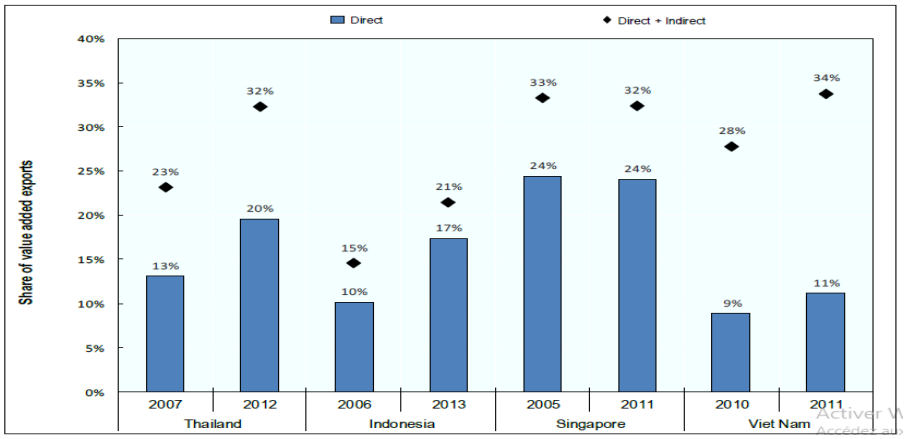
المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير في تنمية الصادرات سواء بشكل مباشر من خلال إنتاج منتجات نهائية تنافسية، أو بشكل غير مباشر عن طريق قيامها بإمداد المؤسسات الكبيرة بمدخلات لمنتجاتها النهائية.

الفرع الأول: صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية (دول جنوب شرق آسيا (ASEAN

تبين التجربة في بلدان جنوب شرق آسيا أن صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعيفة نسبيا فهي تمثل اقل من 25بالمائة عند احتساب الصادرات المباشرة فقط ولم تتجاوز 35بالمائة مع الصادرات غير المباشرة، وهذا ما يبينه الشكل الموالي:

الشكل(2_6): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات المباشرة وغير المباشر في ASEAN



Source: López González et al, op-cit, p 22.

يعتبر التصدير غير المباشر للسلع الوسيطة أو بيعها محليا إلى مؤسسات أخرى تقوم بالتصدير، قناة مهمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة، ففي فيتنام تمثل هذه الأخيرة 12بالمائة من إجمالي الصادرات، ولكن عند النظر في الصادرات غير المباشرة، فإن حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الصادرات تزيد عن الضعف لتصل إلى 27بالمائة في إندونيسيا وسنغافورة ، تصدر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 25بالمائة و 28بالمائة أكثر عند أخذ التصدير غير المباشر في الاعتبار بينما تصدر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تايلاند 60بالمائة بشكل غير مباشر أكثر مما تصدر بشكل مباشر، تشير الدلائل إلى أن الصادرات غير المباشرة تنمو في جميع البلدان باستثناء سنغافورة التي تشكل صادراتها المباشر أكبر من غير المباشرة، مما يوحي بالفرص الناشئة لمزيد من المشاركة غير المباشرة[1].

أما عن طبيعة هذه الصادرات نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها صادرات مباشرة منخفضة في القطاعات المكثفة لسلاسل القيمة العالمية مثل أجهزة الكمبيوتر، الأجهزة الإلكترونية، والسيارات، في حين أن صادراتها غير المباشرة في هذه القطاعات كبيرة نسبيا، فعلى سبيل المثال نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التايلاندية تصدر بشكل غير مباشر في قطاع المعدات الكهربائية والبصرية ضعف ما تصدره بشكل مباشر؛ كما تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا على التصدير غير المباشر في القطاعات الأقل كثافة من حيث التكنولوجيا، فغالبا ما تمثل صادراتها المباشرة نصيبا أعلى من المنسوجات أو المنتجات الغذائية[2].

عموما يمكن القول أن حصة هذه المؤسسات في الصادرات(المباشرة وغير المباشرة) في الدول النامية ضعيفة نسبيا فأغلبية هذه المؤسسات توجه إنتاجها إلى الأسواق المحلية، وذلك لضعف طاقتها الإنتاجية إضافة إلى قلة الموارد المالية التي لا تسمح بتحمل تكاليف التصدير، ثم أن القدرة التنافسية لمنتجاتها ضعيفة سواء من ناحية

[1] López González et al, ***Participation and benefits of SMEs in GVCs in Southeast Asia***, OECD Trade Policy Papers, No: 231, OECD Publishing, Paris, 2019, p 22.
[2] Ibid, p 23.

الجودة أو التكلفة؛ لذا من الضروري دعم وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدول النامية والتي تؤدي دورا محوريا في تنويع صادراتها وذلك من خلال[1]:

_ يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التخصص في بعض الصناعات التقليدية للدخول إلى الأسواق الدولية، وذلك أن التطور التكنولوجي في الدول المتقدمة أدى إلى اختفاء الكثير من المنتجات ذات الطابع التقليدي؛

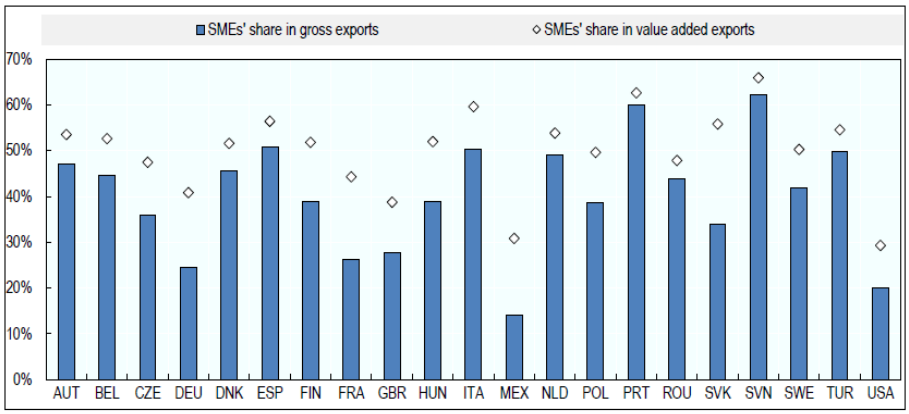
_ تستخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فنون إنتاجية كثيفة العمل وهو العنصر المتوفر في الدول النامية مما يجعل تكلفة إنتاجها منخفضة مما يمكنها من الدخول إلى الأسواق الدولية؛

_ زيادة تكثيف ربط المؤسسات الكبيرة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعاقد، مما يمكنها من إيجاد مكانا في السوق الدولية وتساهم بشكل أكبر في التصدير بطريقة غير مباشرة، والى التصدير المباشر على المدى الطويل.

الفرع الثاني: صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان المتقدمة (بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OESD)

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الغالبية في مؤسسات بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية حيث تشكل صادراتها المباشرة بشكل عام نصف قيمة الصادرات الإجمالية كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل(2_7): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات المباشرة وغير المباشر في OESD لسنة 2014



Source: OECD, ***OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019***, OECD Publishing, Paris, 2019, p59.

إن مراعاة الصادرات المباشرة فقط من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمثل المشاركة الفعلية لها في إجمالي الصادرات، فعند أخذ دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمورد لمدخلات المؤسسات الكبيرة المصدرة في الاعتبار، تزداد أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمصدرين بشكل كبير؛ ففي سلوفاكيا تمثل المؤسسات الصغيرة

[1] علوني عمار، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية(حالة ولاية سطيف)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، د س، ص99.

والمتوسطة 34بالمائة من إجمالي الصادرات، ولكن باحتساب مساهمتها في التصدير غير المباشر تمثل 56بالمائة من إجمالي القيمة المضافة في صادرات؛

تكون الصادرات غير المباشرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبيرة بشكل خاص في القطاعات كثيفة سلاسل القيمة العالمية مثل قطاع معدات النقل، حيث استحوذت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أكثر من 40بالمائة من إجمالي القيمة المضافة الأمريكية المصدرة، هذه المساهمة تقريبا كانت على شكل موردي خدمات ومكونات لصناعة معدات النقل[1].

من خلال تجربة بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، يشير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان المتقدمة تساهم بنسب معتبر في الصادرات(المباشرة وغير المباشرة)، ويفسر ذلك إن هذه المؤسسات تتلاءم مع معطيات وشروط السوق الدولية بالعمل على إنتاج منتجات ذات جودة دون أن تحتاج إلى إجراء تعديلات تكون مكلفة لها، إضافة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد استفادت كثيرا من التكنولوجيا المتوفرة في هذه البلدان، على الرغم من المكانة التي وصلت إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التصدير بالدول المتقدمة إلا أن هذه الدول مازالت تبحث عن الوسائل الكفيلة التي تدعم بها هذا القطاع توجيهه نحو التصدير، وذلك من أجل الحفاظ على مناصب العمل وخلق مناصب جديدة وتحفيزها على الإبداع والابتكار التكنولوجي.[2]

عموما ومن خلال ما سبق، يمكن أن تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سلاسل القيمة من أجل تنمية صادراتها غير المباشرة حيث يتيح هذا النمط غير المباشر من التدويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوصول إلى الأسواق الخارجية ومصادر النمو الجديدة دون تكبد تكاليف متعلقة بالتجارة، كما يمكن أن تستفيد من سلاسل القيمة العالمية في جانب المدخلات، باستخدام المزيد من السلع والخدمات المستوردة تكون أكثر إنتاجية وقدرة على مواجهة تكاليف التصدير، كما يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من زيادة إنتاجيتها من خلال الاعتماد على واردات أرخص وأكثر تطورا من خلال استغلال التقنيات الجديدة المتجسدة في منتجات رأسمالية جديدة وأقل ثمنا؛ وكذلك من خلال تحسين الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة من خلال التعامل مع المؤسسات ذات التوجه الدولي من خلال الروابط الناشئة عن الاستثمار الأجنبي.

[1] OECD, op-cit, p59.

[2] علوني عمار، مرجع سبق ذكره، ص 103.

الخلاصة

يعد التنويع الاقتصادي عملية توسيع نطاق الأنشطة الاقتصادية وخلق فرصة لإنشاء اقتصاد قائم على قاعدة صلبة وعريضة، حيث ينبغي على الدول الريعية ذات المورد الطبيعي الواحد والذي يهيمن على إيراداتها المالية، أن تسلك طريق نحو التنويع الاقتصادي، نظرا للمخاطر التي تمثلها هذه الوضعية أو ما يعرف بلعنة الموارد فإن تطوير سياسات التنويع تصبح ضرورة، وذلك أن الموارد الطبيعية قد تكون ناضبة وأسعارها كثيرة التذبذب وقد يحدث تراجع لحدود التبادل، وعلى هذا الأساس فعلى كل دولة ريعية سواء كانت تعتمد على النفط أو الغاز أو أي مورد طبيعي آخر أن تعمل على تنويع مصادر دخلها من خلال تقوية روابط بين القطاعات الإنتاجية وفروعها المختلفة، وإقامة شراكة فعالة بين القطاع العام والخاص، وتطوير قطاع الطاقة المتجددة، وتعزيز دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاعات الإنتاجية من اجل تحسين الوصول إلى التكنولوجيا الجديدة من خلال إنشاء شراكات مع القطاعات المختلفة كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي أثبتت أهميتها الكبيرة في عملية التنويع الاقتصادي، وهذا اعتبارا لمزاياها المتعددة، حيث تلعب هذه المؤسسات دورا هاما في الاقتصاديات المتقدمة والنامية، في خلق قيمة مضافة، وفرص العمل، إضافة إلى مساهمتها في تنمية الصادرات سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

الفصل الثالث

مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي في الجزائر 2000_2020

تمهيد

كثيرا ما كانت تقدم الجزائر على أنها اقتصاد ريعي يعتمد على المحروقات في تعبئة إيراداته مما يجعل اقتصادها يتعرض إلى اختلالات في التوازنات الاقتصادية الكلية من خلال تعرض أسعار النفط للتقلبات، هذا ما دفع بها للانتقال من الاقتصاد المركزي إلى اقتصاد السوق التي فرضته سياسة الإصلاحات الهيكلية، بهدف تعزيز النمو الذي يستمد دينامكيته من داخل النظام الاقتصادي الوطني، من خلال تهيئة مناخ اقتصادي يفضي إلى تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقدرة على المنافسة في الخارج، وزيادة التدفقات الاستثمارية، وخلق فرص العمل ودعم الابتكار، وجذب الاستثمار الأجنبي للاستفادة من العوامل الخارجية الإيجابية لهذه الاستثمارات.

فإذا استندنا إلى رغبة الجزائر في زيادة الإنتاجية وتنويع اقتصادها بإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة وتوجيهها للأسواق الدولية، فإنه من الأهمية بمكان تحليل مدى قدرة كل من التدابير المحفزة على تدويل هذه الأخيرة، والإصلاحات الهيكلية المعتمدة على استعادة التوازنات الاقتصادية من أجل جلب العملة الصعبة، وتنويع الاقتصاد الجزائري، وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية، وضمان رواجها. وعليه سنتطرق في هذا الفصل إلى:

- **المبحث الأول**: البيئة الداعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- **المبحث الثاني**: آليات تفعيل التنويع الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر؛
- **المبحث الثالث**: اثر توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التدويل على تنوع وتطور الهيكل الاقتصادي خلال الفترة 2000_2020.

المبحث الأول: البيئة الداعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سعت الجزائر لتنويع اقتصادها عن طريق مجموعة من الميكانيزمات لعل أهمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا أولت اهتمام كبير بها من خلال تحديث إطارها القانوني منذ بداية تأسيسها، إضافة إلى مختلف الآليات كبرامج التأهيل وهيئات الدعم المختلفة، وذلك سعيا منها لتعزيز تنافسيتها في الأسواق المحلية والدولية.

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعتبر سنة 2001 انطلاقة حقيقية وفعالا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث جاء القانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 01_18 المؤرخ في 12ديسمبر 2001 الذي كان له الكثير من الأثر ومنعرج حاسما في تاريخ القطاع، حيث حدد وضبط إجراءات التسيير الإداري التي يمكن تطبيقها في مرحلة إنشاء المؤسسة وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها، كما انفرد هذا القانون بتبنيه تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي حدده الاتحاد الأوروبي وهذا تماشيا مع الشراكة التي باشرتها معه الجزائر، حيث جاء هذا القانون من أجل دعم مجال الشراكة والتعاون الجهوي والدولي، كما تم إنشاء هياكل ومؤسسات وطنية تهدف لدعم والسير الحسن للمؤسسات.[1]

إن مراجعة القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدأ منذ سنة 2014، وقد تم تعديله بالقانون 17_02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 بعدة إجراءات لتدعم هذا النوع من المؤسسات، تضمن القانون إعطاء تعريف جديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تغيير في معيار رقم الأعمال وذلك بما يتطابق مع حقيقة الاقتصاد الجزائري من حيث قيمة الدينار[2]، كما تضمن القانون جملة من التدابير خاصة بما يتعلق بإنشاء المؤسسات والبحث والتطوير والابتكار وتطوير المناولة وكذا الدعم المالي، تتمثل فيما يلي:[3]

_ إنشاء وكالة تكلف بتنفيذ إستراتجية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تضمن تنفيذ سياسة تطوير هذه المؤسسات، بما في ذلك تحسين النوعية والجودة وترقية الابتكار وتدعيم المهارات وقدرات التسيير للمؤسسات، كما تنشأ هياكل محلية تابعة للوكالة تتكون من:

- مراكز دعم واستشارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مهمتها الأساسية دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنمائها وديمومتها ومرافقتها؛
- مشاتل المؤسسات المكلفة بدعم المؤسسات الناشئة واحتضانها.

_ إنشاء صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق، بهدف ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في لإطار المشاريع المبتكرة؛

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 01_18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، مرجع سبق ذكره، ص 04_08.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 02_17 المؤرخ في 10 جانفي 2017، مرجع سبق ذكره، ص 05.

[3] المرجع السابق، ص 07.

_ إنشاء هيئة استشارية تسمي " المجلس الوطني للتشاور من أجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتكون من المنظمات والجمعيات المهنية المتخصصة الممثلة للمؤسسات، وممثلي القطاعات والهيئات المعنية بإنشاء وتطوير المؤسسات؛

_ ترقية المناولة باعتبارها الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نجد أن هذا القانون جاء بجملة من التدابير والآليات المستحدثة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصها بسياسة ترقية وتطوير تهدف لتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني وتعزيز قدراتها على التوجه للأسواق الخارجية للاندماج في المحيط الاقتصادي الدولي.

الفرع الأول: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 2001_2021

وللوقوف على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقنا من سنة 2001 باعتبارها السنة التي أعدا فيها القانون التوجيهي لترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وهو القانون الذي حدد معالم الإستراتجية المستقبلية للنهوض بهذه المؤسسات. يوضح الجدول الموالي تطورها خلال الفترة 2001 إلى 2021:

الجدول(3_1): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة(أشخاص معنوية) والعمومية 2001-2021

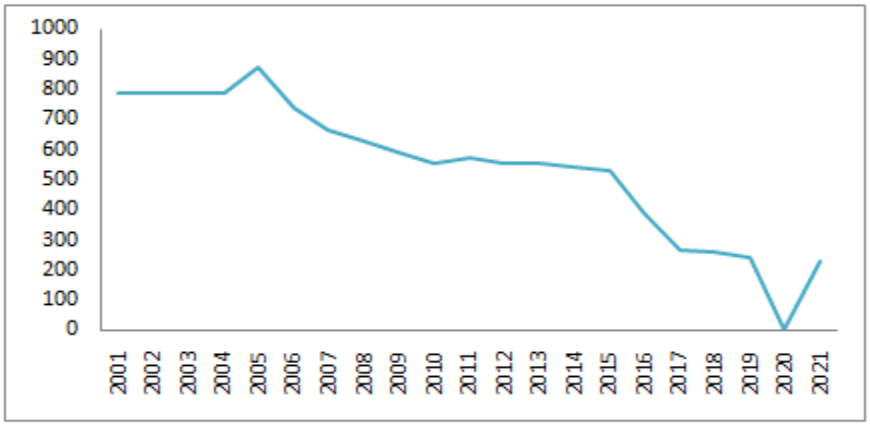
السنوات	الخاصة	العامة	السنوات	الخاصة	العامة
2001	179893	788	**2012**	420117	557
2002	189552	788	**2013**	459414	557
2003	207949	788	**2014**	496989	542
2004	225449	788	**2015**	537901	532
2005	245842	874	**2016**	575906	390
2006	269806	739	**2017**	609344	267
2007	293946	666	**2018**	643493	261
2008	321387	626	**2019**	671267	243
2009	345902	591	**2020**	689383	*239
2010	369319	591	**2021**	720495	225
2011	391761	572			

*** 1er semestre(30/06/2020)**

Source : Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME.*** Algérie: Direction Générale de la Veille Stratégique des Etudes et des Systèmes d'Information, de 2003 à 2021, différentes pages.

عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تراجعا كبيرا نظرا للسياسة المتبعة من طرف الدولة التي عمدت إلى خوصصة مثل هذا النوع من المؤسسات وفي المقابل عرف القطاع الخاص تطورا كبيرا، والأشكال الموالي توضح مدى تطور المؤسسات:

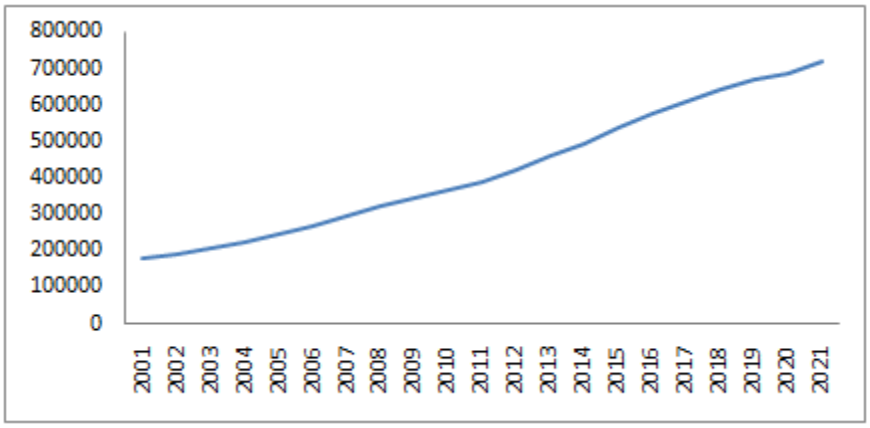
الشكل(3_1): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة 2001_2021



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول(3_2)

يوضح الشكل التراجع المستمر في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة خلال الفترة حيث انخفض العدد من 778 مؤسسة سنة 2001 لتصل عند نهاية سنة 2021 إلى حدود 225 مؤسسة، ويمثل معدل تراجع هذه المؤسسات ب -71.45 بالمائة ويفسر ذلك بإعادة هيكلة المؤسسات الكبيرة التي سمحت بإنشاء العديد من الفروع التي تتمتع بالاستقلالية التامة ومؤهلة للخوصصة أو الشراكة، بالإضافة إلى إعادة تنظيم القطاع العام وخوصصة المؤسسات.

الشكل(3_2): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة 2001_2021



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجدول(3_2)

يبين الشكل زيادة ملحوظة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حيث ارتفع عددها من 179893 مؤسسة سنة 2001 إلى 720495 مؤسسة نهاية سنة 2021، ويرجع ذلك للدعم الحكومي والبرامج التوجيهية وتوفير آليات لتفعيل وإزالة العوائق أمام هذه المؤسسات، من خلال مختلف الإجراءات التحفيزية التي تهدف لتنمية هذا النوع من المؤسسات وتفعيل دورها في الاقتصاد الوطن، منذ إنشاء وزارة خاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تهيئة المحيط الملائم والظروف المواتية لترقية نشاطها، وإنشاء هياكل خاصة بها

ووضع مجموعة من القوانين والتشريعات التي تهدف إلى دعمها، وكانت الانطلاق الفعلية مع صدور القانون الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001.

الفرع الثاني: قطاعات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تنشط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في خمسة قطاعات أساسية، وهذا ما يظهر التنوع في مجالات النشاط، وإذا فصلنا في توزيع هذه المؤسسات عبر هذه القطاعات نجد ان هناك قطاعات مهيمنة أكثر من غيرها، وهذا ما يظهرها الجدول التالي:

الجدول(3_2):توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قطاعات نشاط 2002و2021

مجالات الأنشطة	2002		2021	
	الخاصة	%	الخاصة	%
الفلاحة	2243	1.18	7927	1.10
المحروقات، الطاقة، المناجم والخدمات ذات الصلة	1073	0.57	3241	0.45
البناء والأشغال العمومية	57255	30.21	199318	27.66
الصناعة التحويلية	41436	21.86	109919	15.26
الخدمات	87545	46.18	400090	55.53
المجموع	**189552**	**100**	**720495**	**100**

Source : Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME N^{0}04 & N^{0}40,*** Algérie: Direction Générale de la Veille Stratégique des Etudes et des Systèmes d'Information,2003 & 2021, p 10.

من خلال الجدول يتضح لنا ما يلي:

حوالي 55.53 بالمائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في مجال الخدمات، وهو الأكثر جذبا لهذا النوع من المؤسسات في الجزائر، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 27.66بالمائة(199318 مؤسسة سنة 2021)، ثم قطاع الصناعة التحويلية بنسبة 15.26بالمائة، أما بقية القطاعات كالفلاحة والطاقة والمناجم تعتبر أقل جاذبية للاستثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يمكن تفسير هذه التوجهات الاستثمارية للمؤسسات نحو قطاع الخدمات، بتأثير تطور التكنولوجية الذي عزز الابتكار، إلى جانب طبيعة وتنوع الطلب المتزايد على الأنشطة الخدمية المختلفة، إضافة إلى تعدد المجالات في هذا القطاع فضلا عن سهول إنشائها، أما عن التوجه نحو قطاع البناء والأشغال العمومية فذلك نتيجة لتوسع الإنفاق العام في هذا المجال والملاحظ من خلال حجم المشاريع السكنية والبنى التحتية المنجزة خلال الفترات الأخيرة، وفي الصناعة التحويلية يرجع إلى ظهور مجالات صناعية لتشجيع إقامة وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى توسيع وتنويع التراخيص الممنوحة من قبل الشركات الأجنبية.

وفيما يتعلق بقطاع الطاقة والمناجم، يمكن إرجاع النسبة المنخفضة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال، إلى احتكار الحكومة والمتعاملين الآخرين من الشركات الكبيرة، في حين أن الاستثمارات في مجال الزراعة يحكمها دعم حكومي محدود وغياب حوافز لجذب المقاولين للاستثمار في هذا النشاط.

الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مناطق البلد يعتبر من مؤشرات التوازن في التنمية الاقتصادية للدولة، حيث يؤدي تركيز المؤسسات في منطقة أو منطقتين إلى تجاهل العديد من الأفكار في المناطق المختلفة التي يمكن أن تنتج قيمة مضافة كبيرة. يمكن توضيح التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول التالي:

الجدول(3_3): التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2002 و2021

المنطقة	2002		2021	
	العدد	%	العدد	%
شمال	117007	61.72	501036	69.54
الهضاب العليا	55116	29.07	158981	22.06
جنوب	17429	9.19	60478	8.40
المجموع	**189552**	**100**	**720495**	**100**

Source : Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME N^{0}04 & N^{0}40,*** op_cit. p 11.

ومن خلال الجدول نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتوزع بشكل غير متساوي بين المناطق فهي تتمركز أغلبيتها في منطقة الشمال حيث تستحوذ على 69.54بالمائة، لتليه منطقة الهضاب العليا بـ 22.06بالمائة، وتأتي في المرتبة الأخير منطقة الجنوب بأقل نسبة من المؤسسات 8.40بالمائة. أي تتمركز في المناطق الحضارية التي يوجد بها نسيج صناعي كبير وتحتوي على كثافة سكانية هامة وهذا كي توفر لنفسها سوقا محليا مقبولا للاستمرار في نشاطها. وهذا ما يشكل تهديدا للتنمية الإقليمية وبالتالي يؤثر سلبا على التنمية الاقتصادية وهو ما يتعرض مع الهدف الرئيسي من إنشاء ودعم هذه المؤسسات.

المطلب الثاني: الهيئات الوطنية الداعمة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اتخذت السلطات الوطنية تدابير تنظيمية، حيث تم إنشاء العديد من الهيئات المسؤولة عن تشجيع التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي ودعم المؤسسات المحلية في أنشطتها الخارجية

الفرع الأول: الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE)

تم أنشاؤه بموجب قانون المالية لسنة 1996، تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدر في أنشطة ترقية وتسويق منتجاته في الأسواق الخارجية،كما تمنح إعانات الصندوق لصالح أي مؤسسة مقيمة تنتج ثروة أو تقدم خدمات ولأي تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، يتم تحديد مبلغ الإعانة تحت إشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتاحة[1]. تمثل مجالات الإعانة والمبلغ المخصص من طرف الصندوق في الجدول التالي :

الجدول(3_4):المجالات والتكاليف التي يغطيها الصندوق الخاص لترقية الصادرات

	نسبة الإعانة	المجالات التي يغطيها الصندوق الخاص لترقية الصادرات
الباب الأول	50	دراسة الأسواق الخارجية الموجهة للبحث عن منافذ للمنتجات الجزائري؛
	25	إعلام المصدرين حول فرص وإمكانيات التصدير؛
	50	الدراسات الموجهة لتحسين نوعية وتكييف المنتجات الموجهة للتصدير؛
الباب الثاني	50	المشاركة في التظاهرات الاقتصادية بالخارج بصفة فردية؛
	80	المشاركة في البرنامج السنوي الرسمي لمشاركة الجزائر في التظاهرات الاقتصادية بالخارج؛
	100	المشاركة في تظاهرات تكتسي طابعا استثنائيا، او تقتصر على وضع شباك وحيد؛
	10	تعويض للهيئة المكلفة بتنفيذ البرنامج الرسمي للتظاهرات بالخارج او محليا
الباب الثالث	50	إعداد التشخيص؛
	50	إنشاء خلايا تصدير داخلية؛
الباب الرابع	50	استكشاف الأسواق الخارجية؛
	10	الإنشاء الأولي للممثليات التجارية بصفة فردية؛
	25	الإنشاء الأولي للممثليات التجارية بصفة جماعية في الأسواق الخارجية؛
الباب الخامس	50	من تكاليف طبع وتوزيع الدعائم الترقوية للمنتوجات والخدمات الموجهة للتصدير؛
	50	استعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال
الباب	50	لإنشاء العلامة التجارية؛
	10	لحماية المنتوجات بالخارج الموجهة للتصدير؛

[1] وزارة التجارة وترقية الصادرات، **الصندوق الخاص بترقية الصادرات**، على الرابط: https://bit.ly/3wwEJ6L ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

السادس	100	منح الميداليات والأوسمة للمصدرين الأوائل
	100	المكافآت على الأبحاث الجامعية التي تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات
الباب السابع	80	وضع حيز التنفيذ لبرامج التكوين التخصص في مهن التصدير؛
الباب الثامن	50	النقل الدولي للمنتجات الفلاحية سريعة التلف الموجهة للتصدير؛
	50	النقل الدولي للمنتجات غير الفلاحية؛
	50	النقل البري الداخلي للمنتوجات المصدرة؛
الباب التاسع	80	التنظيم والمشاركة في التظاهرات المنظمة وطنيا والمخصصة لترقية المنتجات الموجهة للتصدير

المصدر: الجريدة الرسمية الجزائرية، القرار الوزاري مشترك الموافق 30 افريل 2019، **يعدل ويتمم القرار 23 اوت 2016 قائمة إيرادات ونفقات حساب التخصيص الخاص رقم 084_302 الذي عنوانه"الصندوق الخاص لترقية الصادرات"**، العدد 44، 2019، ص 22.

يمنح الصندوق مساعدته المالية فقط للمصدرين الذين لا يتجاوز حجم مبيعاتهم من التصدير 10 ملايين دولار، وذلك بهدف توجيه هذه المساعدات بشكل أكبر نحو الشركات ذات الخبرة القليلة في مجال التصدير، وللاستفادة من هذه المساعدات يفرض الصندوق العديد من القيود والصعوبات حيث يجب تقديم ملف مرهق يحتوي على مستندات نهائية توضح كافة النفقات المختلفة.

الجدول(3_5): إعانات صندوق الخاص لترقية الصادرات في الفترة 2015_2017

	2015	2016	2017	المجموع
مبلغ الإعانة (مليون دج)	478	180	234	**892**

Source : Amina Benmaghnia**, *Aid from the special fund for export promotion: difference between forecasts and actual results (2015-2017),*** ELWAHAT Journal for Research and Studies, volume15, issue 02, 2022, p 1171.

من خلال الجدول يتضح أن الإعانات المقدمة تبدو هزيلة مقارنة بالمبالغ المخصصة للصندوق، فمن أصل 09 مجالات إنفاق المنصوص عليها في القانون_الجدول(3_4)_ نجد 03 فقط موضوع قرارات التنفيذ(المشاركة في المعارض المتخصصة في الخارج الرسمية/ الفردية، نفقات العبور والنقل الدولي للمنتجات المعدة للتصدير).

فحسب ديوان المحاسبة، لا تزال هناك تأخيرات كبيرة في معالجة طلبات استرداد الأموال المستحقة للمصدرين، حيث تم دفع 678 ملف تعويض فقط من أصل 1059 ملف في سنة 2020، والعدد الإجمالي لطلبات السداد التي تم تلقيها بين 1 جانفي إلى 17 نوفمبر 2021 هو 374 طلب، لم يتم تسديد أي منها خلال هذه الفترة. بالإضافة إلى ذلك ، هناك 381 طلب سنوات سابقة لا تزال معلقة؛كما سلط التقرير الضوء على عدم وجود برنامج حقيقي لترويج الصادرات لتشجيع المنتجات المصنعة والمتنوعة[1].

إن الافتقار إلى الوسائل الكافية والقيود التنظيمية والتشغيلية الأخرى، جعلت إدارة الصندوق تتميز بالتنفيذ غير الكامل للأحكام التنظيمية مما جعل دوره محدود وعدم تقديم مساعدات محسوسة للمصدرين وذلك نتيجة

[1] **Fonds spécial pour la promotion des exportations : ce que dit le rapport de la Cour des comptes,** sur : https://bit.ly/40jE8Dl , 26 novembre 2022, consulté : 26/01/2023.

نقص الوسائل الضرورية، حيث لم تساهم مساعداته بشكل كبير في تنمية الصادرات؛ إذ يوجد حاليا عدد قليل جدا من المؤسسات التي تستفيد من المساعدة .

الفرع الثاني: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)

تأسست هذه الشركة بمرسوم 87_63 المؤرخ في 03 مارس 1987 باسم الديوان الوطني للأسواق والتصدير (ONAFEX) على شكل مؤسسة عمومية ذات طبيعة صناعية وتجارية تعمل تحت إشراف وزارة التجارة[1]، وفي سنة 1989 انتقلت إلى التسيير الذاتي كشركة ذات أسهم برأسمال قدره 5 مليون دج، وبعد تعديل الهيكل العام سنة 1990 عرفت تسمية الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)[2]، وتتمثل مهامها في:

_ تطوير وتقويم المبادلات الخارجية عن طريق : ترقية الصادرات غير النفطية، عقلنة وترشيد الواردات؛

_ منح علامات الجودة للمنتجات عند التصدير؛

_ تقديم جملة من الخدمات للمصدرين الجزائريين مثل : توفير كل المعلومات عن الأسواق الأجنبية، إجراء دراسات حول أسواق التصدير، المساعدة والمشورة والتوجيه من أجل تطوير الصادرات، تنظيم أيام دراسية، ندوات وملتقيات لها علاقة بمشاكل التصدير.

_ ترقية الصادرات من خلال تنظيم سلسلة من المعارض الوطنية والدولية، ومساعدة المؤسسات المهتم بعملية التصدير بعرض منتجاتها في المعارض الدولية والجهوية، وتتمثل هذه المعارض في[3]:

- **معرض الجزائر الدولي (FIA)**: يعتبر أهم حدث اقتصادي منذ نشأته سنة 1964، له دور الاستراتيجي كواجهة للاقتصاد الوطني، ووجهة استثمارية لرجال الأعمال الأجانب الراغبين في اكتشاف السوق الجزائرية والفرص المتاحة، سجل في طبعته الأخيرة (53) جوان 2022 مشاركة أكثر من 540 عارضا منهم 187 عارض أجنبي من عشرين دولة.

- **معرض الإنتاج الجزائري (FPA)**: بداية المعرض كانت سنة 1984 حيث أطلق بعد الحاجة لتنظيم حدث آخر إلى جانب معرض الجزائر الدولي من أجل السماح للمنتجين في مختلف القطاعات ضمان ترقية منتجاتهم المعروضة للمستهلكين، ويعد واجهة لتطورات ومراحل تقدم الاقتصاد الوطني سواء من الناحية النوعية أو الكمية، ومنصة فعالة للتواصل وإقامة علاقات وشراكات بين المتعاملين الاقتصاديين المحليين، سجلت الطبعة الأخيرة (30) لهذا المعرض في ديسمبر 2022 مشاركة 600 عارض؛

---

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، مرسوم رقم 87_63 المؤرخ في 3 مارس 1987، **يغير اسم المكتب الوطني للأسواق الدولية والمعارض فيجعله الديوان الوطني للأسواق والتصدير ويعدل قانونه الأساسي**، العدد 10، 1987، ص 340.

[2] **الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير**، على الرابط: https://www.safex.dz/?page_id=2392&lang=ar ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

[3] الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، **معارض صافكس**، على الرابط: https://www.safex.dz/?lang=ar ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

- **الصالون الدولي للأشغال العمومية (SITP)**: هو أحد أهم المعارض التجارية لقطاع الأشغال العمومية منذ نشأته سنة 2003، يجمع بين المهنيين والصناعيين الوطنيين والدوليين في قطاع الأشغال العمومية، بحثا عن أسواق ومنتجات وخدمات جديدة، حيث يشكل مكان للالتقاء يتمتع بإمكانيات هائلة لخلق علاقات تجارية دائمة، خاصة للشركات التي ترغب في وضع نفسها في الأسواق الواعدة، شهدت طبعته الأخيرة(18) في سبتمبر 2022 أكثر من 300 عارض من وطنيين وأجانب من تسعة دول.

الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)

بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96_327 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996 تم إنشاء مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تحت اسم الديوان الجزائري لترقية التجارة (PROMEX) تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، بهدف تحفيز المبادلات الخارجية وتنمية الصادرات خارج المحروقات وتوفير المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية[1]، وفي سنة 2004 تم تحويل الديوان إلى وكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 174/04 المؤرخ في 12 جوان2004[2]، تعتمد الوكالة سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين. وتعد ALGEX أداة عمومية لترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات من أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف المؤسسات وذلك بوضع السياسات والإستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.[3] وتكلف الوكالة بالمهام التالية:[4]

_ تحليل الأسواق الخارجية من خلال إجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية تتيح للمؤسسات توقعات عن الأسواق الخارجية؛

_ إعداد تقرير سنوي تقييمي عن نشاط التصدير؛

_ المراقبة والإشراف على مساهمة المؤسسات الوطنية في الأحداث الاقتصادية التي تقام في الخارج كالتظاهرات والمعارض الدولية والصالونات؛

_ مساعدة المؤسسات الوطنية على وضع خطط تسويقية تتعلق بالسلع والخدمات المعدة للتصدير (الاتصالات ونشر المعلومات والترويج)؛

_ تحفيز المصدرين بمنح جوائز للأفضل.

---

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم التنفيذي رقم 96_327 المؤرخ 01 اكتوبر 1996، **يتضمن إنشاء الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية**، العدد 58، 1996، ص 10.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم التنفيذي رقم 04_174 المؤرخ في 12 جوان 2004، **يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها**، العدد39، 2004، ص 04.

[3] **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية**، على الرابط: https://bit.ly/3Dpboir ,تاريخ التصفح:2023/01./24.

[4] Chikh Nadjia, ***Les dispositifs d'incitation à la promotion des exportations hors-hydrocarbures en Algérie : constat et analyse***, Journal of Teacher Researcher of Legal and Political Studies, volume03, issue 02,2018, p: 421.

تؤدي ALGEX دورا مهما في تعزيز الصادرات خارج المحروقات إعلاميا، تحفيزيا، وتقنيا، كما أن المؤسسات تستفيد من خدماتها مجانا، أما ما يعاب عليها عدم تطور نظاما لتقييم رضا المؤسسات الجزائرية بعد الدعم، كما تواجه عدة صعوبات في تنفيذ مهامها، أهمها غياب الاستقلال المالي وغياب التمثيل التجاري في الخارج والروتين الإداري الذي يعيق الصادرات بشكل عام.

الفرع الرابع: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)

بمقتضى المرسوم 80_47 المؤرخ في 23 فيفري 1980 تم إنشاء غرف تجارية لكل ولاية في شكل مؤسسة عمومية إدارية أنشئت في إطار إدماج القطاع الخاص في تنمية الاقتصاد الوطني وتحتوي علي مجلس للتوجيه وممولة كليا من ميزانية الدولة[1]، وفي سنة 1996 تم تأسيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بالمرسوم 96_94 المؤرخ في 03 مارس 1996، حيث تم تغيير التسمية إلى الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، وتم تنصيب هيئات جديدة هي الجمعية العامة، المجلس، واللجان[2]؛ سنة 2000 تم توسيع صلاحيات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في مجال التكوين، أم سنة 2010 تم تعديل أجهزة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على اثر الانتقال التدريجي من 20 إلى48 غرفة تجارية للصناعة وذلك لتغطية حاجيات وتطلعات المتعاملين الاقتصاديين سعيا إلى تقريبهم وربطهم بغرفهم.[3]

وتتمثل مهامها في القيام بأي عمل يهدف إلى ترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية(التجارة، الصناعة، والخدمات) وتقديم توصيات ومقترحات للنهوض بها وتوسيعها نحو الأسواق الدولية، كما تقوم الغرفة بتنظيم الملتقيات، والتظاهرات الاقتصادية وإقامة المعارض داخل الوطن وخارجه، وإنجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية، وتقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير وكذا إبرام اتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية[4]، وتتشكل موارد الغرفة بشكل أساسي من[5]:

- الاشتراكات:حصص مساهمات أعضائها؛
- موارد خاصة: مداخيل من ممتلكات تابعة للغرفة؛
- الإعانات: الدخل الناتج عن خدماتها وأنشطتها وتبرعاتها؛
- الضرائب: رسوم التأشيرات والمصادقة على الوثائق.

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم رقم 80_47 المؤرخ في 23 فيفري 1980، **يتضمن انشاء غرف تجارية في الولايات**، العدد 09، 1980، ص 314.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم التنفيذي رقم 96_94 المؤرخ في 3 مارس 1996، **يتضمن انشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة**، العدد 16، 1996، ص 19.

[3] **الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة**، على الرابط: https://bit.ly/3wB5UgY ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

[4] Chikh Nadjia, op_cit, p 424.

[5] Ibid, p 425.

تتمتع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بمجموعة واسعة من الامتيازات، حيث تهدف إلى تنمية الصادرات الجزائرية بالإضافة إلى تشجيع الأنشطة الصناعية وبالتالي تنويع الإنتاج الوطني؛ إلا أنها تتعرض لمخاطر تراجع إيراداتها مع انخفاض إيرادات الدولة، الأمر الذي من شأنه أن يشكل عقبة أمام ممارسة مهامها.

الفرع الخامس: الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)

تأسست الشركة الجزائرية لضمان وتأمين الصادرات بموجب عقد موثق بتاريخ 03 ديسمبر1996، تم اعتمادها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96_235 المؤرخ في 02 جويلية 1996 لتسيير تامين القرض عند التصدير المؤسس بموجب الأمر رقم 96_06 المؤرخ في 10 جانفي 1996[1]، حيث تكلف هذه الشركة حسب ما نصت عليه المادة 04 تحت مراقبة الدولة بتامين الأخطار التجارية، ولحساب الدولة وتحت رقابتها الأخطار السياسية، وأخطار عدم التحويل، وأخطار الكوارث[2]، مهمة الشركة هي تشجيع وتعزيز الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وضمان المبيعات بالائتمان لصالح الفاعلين الاقتصاديين النشطين في السوق الوطنية.

وهي شركة ذات أسهم برأس مال مقدر ب 2 مليار دج موزعة بالتساوي على 10 مساهمين هم:

الجدول(3_6): المساهمون في الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات

شركات التامين	البنوك
_ الشركة الوطنية للتامين وإعادة التأمين CAAR	_ بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR
_ الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT	_ بنك التنمية المحلية BDL
_ الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR	_ بنك الجزائر الخارجي BEA
_ الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA	_ البنك الوطني الجزائري BNA
_ الشركة الجزائرية للتأمين SAA	_ القرض الشعبي الجزائري CPA

Source : CAGEX, sur : https://www.cagex.dz/index.php?page=12 , consulté : 26/01/2023.

من خلال الجدول يظهر أن رأس مال الشركة مكون بمساهمة من البنوك العمومية، وشركات تأمين وهو ما يظهر مساهمة القطاع العام في عملية التنمية، ويبرر تدخل الدولة في تأدية الشركة لمهامها _المادة04 المذكورة سابقا_ كما يعطي للشركة قدرة ورأس مال جيد لمواجهة المخاطر المحتملة وتعامل مع المؤسسات في مختلف دول العالم وتنوع في المنتجات التأمين المقدمة.كما تتولى الشركة المهام والنشاطات التالية:[3]

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، مرسوم تنفيذي رقم 96_235 مؤرخ في 02 جويلية 1996، **يحدد شروط الأخطار المغطاة بتامين القرض عند التصدير**، العدد 41، 1996، ص 13.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، الامر رقم 96_06 المؤرخ في 10 جانفي 1996، **يتعلق بتأمين القرض عند التصدير**، العدد 03، 1996، ص 17.

[3] بوخاري أحمد، شريط حسان، **تأمين وضمان قروض الصادرات كآلية لتغطية مخاطر الصادرات خارج المحروقات(دراسة حالة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات 2009_2019)**، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسة الاقتصادية، المجلد 13، العدد ، 2022، ص 43.

_ المساعدة في التحصيل: تقوم الشركة بعملية التحصيل لصالح زبائنها ولحسابها الخاص كما تقوم أيضا بالتحصيل لصالح المؤسسات غير متعاقدة أو المؤمنة؛

_ تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير: وهي الخطر التجاري تتمثل غالبا في عدم سداد المشتري الأجنبي، والخطر السياسي والذي يكون خارجا عن نطاق المشتري الأجنبي ولا يمكنه التحكم فيه؛

_ ضمان الدفع في حالة التمويل: في حدود 80 بالمائة وحسب الدراسة المسبقة للمستورد من طرف الشركة؛

_ إنشاء بنك المعلومات في المجال الاقتصادي: يوفر المعلومة التجارية لكل من المصدرين والمستوردين الأجانب بمقابل مادي؛

_ مساعدة المصدرين لترقية الصادرات وتعويض وتغطية الديون.

وتغطي الشركة المخاطر عن طريق مجموعة من المنتجات التأمينية و تتمثل في:

الجدول(3_7): نسبة التغطية ومدة التعويض بالنسبة لمنتجات شركة CAGEX

نوع العقد	نسبة التغطية	فترة التعويض
عقد التامين الشامل للتصدير	80 مخاطر تجارية 90مخاطر سياسية	بعد شهر من انقضاء آجال الإشعار بعدم الدفع وإرسال طلب التدخل
عقد التأمين الفردي	80 مخاطر تجارية 90 مخاطر سياسية	6 أشهر
عقد تامين المعارض والصالونات	90	6 أشهر
عقد تامين قروض المبيعات المحلية	90	في أجل أقصاه 6 أشهر
عقد تأمين قرض المشتري	80 مخاطر تجارية 90 مخاطر سياسية	6 أشهر
تأمين القرض الممول ما قبل التصدير	80 مخاطر تجارية 90مخاطر سياسية	6 أشهر
تأمين خطاب التعهد	90	بعد استكمال الإجراءات المنصوص عليها في العقد
تأمين الاستثمارات	90	

المصدر: قارح امين، شربي محمد الأمين، **وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية التجارة الخارجية(عرض تجربة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات)**، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، المجلد 16، العدد 01، 2020، ص 102.

تقدم الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات مجموعة من المنتجات والخدمات تحاول من خلالها استهداف جميع أنواع المتعاملين في التجارة الخارجية والمحلية بنسب تغطية تقدر ب 80 بالمائة بالنسبة للمخاطر التجارية و 90 بالمائة بالنسبة للمخاطر السياسية وبآجال تعويض أقصاها 6 أشهر.

يتشكل هيكل رقم أعمال الشركة من مجموعة من النشاطات المتمثلة في: تامين قروض التصدير، تأمين القروض المحلية، تحصيل المستحقات، بيع المعلومات التجارية، ومستحقات تحصيلات على الحوادث، حيث يشكل نشاط تأمين قروض التصدير ما قيمته 0.798 مليون دولار ويمثل نسبة 12.81بالمائة من إجمالي رقم أعمالها سنة 2016، في حين أن نشاط تأمين القروض المحلية يشكل نسبة كبيرة من رقم أعمالها ب 83.22بالمائة وهو ما يبين ضعف نشاط المؤسسة في تامين قروض التصدير. في المقابل تمثلت أقساط تامين قروض التصدير في التامين ضد المخاطر السياسية ب 0.116 مليون دولار أما المخاطر التجارية فكانت بقيمة 0.639 مليون دولار، ما يشير إلى وجود ضعف كبير في حجم المخاطر السياسية المؤمنة من الشركة، ويرجع هذا الضعف إلى أن الصادرات الجزائرية غير النفطية موجهة نحو الأسواق التي تتميز بدرجة منخفضة من المخاطر والملاءة المالية العالية، تسمح للمصدرين بالاستغناء عن تأمين، وهو ما يمكن أن يفسر ضعف نشاط المؤسسة في تأمين قروض التصدير[1].

الفرع السادس: الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL

أنشئت الجمعية في 10 جوان 2001 في إطار القانون رقم 90_31،[2] يحكمها القانون رقم 12_06 المؤرخ في 12جانفي 2012 المتعلق بالجمعيات وقوانينها الخاصة،[3] وهي تضم 100 مصدر للدفاع عن حقوقهم ومصالحهم وتساهم في وضع السياسات الخاصة بترقية الصادرات، ومن مهامها[4]:

- مساعدة ورفع مستوى الوعي بين الفاعلين الاقتصاديين؛
- تعزيز البحث عن الشراكة من خلال شبكات المعلومات؛
- التنظيم والمشاركة في معارض وفعاليات اقتصادية في الجزائر وخارج؛
- المشاركة في تطوير أداة الإنتاج من أجل تطوير القدرات التصديرية؛
- تعزيز تبادل الخبرات بين الأعضاء.

[1] قارح امين، شربي محمد الأمين، مرجع سبق ذكره، ص 102_104.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون رقم 90_31 المؤرخ في 4 ديسمبر 1990، **يتعلق بالجمعيات**، العدد 53، 1990، ص 1686.

[3] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 12_06 المؤرخ في 12 جانفي 2012، **يتعلق بالجمعيات**، العدد 02، 2012، ص 33.

[4] **Présentation de L'ANEXAL**, sur : https://anexal.dz/presentation , consulté : 26/01/2023.

المطلب الثالث: البرامج الوطنية والدولية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر برامج دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة فعالة في تمكينها من تطوير أعمالها على المستوى الدولي، حيث أن التدخلات الحكومية المباشرة مثل التدريب على التصدير أو تحسينات البنية التحتية غير المباشرة يمكن أن تكون فعالة للغاية في زيادة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: البرامج الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعد البرامج الذي أعدتها الحكومة تتشكل من مجموعة الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية المؤسسة ورفع أدائها الاقتصادي والمالي ليكون في نفس المستوى الدولي ويعتمد عل مبادرة المؤسسات على إجراء التشخيص الاستراتيجي في مجال المنتجات والأسواق ويتعداه إلى دراسة المحيط.

أولا: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية

يسعى البرنامج لتأهيل المؤسسات الصناعية التي تشغل أكثر من 20 عامل إلى دعم ومرافقة المؤسسات الصناعية العمومية والخاصة وذلك بتكييف جميع مكوناته من أنشطة مالية، مصرفية، إدارية، جبائية واجتماعية من أجل ترقية التنافسية الصناعية.[1] انطلاق البرنامج سنة 2001 بغلاف مالي قدر ب 5651 مليون دج أي ما يعادل 70 مليون دولار ويستمد مصادره المالية من صندوق ترقية التنافسية الصناعية، أما عدد المؤسسات المعنية من الاستفادة هو 101 منها 54مؤسسة في قطاع الصناعات الغذائية.[2]

وتحدد أهداف البرنامج وفقا لمستوى تدخله والمتمثلة في ثلاث مستويات إلى[3]:

1_على المستوى الكلي: تتضمن توجهات السياسة العامة للبرنامج حسب هذا المستوى إلى وضع سياسات اقتصادية تكون أساسا لبرامج الدعم والحث على رفع مستوى الأداء، حسب القدرات والفرص المتاحة الوطنية والدولية، وتوضع هذه السياسات بالتشاور مع مسؤولي القطاع؛ ووضع الآليات الأساسية التي تسمح للهيئات الحكومية والمؤسسات القيام بإجراءات على المستوى القطاعي والجزئي.

2_على مستوى المؤسسة :يهدف هذا البرنامج على تشجيع المؤسسات الصناعية لاتخاذ مجموعة من التدابير لرفع من تنافسيتها من جهة، ومعالجة الصعوبات والنقائص التي تواجهها من جهة أخرى، وذلك من خلال تحسين آليات الإنتاج المستخدمة في المؤسسة، وتطوير الكفاءات البشرية، وتحسين وتطوير الوظائف كالتنظيم، التسيير والتسويق.

---

[1] عبد الكريم سهام، **برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 08، العدد02، 2008، ص85.

[2] طالبي سميرة، **سياسة الإصلاحات الاقتصادية وإشكالية البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة_نموذجا_**، أطروحة دكتوراه، تخصص تنظيم سياسي إداري، كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2021، ص 377.

[3] المرجع السابق، ص 378.

3_ على مستوى المحيط المباشر للمؤسسة :عن طريق تأهيل المؤسسات والإشهاد بالمطابقة وفق المواصفات الدولية؛ وإعادة تأهيل المناطق الصناعية ومناطق النشاطات، إضافة إلى دعم وسائل الضبط (التقييس والملكية الصناعية)، وتطوير الخدمات التكنولوجية للدعم والاستشارة لفائدة الصناعة[1].

من خلال ما سبق يتضح أن البرنامج مس جميع الجوانب التي تعمل على تأهيل المؤسسات الصناعية انطلاقا من وضع وتطبيق سياسات اقتصادية عامة لمختلف المتعاملين الاقتصاديين، وتحديد الموارد المتاحة، إلى إجراء تشخيص استراتيجي للمؤسسة يسمح بتحديد نقاط القوة والضعف بها، وصولا إلى تشخيص المحيط التي تعمل بها.

وحتى يتم قبول المؤسسة للاستفادة من المساعدة المالية عن طريق البرنامج، يجب أن تتوفر على مجموعة من المعايير، أن تكون مؤسسة جزائرية تنشط في القطاع الإنتاجي الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية منذ 03 سنوات على الأقل، يتجاوز عدد عمالها الدائمين 20 عاملا في المؤسسات الإنتاجية، و 10 عمال على الأقل في المؤسسات الخدمات الصناعية[2].

يمكن توضيح نسب وطبيعة المساعدة المقدمة من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية، في الجدول التالي:

الجدول(3_8): المساعدات المالية المقدمة من طرف صندوق ترقية التنافسية الصناعية

طبيعة المساعدة المالية	النسبة
المتعلقة بتكاليف الدراسة(عامة أو مخففة)	80 من تكلفة الدراسة في حدود: _ 1500000 دج حالة الدراسة العامة؛ _ 750000 دج حالة الدراسة المخففة.
المتعلقة بالاستثمارات المادية واللامادية	30 كتسبيقات من اجمالي المبلغ المحدد في الاتفاقية بين وزارة الصناعة والمؤسسة
المتعلقة بتنفيذ مخطط التأهيل	_ 80 من مبلغ الاستثمارات غير المادية(تكوين، دراسات، برامج، ...الخ)؛ _ 90 من مبلغ الاستثمارات المادية في حدود 20 مليون دج.

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على: عبد الكريم سهام، **برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، مرجع سبق ذكره، ص 85.

يلاحظ أن المساعدات المقدمة من الصندوق تميز في طبيعة والغرض من استخدامها بين المساعدات الممنوحة من أجل إجراء التشخيص الاستراتيجي للمؤسسة، وأخرى للتعجيل بوضع مخطط التأهيل، والمساعدات

[1] عبد الكريم سهام، مرجع سبق ذكره، ص 84.
[2] طالبي سميرة، مرجع سبق ذكره، ص 379.

المتعلقة بالاستثمارات المادية وغير المادية، كما تتم متابعة برنامج التأهيل من خلال المراقبة الميدانية لتقدم الاستثمارات، ومتابعة المستندات، الوثائق والفواتير التي تثبت العملية.

حسب وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، تمثلت حصيلة البرنامج النهائية منذ انطلاقه سنة 2001 إلى غاية نهاية جوان 2011 فيمايلي:

الجدول(3_9): حصيلة برنامج تأهيل المؤسسات الصناعية الجزائرية

المرحلة	الطلبات المقدمة	الطلبات المعالجة	الطلبات المقبولة
التشخيص الاستراتيجي	499	491	335
تنفيذ مخطط التأهيل	205	204	199

Source : ***Etat des lieux et perspectives des mise a niveau des entreprises industrielles***, Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements, Algérie, juin 2011, P 02.

في ما يتعلق بمرحلة التشخيص الاستراتيجي قدمت 499 مؤسسة طلب للانخراط في البرنامج، وتم معالجة 491 طلب، قبلت 355 مؤسسة في حين تم رفض 136 ؛ اما في مرحلة تنفيذ مخطط التأهيل تم قبول 199 مؤسسة من أصل 204 تمت معالجتها بعد تقديم 205 طلب. نجد أن نتائج عمليات التأهيل لم تصل إلى المستوى المطلوب، يمكن نرجع ذلك إلى بعض المعوقات والظروف مثل الشروط التي يجب توفرها في المؤسسة للاستفادة من برنامج التأهيل، الاختلالات المالية للمؤسسة مما يجعلها غير مؤهلة للاستفادة.

ثانيا: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة PME1(2006_2012)

تم إطلاق هذا البرنامج رسميا في فبراير 2007 ولمدة 06 سنوات، وهو استمرار للبرنامج السابق الذي كان مخصصا للشركات التي لا يتجاوز عدد موظفيها 20 موظفا، حيث يشمل البرنامج الجديد الشركات التي توظف ما بين 05 و 250 عاملا؛ يهدف البرنامج لإعادة تأهيل 6000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وتقدر الميزانية المخصصة له ب 6.1 مليار دج يموله صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تستهدف عملية التأهيل المؤسسات التي لديها إمكانات معتبرة تساعد في النمو واكتساب حصة من الأسواق المحلية أو الإقليمية.[1]

ويهدف هذا البرنامج إلى[2]:

- تلبية متطلبات تحرير التجارة في السلع والخدمات بين الاتحاد الأوروبي والجزائر؛
- جعل المؤسسات قادرة على مواكبة التطور التكنولوجي والأسواق ؛
- وضع خطة عمل لتطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- وضع وتنفيذ سياسة وطنية لإعادة تأهيل وتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات؛
- التفاوض على مخططات ومصادر تمويل البرنامج؛

[1] زيتوني صبرينة، مرجع سبق ذكره، ص 155.

[2] عبد الكريم سهام، مرجع سبق ذكره، ص 91.

- تطوير وتنفيذ ومتابعة برنامج التأهيل؛
- وضع بنك للمعلومات يخص المؤسسات.

للاستفادة من البرنامج يجب أن تستوفي المؤسسة مجموعة من الشروط،يجب أن تكون الشركة جزائرية وتنشط لمدة سنتين على الأقل، وتنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تملك هيكل مالي متوازن ولديها القدرة على تصدير منتجاتها وخدماتها؛ ولها قدرات تنموية أو لديها معايير تطوير التكنولوجيا.[1]

تتمثل المساعدات المالية المقدمة في إطار البرنامج على النحو التالي[2]:

- 100بالمائة من تكلفة التشخيص الاستراتيجي في حدود 600.000 دج؛
- 100بالمائة من تكلفة الاستثمارات غير المادية؛
- 20بالمائة من تكلفة الاستثمارات المادية.

ويقدر المبلغ الأقصى لتمويل خطة التأهيل ب 05 مليون دينار جزائري (استثمارات مادية وغير مادية)؛ كما تتحمل وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكلفة عامل متخصص لمدة عامين لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسة، ويشمل هذا الإجراء بعض المؤسسات التي تحددها الوزارة.

حسب التقارير المقدمة عن الوكالة الوطنية، تظهر نتائج البرنامج الوطني حتى تاريخ 30جويلية 2016 بأن الوكالة استقبلت 807 طلب من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة للاستفادة من البرنامج والتي وضعت على مستواها، تم معالجة 768 تقرير و39 بقيت في إطار المعالجة، ليتم المصادق على 646 تقرير من بين الملفات المعالجة، ورفض 122 وذلك لعدم استجابة الملفات للشروط الموضوعة. كانت النسبة الأكبر في الاستفادة من البرنامج من نصيب المؤسسات المتوسطة ب 63.27 بالمائة، ثم المؤسسة الصغيرة ب 27.63بالمائة، وأخيرا المصغرة بنسبة 15.83بالمائة.[3]

ثالثا: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة PME2(2010_2014)

أطلق برنامج آخر يهدف إلى تأهيل حوالي 20000 مؤسسة من طرف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، خصصت له ميزانية قدرة ب 380 مليار دج، أسندت للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفروعها الجهوية تمويل النشاطات المتضمنة في البرنامج كالتشخيص للمؤسسات المستفيدة، وأوكلت للمجلس الوطني للتأهيل مهمة إصدار القرار النهائي وفقا للمقترحات المقدمة له في إطار إنجاز مخططات التأهيل كما له الحق في منح المساعدات[4].

[1] زيتوني صبرينة، مرجع سبق ذكره، ص 157.
[2] عبد الكريم سهام، مرجع سبق ذكره، ص 95.
[3] زيتوني صبرينة، مرجع سبق ذكره، ص 159.
[4] طالبي سميرة، مرجع سبق ذكره، ص 381.

يهدف هذا البرنامج لمرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من لتحسين تنافسيتها، ودعم تسويق منتجاتها محليا وخارجيا، من خلال[1]:

- تأهيل القدرات الإدارية والتسييرية من خلال المرافقة الاستشارية والتدريب في الإدارة والتسيير؛
- تأهيل إدارة المعرفة وقدرات الابتكار من خلال إنشاء مختبرات البحث والتطوير وقواعد البيانات؛
- تحسين جودة الإنتاجية للمؤسسة من خلال دعم نظام الإنتاج والمساعدة في الحصول على شهادات الجودة؛
- دعم الاستثمارات المادية الإنتاجية التي تكثف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزز قدرات التصدير والتكامل بين الصناعات؛
- تأهيل الموارد البشرية من خلال دعم التكوين الإداري وتقنيات التصدير واستخدام تقنيات المعلومات والاتصالات.

سجلت ضمن هذا البرنامج 4927 مؤسسة سنة 2016، تم قبول 2700 مؤسسة في حين أن 1583 مؤسسة غير قابلة للتأهيل، و 644 مؤسسة تم تأجيلها. أما عن طبيعة المؤسسات المستفيدة فقد كانت 42 بالمائة هي مؤسسات صغيرة و37 بالمائة مصغرة وتأتي في الأخير المؤسسة المتوسطة بنسبة 21 بالمائة.
إلا انه في نهاية 2016 شرعت 1277 مؤسسة فقط بالفعل في إمضاء الاتفاقية والتنفيذ وهي ما تمثل نسبة 6.3 بالمائة من الهدف الكلي للبرنامج.[2]

برغم من تنوع برامج التأهيل الوطنية الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، غير أن الاستفادة منها كانت ضئيلة، حيث سجلت نسب محدودة من المساعدات المالية مقارنة بحجم هذه البرامج، وبالتالي لم تصل إلى تحقيق الأهداف التي وضعت من أجلها، وهذا راجع لعدة أسباب نذكر منها[3]:

_ صعوبة وعدم وضوح شروط الانضمام إلى البرامج لدى مسيري المؤسسات؛

_ ضعف تنفيذ البرنامج لقلة الخبراء المؤهلين؛

_ عدم رغبة المؤسسات في تحمل جزء من تكاليف البرنامج، لتدهور الحالة المالية لأغلبها؛

_ البيروقراطية، حيث أن عملية التأهل تمر بعدة مراحل وكل منها تحتاج إلى عدد من الوثائق، وبالتالي طول الوقت العملية.

[1] بوروبة كاتية، مرجع سبق ذكره، ص 211.

[2] فودو محمد وآخرون، **البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(دراسة تقييمية 2010/2017)**، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، المجلد08، العدد 16، 2021، ص 52.

[3] المرجع السابق، ص 53.

الفرع الثاني: برامج تأهيل مؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار التعاون الدولي

اعتبرت الشراكة الأجنبية من المحاور التنموية الكبرى لتحقيق كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تمكينها من المنافسة في الأسواق العالمية، حيث سعت الجزائر إلى الاستفادة من برامج الدعم والتعاون الدولية لمواجهة المنافسين الحاليين والمحتملين.

أولا: برنامج ميدا(MEDA1) لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(2000_2007)

يشكل برنامج MEDA1 الأداة الرئيسية للتعاون الاقتصادي والمالي للشراكة الاورومتوسطية،لتأهيل وتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، تم إطلاقه في عام 1996(MEDA1)، وتم تعديله في عام 2000(MEDA2)،[1] قدر الغلاف المالي لهذا البرنامج ب 62.9مليون أورو (57 مليون اورو من قبل المفوضية الأوروبية، 3.4 مليون اورور من وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، 2.5 مليون أورو مقدمة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة_دفع 20 بالمائة من تكلفة الكلية للنشاط_)، وقد استغرق مدة 07 سنوات من 2000 إلى 2007. ينشط البرنامج بفريق عمل دائم مؤلف من 25 خبير(21جزائريين، 04 أوروبيين)، تديره وحدة تسيير البرنامج بالعاصمة، بالإضافة إلى 5 فروع جهوية، ويغطي عدة مجالات تتمثل في : التطوير الاستراتيجي،التسويق، الإدارة والتنظيم، تسيير الموارد البشري، الإنتاج، المالية والمحاسبة، مراقبة التسيير[2].

ويهدف البرنامج إلى تحقيق مايلي[3]:

- تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الجزائرية؛
- تحسين قدرة المؤسسات في مجالات التكوين، الاستشارة والمعلومات، من أجل تحقيق اندماج أفضل في اقتصاد السوق؛
- دعم إنشاء وتطوير الشركات المتخصصة؛
- تغطية الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛
- دعم البيئة المقاولاتية؛
- تقديم تشخيص استراتيجي؛
- تسهيل الحصول على التمويل من خلال صندوق ضمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويجب على المؤسسات الراغبة في الانخراط بالبرنامج أن تستوفي الشروط التالية[4]:

[1] Journal officiel de l'Union européenne n° L 311 du 12/12/2000, Règlement (CE) nº 2698/2000 du Conseil du 27 novembre 2000 modifiant le règlement (CE) nº 1488/96, ***relatif à des mesures d'accompagnement financières et techniques (MEDA) à la réforme des structures économiques et sociales dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen.***

[2] أحمد سليمة غدير، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"دراسة تقييمية لبرنامج ميدا"**، مجلة الباحث، العدد09، 2011، ص 136.

[3] آتشي شعيب، مرجع سبق ذكره، ص 97.

[4] أحمد سليمة غدير، مرجع سبق ذكره، ص 136.

- نشطة لمدة 3 سنوات على الأقل؛
- بها 20 عاملا دائما على الأقل؛
- أن تكون منظمة على الصعيد الجبائي، وكذا صندوق الضمان الاجتماعي (CNAS).
- 60 بالمائة من رأسمالها الاجتماعي باسم شخص معنوي أو طبيعي من جنسية جزائرية.

تمثلت نتائج البرنامج حسب التقرير النهائي الصادر في 2007، تقدمت 685 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للانضمام للبرنامج، انخرطت 445 مؤسسة في عملية التأهيل ما يمثل نسبة 65 بالمائة منن الطلبات، كما انسحبت 61 مؤسسة بعد التشخيص الكلي و 179 مؤسسة بعد التشخيص الأولي،كما إن أغلب المؤسسات التي استفادت من البرنامج تنشط في الصناعة الغذائية بنسبة 28.98 بالمائة، الصناعة الكيميائية ب 18 بالمائة، صناعة مواد البناء والزجاج ب 11 بالمائة وتأتي صناعة الجلود والأحذية بأقل نسبة 1.12 بالمائة هذا من جانب الدعم المالي. أما فيما يخص التسيير والتنظيم فقد أنجزت 896 عملية تأهيل على 445 مؤسسة، خصصت 37 بالمائة، للتسيير(الإنتاج، التسيير الاستراتيجي، الموارد البشرية)، 22 بالمائة للتنظيم.[1]

ثانيا: برنامج دعم تكنولوجيا المعلومات والاتصال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية MEDA2

في نهاية برنامج MEDA1، تم تنفيذ برنامج آخر بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي، يهدف إلى التطوير وعصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وتحسين قدرتها التنافسية لتوسيع حصة في السوق، وذلك بتقديم الدعم المباشرة للمؤسسات، كما يولي البرنامج أهمية خاصة لتنفيذ واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويعتبر الاتحاد الأوروبي الممول الرئيسي لهذا البرنامج، حيث قدر المبلغ المخصص له ب 44 مليون يورو تساهم فيه المفوضية الأوروبية ب 40 مليون يورو ، و 04 مليون يورو تمثل حصة الجزائر من المساهمة، يهدف البرنامج إلى إعادة تأهيل 500 مؤسسة صغيرة ومتوسطة. حددت مدته ب 6 سنوات من مارس 2008 إلى 2014 ، لكنه تأخر في تنفيذه حتى ماي 2009[2].

منذ انطلاق البرنامج والى غاية سنة 2014 تم تحقيق النتائج التالية[3]:

- استفادت 235 مؤسسة من الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة(140 مرحلة التشخيص، 86 مؤسسة مرحلة التأهيل)؛
- استفادت 110 مؤسسة من واحد أو أكثر من المساعدة التقنية وإجراءات التدريب، التي تم تنفيذها بالشراكة مع 6 جمعيات مهنية، حيث أتاحت هذه الشراكة في زيادة وعي المؤسسات والثقة في الخدمات التي تقدمها الجمعيات المهنية للمؤسسات في قطاع اختصاصها؛

[1] Rapport finale, ***Euro Développement PME, Programme d'appui au PME/PMI : des résultats et une expérience à transmettre,*** Ministère de la PME et de l'Artisanat, Algérie, Décembre 2007,p 27_29.
[2] Rapport sur la coopération union européenne-Algérie , ***Appui aux PME/PMI et à la maitrise des technologies d'information et de communication (PMEII),*** édition 2014,p21.
[3] Rapport sur la coopération union européenne-Algérie, op_cit, p 22_24.

- ساهم دعم المقدم من البرنامج للبنية التحتية للجودة الوطنية في إحراز تقدم جيد في مجالات الاعتماد وتقييم المطابقة؛ حيث تم دعم الهيئة الجزائرية للاعتماد (ALGERAC) من خلال العديد من أنشطة المساعدة (الفنية والتدريب).

ثالثا: التعاون الجزائري الألماني (GTZ)

في مجال التعاون الثنائي نفذت الوكالة الوطنية الألمانية للتعاون التقني(GTZ) برنامج لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الاستشارة والتكوين، تم إطلاقه في 1996، ويهدف أساسا إلى تحسين مستوى الأعوان المستشارين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل تطوير فرع الاستشارة لتنفيذ مهام التشخيص والمشورة، كما قدم البرنامج تدريبا مباشرا للمديرين والمديرين التنفيذيين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى إنجاز عدد من الدراسات حول بيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية[1].

أهتم البرنامج بتكوين 50 مكونا جزائريا بألمانيا، ليتولوا تكوين وتحسين مستوى 250 عون استشاري في الجزائر، قدر مبلغ هذا البرنامج ب 3 ملايين دوتش مارك ألماني. كما يهدف إلى تحقيق[2]:

- دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لتحسين فرص استغلال الطاقات العمالية ومنافسة المنتج المستورد؛
- خلق أطر مؤهلة للاستشارة في مجال إدارة الأعمال والتسيير؛
- تكوين مستشارين و مكونين.

تم إطلاق برنامج آخر في 2005 يهدف لدعم الجمعيات المهنية ومنظمات أصحاب العمل وجاء على مرحلتين (المرحلة الأولى مدتها 03 سنوات، تليها مرحلة ثانية من 03 سنوات)، مكن البرنامج من تشخيص 12 جمعية مهنية وحرفية في مختلف القطاعات الصناعية، كما تم وضع الخطط التشغيلية المقبلة، التي تتعلق بتطوير الخدمات المقدمة الجمعيات لأعضائها، تحسين قدرات التأثير لدى الجمعيات، وتعزيز التنظيم الداخلي لها.[3]

رابعا: برنامج OPTIMEXPORT

أطلقت وزارة التجارة بمساعدة الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) برنامج لتعزيز القدرات التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بعنوان (OPTIMEXPORT)، هذا البرنامج الذي يمتد على مدى ثلاث سنوات بقيمة إجمالية 2.5 مليون يورو بتمويل مشترك (الجزائر ب 400000 يورو، والوكالة الفرنسية للتنمية ب 2.1 مليون يورو)، يستهدف المؤسسات الجزائرية التي تصدر أو لديها إمكانات قوية للتصدير، وذلك بتقديم الدعم الفني لهذه المؤسسات من خلال تقديم تدريب في مجال التصدير والبحث عن الأسواق الخارجية،

[1] Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI), ***PROGRAMME INTÉGRÉ POUR L'AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ ET L'APPUI À LA RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE EN ALGÉRIE,*** Groupe de l'evaluation, 2006, p 13.

[2] آتشي شعيب، مرجع سبق ذكره، ص 94.

[3] Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI), op_cit, p13.

فضلا عن دعم مجموعة من المؤسسات المصدرة، أوكيلة مهام تنفيذ هذا البرنامج للوكالة ALGEX و CACI بمساعدة خبراء من الوكالة الفرنسية لدعم الأعمال في الخارج (Ubifrance)، وقد تم إطلاق المرحلة الثانية لهذا البرنامج خلال النصف الأول من 2011[1] .

المبحث الثاني: آليات التنويع الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر

إن التنويع الاقتصادي الوطني يعني تقليل الاعتماد على إيرادات تصدير المحروقات، وإيجاد مصادر أخرى لتكوين الناتج المحلي الإجمالي، كما يعتبر الاقتصاد الوطني متنوعا إذا تم توزيع هيكله الاقتصادي على عدد كبير من الأنشطة التي تختلف عن بعضها البعض؛ وبالتالي، فان تحقيق التنويع الاقتصادي يعتمد بشكل أساسي على تنويع مصادر الدخل.

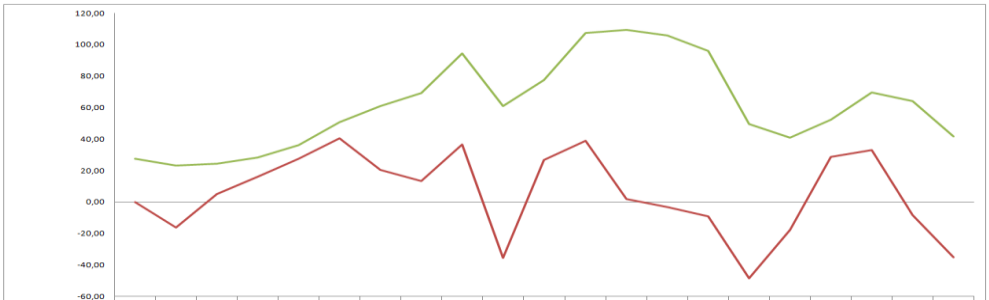
المطلب الأول: ارتباط الاقتصاد الجزائري بالمحروقات

اعتمد أداء الاقتصاد الجزائري على استخراج النفط وتصديره لسنوات عديدة، حيث تعد الإيرادات النفطية أساس الميزانية العامة، وركيزة الصادرات، ومحرك للنمو الاقتصادي، فتغير أسعاره عالميا بالزيادة أو بالنقصان سيؤدي إلى التأثير على مختلف المتغيرات الكلية للاقتصاد.

الفرع الأول: تغيرات أسعار النفط

يتحدد سعر أي سلعة بتفاعل قوى الطلب والعرض عليها، إلا أن متابعة التطورات السعرية لبرميل النفط يثبت أنه لم يخضع دائما لذلك التفاعل، حيث تتدخل عوامل أخرى غير اقتصادية بعضها يخضع لمصالح الاحتكارات النفطية وبعضها يأخذ الطابع الجيوسياسي.

الشكل(3_3): متوسط أسعار البترول وفق سعر سلة الأسعار لمنظمة الاوبيك (2002_2020)



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
معدل التغير	0,00	-16,	5,19	16,0	27,6	40,5	20,5	13,2	36,6	-35,	26,8	38,8	1,86	-3,2	-9,1	-48,	-17,	28,7	33,2	-8,3	-35,
أسعار البترول	27,6	23,1	24,3	28,2	36	50,6	61	69,1	94,4	61	77,4	107,	109,	105,	96,2	49,5	40,7	52,4	69,8	64	41,5

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على:

OPEC bulletin, sur : https://www.opec.org/opec_web/en/76.htm , consulté: 15/02/2023.

من خلال الشكل نلاحظ التغيرات أسعار النفط، حيث عرفت خلال الفترة من2000 إلى 2008 ارتفاع في الأسعار بلغة أقصاها 94.4 دولار أمريكي، إلى أن انخفضت إلى 61 دولار أمريكي سنة 2009

[1] **Deuxième Rapport d'étape sur la mise en oeuvre du Programme d'Action National en matière de Gouvernance**, juillet 2012, p 173.

بمعدل نمو (35.38 بالمائة) بسبب الأزمة العالمية، عرفت خلال الفترة 2011 إلى 2013 نوع من الاستقرار إلى غاية 2014 أين ظهرت بوادر أزمة نفطية جديدة وانخفض سعر النفط إلى 96.2 دولار ليصل سنة 2015 إلى 49.5 دولار بمعدل نمو(48.54 بالمائة) ليواصل هذا الانخفاض إلى 40.7 دولار سنة 2016، ليعرف بعدها معدلات نمو مرتفع وصل إلى 33.21 بالمائة، إلا أن أزمة كورونا وما تبعها من إجراءات وقائية وإغلاق للحدود الدولية وحدوث شبه كساد اقتصادي عالمي اثر على الطلب العالمي للنفط، حيث سجلت سنة 2020 سعر انخفاض جديد وصل إلى 41.5دولار أمريكي بمعدل نمو(35.16 بالمائة).

عموما يمكن إجمال العوامل المؤثرة في تقلبات أسعار النفط إلى العوامل التالية:[1]

- الأسباب المتعلقة بالعرض النفطي:

_ توجه الولايات المتحدة نحو إنتاج النفط الصخري، حيث أدى ذلك إلى زيادة مقدارها 7 ملايين برميل يوميا من النفط منذ سنة 2008؛

_ وجود مناطق مضطربة سياسيا في الشرق الأوسط (العراق وليبيا) ما زالت تسعى لرفع إنتاجها من النفط؛

_ تغير إستراتجية الأوبك نحو استهداف الحصص بدلا من استهداف الأسعار، وهذا ما جعل الأسعار أقرب إلى الأسعار التنافسية؛

_ رفع العقوبات على إيران، وسعيها لاسترجاع حصتها تدريجيا في السوق؛

_ ارتفاع إنتاج الدول خارج منظمة الأوبك، فإذا كانت دول الأوبك تحافظ على سقف الإنتاج منذ عشرة سنوات عند حوالي 30 مليون برميل يوميا كمتوسط، وهو ما يشكل نسبة32.9 بالمائة من الإنتاج العالمي، فإن الإنتاج من خارج الأوبك حقق نموا بمعدل11بالمائة من 55.5 مليون برميل يوميا سنة 2009 إلى 61.7 مليون برميل خلال الربع الثالث من 2014، الأمر الذي يجعل هذه الدول مسؤولة عن زيادة المعروض النفطي.

_ العوامل المتعلق بالطلب، فان انخفاض أسعار النفط يعود إلى الأسباب التالية:

_ تواصل موجات الركود في الاقتصاد الأوروبي، وتباطؤ الاقتصاد الصيني وانخفاض معدلات نموه؛

_ ارتفاع تطبيقات معايير الكفاءة في استهلاك الوقود في أميركا وغيرها من الدول المتقدمة؛

_ استمرار التباطؤ الاقتصادي العالمي خاصة في ظل الركود النسبي الذي عرفته الصين خلال سنة 2015 بعد أكثر من عقدين من النمو المستمر والمستدام؛

_ تقلب واردات الطاقة الأمريكية منذ سنة 2011 واتجاهها نحو الاستثمار في الغاز الصخري.

[1] بن دعاس وآخرون، **متطلبات الحفاظ على التوازنات النقدية والمالية للجزائر في ظل دورية صدمات السوق النفطية**، الملتقى الدولي الثالث حول: الاقتصاديات النفطية العربية في ظل تحديات تقلبات الأسواق النفطية العالمية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ميلة، 24_25 فيفري 2020، ص 38.

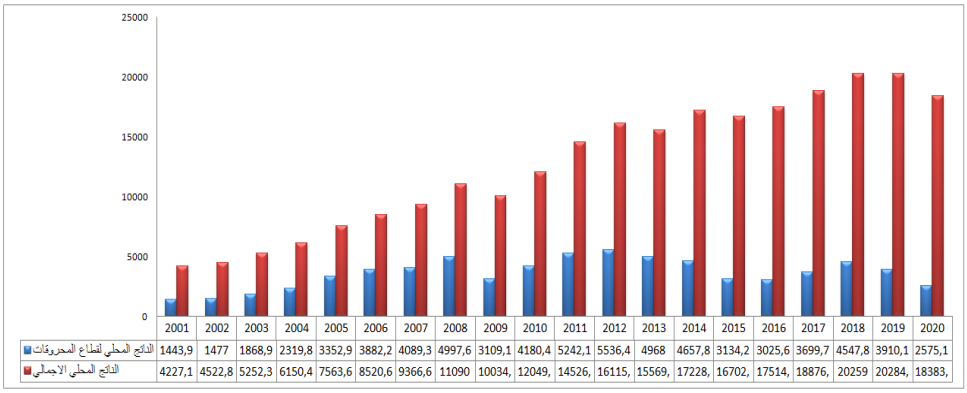
الفرع الثاني: مساهمة إيرادات المحروقات في المؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر

تلعب المحروقات دورا مهما وبارزا في سيرورة الاقتصاد الجزائري، سواء من خلال مساهمتها في تركيبة الناتج المحلي الإجمالي، أو في صادرات الدولة، أو من خلال دورها في تمويل الميزانية العامة.

أولا: مساهمة إيرادات المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر

يمكن توضيح مدى مساهمة الإيرادات من المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي (بالأسعار الجارية) للجزائر خلال الفترة 2001_2020 من خلال الشكل الموالي:

الشكل(3_4): مساهمة الناتج المحلي للمحروقات في الناتج المحلي الإجمالي (2001_2020)



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الناتج المحلي لقطاع المحروقات	1443,9	1477	1868,9	2319,8	3352,9	3882,2	4089,3	4997,6	3109,1	4180,4	5242,1	5536,4	4968	4657,8	3134,2	3025,6	3699,7	4547,8	3910,1	2575,1
الناتج المحلي الاجمالي	4227,1	4522,8	5252,3	6150,4	7563,6	8520,6	9366,6	11090	10034,	12049,	14526,	16115,	15569,	17228,	16702,	17514,	18876,	20259	20284,	18383,

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على: بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم(05، 18، 29، 41، 59)، سنة(2007، 2012، 2014، 2018، و2022)، ص 26.

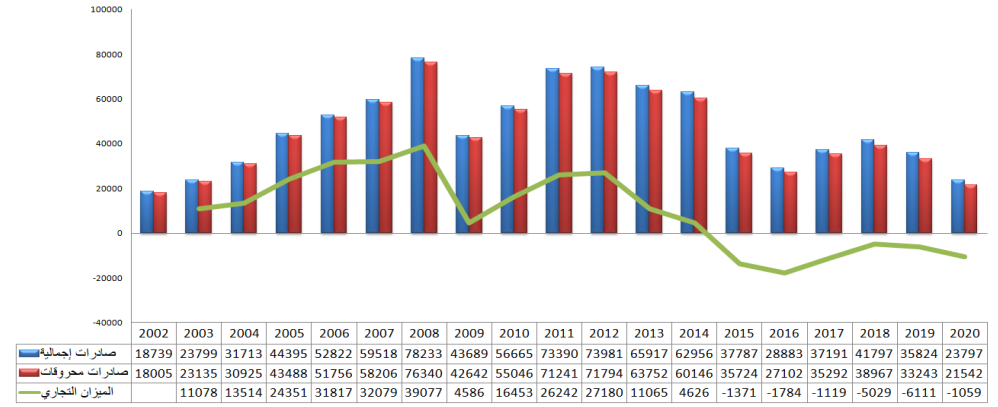
من خلال الشكل نلاحظ الاتجاه التصاعدي للناتج المحلي الإجمالي للجزائر، كما يظهر العلاقة الطردية مع الناتج المحلي للمحروقات، الذي بلغت نسبة مساهمته 34.16 بالمائة سنة 2001 ليصل سنة 2008 بنسبة مساهمة 45.06 بالمائة، بسبب ارتفاع أسعار النفط، ويساهم سنة 2009 ب30.98 بالمائة بسبب الأزمة العالمية، ليرتفع من جديد خلال الفترة من 2010 إلى 2012 بنسبة مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي 34.35 بالمائة وينخفض مجددا سنة 2015 أين سجل نسبة 18.77 بالمائة من الناتج المجلي الإجمالي ليسجل نسبة مساهمة سنة 2019 ب 19.28 بالمائة و14.01 بالمائة سنة 2020 بسبب أزمة كورونا.

رغم العلاقة بين الناتجين إلا أن مساهمة المحروقات عرفت نسبة تراجع في مساهمتها في الناتج الإجمالي، هذا الأخير لم يتأثر كثيرة بتراجع قيمة المحروقات خلال الفترة 2015-2020 وذلك راجع للجوء الدولة إلى صندوق ضبط الإيرادات للوفاء بالتزاماتها لمواصلة عملية التنمية، كما ترجع تقلبات قيم الناتج المحلي للمحروقات للتقلبات في أسعار النفط أي نلاحظ وجود علاقة قوية بين المتغيرين في الجزائر، وهذا ما أدى لعدم الاستقرار في قطاع المحروقات والذي يؤدي بدوره لعدم استقرار النمو الاقتصادي.

ثانيا: مساهمة صادرات المحروقات في الصادرات الإجمالية والميزان التجاري

تلعب المحروقات دورا أساسيا في التجارة الخارجية للجزائر، إذ تحتل صادراتها موقعا بارزا في الميزان التجاري، وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل(3_5): مساهمة الصادرات المحروقات في إجمالي الصادرات ورصيد الميزان التجاري (2020_2002)



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
صادرات إجمالية	18739	23799	31713	44395	52822	59518	78233	43689	56665	73390	73981	65917	62956	37787	28883	37191	41797	35824	23797
صادرات محروقات	18005	23135	30925	43488	51756	58206	76340	42642	55046	71241	71794	63752	60146	35724	27102	35292	38967	33243	21542
الميزان التجاري		11078	13514	24351	31817	32079	39077	4586	16453	26242	27180	11065	4626	-1371	-1784	-1119	-5029	-6111	-1059

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على:

Ministère de l'Industrie,op_cit, de 2003 à 2021, différentes pages.

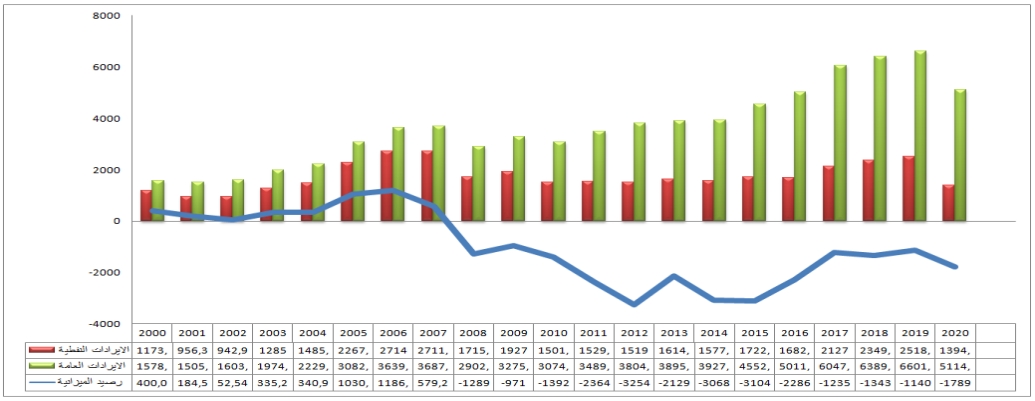
من خلال الشكل تتضح لنا العلاقة الطردية بين إجمالي الصادرات وصادرات المحروقات، إضافة إلى هيمنة هذا القطاع على حجم الصادرات الإجمالية حيث بلغة نسبة مساهمته 96.08 بالمائة سنة 2002 لتتواصل هذه الزيادة إلى غاية 2008 بنسبة 97.58 بالمائة من إجمالي الصادرات، ليقابلها في ذلك تسجيل فائض متواصل في الميزان التجاري بلغ 39077 مليار دج بعد ما كان قد سجل سنة 2003 ما قيمته 11078 مليار دج، وذلك نتيجة ارتفاع أسعار البترول، ونظرا للازمة المالية العالمية التي أدت إلى انخفاضه وتراجعت قيمة الصادرات النفطية إلى 42642 مليار دج سنة 2009 ليتراجع معها الميزان التجاري وينخفض إلى 4586 مليار دج، وخلال سنة 2011 وبعد ارتفاع أسعار البترول قابلتها زيادة في حجم صادرات المحروقات التي بلغت 71241 مليار دولار بنسبة مساهمة في الصادرات 97.07بالمائة وفائض في الميزان التجاري ب 26242 مليار دج، وابتداء من 2013 عرفت صادرات المحروقات انخفاض إلى غاية 2015 أين سجل الميزان التجاري أول عجز خلال الفترة ب(1371) مليار دولار ليتواصل سنة 2016 نتيجة انخفاض أسعار البترول وتسجل صادرات المحروقات انخفاض حاد وصل إلى 27102 مليار دج بنسبة مساهمة في الصادرات 93.83 بالمائة وعجز في الميزان التجاري ب(17844) مليار دج، عرفت الصادرات بعدها تحسن سنة 2018 نتيجة التحسن في أسعار البترول إلا أن الميزان تجاري بقي يسجل عجز ولكن بقيم منخفضة كما انخفضت مساهمة الصادرات المحروقات من الصادرات الإجمالية إلى 92.80 بالمائة سنة 2019 لتصل في 2020 إلى نسبة مساهمة 90.52 بالمائة.

يظهر جليا مدى التأثر الكبير للصادرات المحروقات بتقلبات أسعار البترول في الأسواق الدولية التي يؤدي بدوره إلى التأثير على الميزان التجاري، إذ أن استقرار وتوازن هذا الأخير يتوقف على مستوى الإيرادات من صادرات المحروقات التي تشكل النسبة الأكبر من الصادرات الإجمالية.

ثالثا: مساهمة الإيرادات المحروقات في الإيرادات العامة والميزانية العامة

تعتبر المحروقات المصدر الرئيسي لتغذية إيرادات الدولة، إذ أن الأداء الايجابي لهذا القطاع يعد محورا لاستمرار واستقرار تنفيذ مختلف السياسات الاقتصادية للدولة؛ يظهر الشكل الموالي مدى مساهمة المحروقات في الإيرادات العامة والميزانية العامة:

الشكل(3_6):مساهمة الإيرادات البترولية في الإيرادات العامة والميزانية العامة(2000_2020)



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الإيرادات القطاعية	1173,	956,3	942,9	1285	1485,	2267,	2714	2711,	1715,	1927	1501,	1529,	1519	1614,	1577,	1722,	1682,	2127	2349,	2518,	1394,
الإيرادات العامة	1578,	1505,	1603,	1974,	2229,	3082,	3639,	3687,	2902,	3275,	3074,	3489,	3804,	3895,	3927,	4552,	5011,	6047,	6389,	6601,	5114,
رصيد الميزانية	400,0	184,5	52,54	335,2	340,9	1030,	1186,	579,2	-1289	-971	-1392	-2364	-3254	-2129	-3068	-3104	-2286	-1235	-1343	-1140	-1789

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على: ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (المالية العمومية)**، الجزائر، صفحات متفرقة.

من خلال الشكل يظهر لنا العلاقة الطردية بين نمو في الإيرادات العامة وإيرادات المحروقات ورصيد الميزانية، حيث سجلت المحروقات سنة 2000 نسبة مساهمة في إيرادات العامة 74.34 بالمائة ليحقق رصيد الميزانية فائضا ب 400 مليار دج، وفي سنتي 2001 و2002 عرفت إيرادات المحروقات انخفاض متوالي قدر بنسبة مساهمة 58.81 بالمائة من الإيرادات العام، يقابلها انخفاض حاد لرصيد الميزانية حيث سجلت سنة 2002 ما قيمته 58.81 مليار دج وهذا راجع أولا لانخفاض إيرادات المحروقات وثانية زيادة الإنفاق الحكومي الذي اعتمدته الجزائر لتنفيذ برنامج الإنعاش الاقتصادي، لتعرف سنة 2006 ارتفاع بلغ 1186.91 مليار دج بنسبة مساهمة 74.56بالمائة من الإيرادات العامة، وشهد رصيد الميزانية العامة لسنة 2008 انخفاضا وتراجعا محسوسا بسبب الأزمة المالية العالمية وتداعياتها على دول العالم، حيث سجل عجز قدر ب(1288.61) مليار دج وسجلت الإيرادات المحروقات بدورها انخفاض وصل إلى نسبة مساهمة 59.10 بالمائة ، بقيت الإيرادات البترولية تسجل مستويات متقاربة بين الانخفاض والارتفاع خلال الفترة من 2010 إلى 2016 بنسبة مساهمة من 48.84بالمائة إلى 33.57بالمائة على التوالي في المقابل كان رصيد الميزانية يسجل عجز متواصل بلغ ذروته سنة

2012 ب(3254.14) مليار دج، وفي سنة 2017 انتهجت الجزائر تدابير حاسمة تهدف إلى ترشيد النفقات لتحقيق وفرة مالية وهو ما أدى إلى انخفاض العجز إلى (1139.77) مليار دج.

تبقى تغيرات أسعار البترول آثارها واضحة على الميزانية العامة للدولة، هذه الأخيرة التي تعتمد على إيرادات المحروقات كمصدر أساسي في تمويلها، ويظهر هذا من خلال نسب مساهمتها بها، والتي ترتبط ارتباطا وثيقا بأسعار البترول.

كنتيجة لما سبق، ما يمكن استخلاصه هو استمرار تبعية الاقتصاد الجزائري للمحروقات، حيث لا تزال تساهم كمتوسط للفترة2000_2020 في: الناتج المحلي الإجمالي ب 31.26بالمائة، الصادرات 96بالمائة، تمويل الميزانية العامة 51.95 بالمائة، وهذا ما يدل على ضعف وهشاشة الاقتصاد الجزائري ما جعل سياسته التنموية تتأثر بأي تقلبات في أسعار البترول (ينتعش بارتفاعها وينتكس بانخفاضها).

المطلب الثاني: برامج الإصلاح الاقتصادي في الجزائر 2001_2020

منذ سنة 2001 سارعت الحكومة الجزائرية في تطبيق برامج تنموية متتالية بوضع خطط إستراتجية في إطار تنويع الاقتصادي والبحث عن موارد مالية جديدة، ويتم اللجوء إلى هذه البرامج بهدف تحقيق التنمية الشاملة، كما تعد من المتدخلات لضبط المتغيرات الكلية وآلية لضمان الاندماج في الاقتصاديات العالمية.

الفرع الأول: برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي2001_2004

جاء هذا البرنامج في أعقاب ركود اقتصادي الذي دام أكثر من 15سنة، جراء الأزمة الاقتصادية التي أصابت الاقتصاد الجزائري، حيث ومع بداية الألفية الثالثة وعقب بداية الانفراج في أسعار البترول، باشرت الحكومة الجزائرية اعتماد وتطبيق برامج استثمارية عمومية بدأت من سنة 2001 مستخدمة عائدات البترول لتعزيز الطلب الإجمالي، وبالتالي إنعاش الاقتصاد الوطني ومن ثم دعم النمو وتوطيده، من خلال استثمار الأموال العامة في البنى الأساسية والهياكل القاعدية، ودعم الإنفاق في الجوانب الاقتصادية والاجتماعية.[1]

يعتبر مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي، برنامجا ضخما بالنظر إلى المخصصات المالية التي رصدت له على طول الفترة 2001_2004 بنسب متفاوتة؛ حيث تبلغ قيمة الميزانية المخصصة له حوالي 525 مليار دج، موزع كما في الجدول الموالي:

[1] يحياوي عبد الحفيظ، **إشكالية التوازن الاقتصادي الكلي في الجزائر ما بين الميزانية العامة للدولة والميزان التجاري(دراسة حالة للفترة 1980_2014)**، أطروحة دكتوراة في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2016، ص231.

الجدول(3_10): تخصيصات برنامج الإنعاش الاقتصادي(2001_2004)

القطاعات	القيمة المخصصة(مليار دج)	النسبة%
دعم الإصلاحات	47	8.95
الفلاحة والصيد البحري	65	12.38
التنمية المحلية	113	21.52
الأشغال الكبرى	210	40
الموارد البشرية	90	17.14
المجموع	**525**	**100**

المصدر: قروف محمد كريم، سعودي محمد الطاهر، **السياسة الاقتصادية في الجزائر وانعكاساتها على الأداء الاقتصادي(دراسة تحليلية للفترة 1999_2011)**، مجلة جامعة تكريت للعلوم، المجلد 19، العدد 12، 2012، ص 322.(نقلا عن المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي)

يتضح من خلال الجدول أنه تم التركيز على قطاع الأشغال العمومية الكبر والهياكل القاعدية حيث خصصه له 40بالمائة من مخصصات البرنامج، وذلك لدوره في إنعاش وتحفيز النمو وتحقيق التنمية الشاملة. أما التنمية المحلية والبشرية فقد خصص لها ما نسبته 21.52بالمائة و 17.14بالمائة على من أجل ضمان إنجاز مخططات موجهة للتنمية وتوزيع التجهيزات والأنشطة بالتوازن على كامل التراب الوطني؛ وبرغم من استفادة القطاع الفلاحي من برنامج الوطني للتنمية الريفية PNDA فقد خصص له ضمن برنامج الإنعاش الاقتصادي ما نسبته 12.38بالمائة وذلك لتكثيف الإنتاج الفلاحي وتلبية الاحتياجات المحلية وتصدير الفائض لدعم التصدير؛ كما خصص 8.95بالمائة لدعم الإصلاحات الاقتصادية.

وبهذا، فبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي جاء في مرحلة ما بعد التصحيح الهيكلي، والتي تزامنت مع الارتفاع المتواصل والكبير في أسعار النفط ، وهو ما انعكس على مؤشرات استقرار الاقتصاد الكلي.

الفرع الثاني: البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005_2009

يعتبر البرنامج التكميلي لدعم النمو أداة لمواصلة التنمية الاقتصادية التي شهدتها الجزائر خلال فترة البرنامج السابق ليكمل مسعى التنمية المحلية، يمتد هذا البرنامج على خمس سنوات من 2005 إلى 2009، واقتضى انجازه غلافا ماليا شاملا يفوق 4200 مليار دج وهذا كونه برنامج واسع النطاق يصبو إلى تحقيق الاختيارات التنموية الكبرى بشكل اكبر عمقا، كما يرجى منه أن يبلغ محو كافة النقائص من خلال تجسيد المشاريع القطاعية الكبرى، وتحقيق خطة البرنامج المتكونة من خمس محاور أساسية[1]، الذي تم توزيع الغلاف المالي عليها على النحو التالي:

[1] بن احمد لخضر، لباز الأمين، **الاستثمارات العامة في الجزائر وانعكاساتها على المتغيرات الاقتصادية الكلية(دراسة تقييمه للفترة الممتدة بين 2001_2010)**، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 02، العدد 02، 2008، ص92.

الجدول(3_11): مضمون البرنامج التكميلي لدعم النمو(2005_2009)

القطاعات	القيمة المخصصة(مليار دج)	النسبة(%)
تحسين ظروف معيشة السكان	1908.5	45.50
تطوير المنشآت الأساسية	1703.1	40.50
دعم التنمية الاقتصادية	337.2	08.00
تطوير الخدمة العمومية	203.9	04.80
تطوير تكنولوجيا الاتصال	50	01.10
المجموع	**4202.7**	**100**

المصدر: قروف محمد كريم، سعودي محمد الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 323. (نقلا عن بوابة الوزير الأول)

يبرز الجدول مدى اهتمام الدولة بالمواطن والسعي لتحسن ظروف معيشته حيث خصصت له ضمن البرنامج أكبر قيمة بنسبة 45.5بالمائة وهو محور تكميلي لما جاء في البرنامج السابق في التنمية المحلية والبشرية؛ كما حصل محور تطوير المنشآت الأساسية على نسبة 40.50بالمائة هذه النسبة موجهة لتنفيذ مشاريع جديدة تخص تمديد وعصرنة شبكة الطرق و السكك الحديدية، لما لها من دور هام في دعم الاستثمار وعمليات الإنتاج؛ أما عن دعم التنمية الاقتصادية فقد خصصت له 08بالمائة من إجمالي قيمة البرنامج التكميلي توزعت على ستة قطاعات بنسب متفاوت شملت: الفلاحة والتنمية الريفية، الصناعة، ترقية الاستثمار، الصيد البحري، السياحة، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية؛ كما ارتكز البرنامج على تحسين الخدمة العمومية حيث خصص لها ما نسبته 4.80بالمائة موزعة على القطاعات التالية: العدالة، التجارة، المالية، والداخلية؛ وأخير تحصل قطاع البريد وتكنولوجيا الإعلام والاتصال على نصيب من هذا البرنامج والمقدر ب 1.10بالمائة يهتم هذا القطاع بتوزيع شبكات الهاتف خاصة في المناطق النائية، ويعمل على عصرنة وسائل تكنولوجيا الإعلام والاتصال لمواكبة التطورات الحاصلة في العالم.

الفرع الثالث: برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2010_2014

يندرج هذا البرنامج ضمن نفس الديناميكية في إطار السعي نحو مواصلة سياسة التوسع في الإنفاق، وفق البرنامجين السابقين، والتي تشمل جميع القطاعات سواء من حيث طبيعة المشاريع أو الأهداف المراد تحقيقها؛ وقد رصد لهذا البرنامج ما قيمته 286 مليار دولار مقسمة إلى قسم يتضمن إطلاق مشاريع جديدة بمبلغ إجمالي 11534 مليار دج، وقسم يتضمن استكمال المشاريع الكبرى الجاري انجازها(السكة الحديدية، الطرق، والمياه) بمبلغ 9700 مليار دج[1] .

[1] يحياوي عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص 237.

الجدول(3_12): مخصصات برنامج توطيد النمو الاقتصادي(2010_2014)

القطاعات	القيمة المخصصة(مليار دج)	النسبة (%)
التنمية البشرية	10511	49.5
المنشآت القاعدية	6448.7	31.5
تحسين وتطوير الخدمات العمومية	1732.7	8.16
التنمية الاقتصادية	1635	7.7
الحد من البطالة	382	1.8
البحث العلمي والتكنولوجيا الجديدة للاتصال	284.5	1.34
المجموع	**21214**	**100**

المصدر: بن موفق زروق، مرجع سبق ذكره، ص 121.(نقلا عن المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي)

لقد خصص هذا البرنامج نسبة كبيرة لتأهيل الموارد البشرية حيث خصصت لها 49.5بالمائة ويضم تحسين التعليم بجميع أطواره، تكفل صحي، تطوير وتحسين السكن، التزويد بمياه الشرب وموارد الطاقة؛ وجاء محور المنشآت القاعدية في المرتبة الثانية حيث خصص له 31.5بالمائة من إجمالي مخصصات البرنامج مقسم بنسب متفاوتة على النشاطات التالية: تحديث الهياكل القاعدية للمطارات، تحسين النقل الحضري، زيادة قدرات الموانئ، ومواصلة توسيع وتحديث شبكات الطرق والسكك الحديدية؛ كما كانت 8.16 بالمائة من نصيب تحسين وتطوير الخدمات العمومية وزعت ما بين قطاع العدالة، وإدارة الضبط الضريبي، التجارة والعمل؛ تضمن دعم التنمية الاقتصادية أربع مجالات وهي: دعم القطاع الصناعي العمومي، دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قطاع الفلاحة والصيد البحري، وتحديث وإنشاء مناطق صناعية، وذلك بقيمة 1635 مليار دج أي ما نسبته 7.7بالمائة، وخصص ما نسبته 1.8 بالمائة لمكافحة البطالة بإدماج حاملي الشهادات، ومناصب الشغل المؤقت، وتمويل المؤسسات المصغرة؛ وأخيرا تم منح 1.34بالمائة من مخصصات البرنامج لتطوير ودعم البحث العلمي، والتجهيزات لاستعمال وسائل الإعلام الآلي داخل المنظومة التعليمية والعمومية.

الفرع الرابع: برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2015_2019

بعد انتهاء فترة البرنامج السابق سارعت الحكومة الجزائرية بعقد اجتماع الثلاثية (حكومة، مركزية نقابية، أرباب العمل) يوم الخميس 18 سبتمبر2014، وقد استعرض سياق ورهان هذا اللقاء الانطلاق في المخطط الخماسي للتنمية للفترة 2015_2019 وقانون المالية لسنة 2015 اللذين يكرسان مواصلة جهود التنمية الوطنية الذي شرع فيه منذ سنة 2000؛ لقد كان الهدف من إطلاق البرنامج الخماسي للتنمية هو بناء اقتصاد تنافسي بارز ومتنوع بوسعه أن يساهم في إخراج البلاد نهائيا من تبعيتها إلى المحروقات، وهذا عن طريق بعث النمو

الاقتصادي ودعمه، من خلال خلق ديناميكية اقتصادية أساسها توليد طلب داخلي قادر على إشراك القطاعات الاقتصادية من غير قطاع النفط، لتطوير وتنمية الاقتصاد الوطني[1].

وقد خصص مبلغ 5973.8 مليار دج لهذا البرنامج موزعة على نحو التالي:

الجدول(3_13): مخصصات برنامج توطيد النمو الاقتصادي(2015-2019)

القطاعات	القيمة المخصصة (مليار دج)	النسبة(%)
الصناعة	9.9	0.2
الفلاحة والري	407.6	6.8
دعم الخدمات المنتجة	48.5	0.8
المنشآت القاعدية الاقتصادية والإدارية	2295.5	38.4
التربية والتكوين	306.4	5.1
المنشآت القاعدية الاجتماعية والثقافية	184	3.1
دعم الحصول على سكن	257.7	4.3
مخططات البلدية للتنمية ومواضيع أخرى	1760	29.5
عمليات برأس المال	703.6	11.8
المجموع	**5973.8**	**100**

المصدر: بن محمد هدى، **عرض وتحليل البرامج التنموية في الجزائر خلال الفترة 2001_2019**، مجلة كلية السياسة والاقتصاد، العدد 05، 2020، ص 52.(نقلا عن الجريدة الرسمية: قانون المالية 2015، قانون المالية 2016)

يظهر لنا من خلال الجدول أن قطاع المنشآت القاعدية الاقتصادية والإدارية أخذ الحصة الأكبر من برنامج توطيد النمو وذلك بنسبة 38.4بالمائة من مبلغ البرنامج، أما مخططات البلدية للتنمية فقد خصص لها 29.5 بالمائة وهي موجهة لتوفير الحاجات الضرورية للمواطنين ودعم القاعدة الاقتصادية، تليها عمليات برأس مال بنسبة 11.8 بالمائة وهي موجهة لإعادة هيكلة المؤسسات العمومية، تخفيض الفوائد، ثم تليها باقي القطاعات بنسب متفاوتة حيث خصصت اقل نسبة لقطاع الصناعة ب 0.2بالمائة.

نظرا لتراجع مداخيل الدولة نتيجة انخفاض الكبير لأسعار البترول الذي يعتبر الممول الأكبر للبرامج الاقتصادية، أدى إلى تجميد البرنامج والإبقاء فقط على العمليات ذات الأهمية القصوى، في إطار التدابير المتخذة من قبل السلطات العامة الرامية إلى التقليل من الإنفاق لمواجهة الأزمة المالية.

[1] بن موفق زروق، مرجع سبق ذكره، ص 130.

الفرع الخامس: نموذج النمو الاقتصادي الجديد 2016_2030

أدى انهيار أسعار البترول في الأسواق العالمية منتصف سنة 2014 لتصل في بداية 2015 إلى دون 47 دولار للبرميل، إلى تدهور الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، ودخولها في أزمة اقتصادية لاعتمادها على أسعار النفط للتنمية. هنا قامت الجزائر بتجميد العديد من برامج التنمية بنسبة كبيرة خاصة برنامج التنمية الخماسي للسنوات2015 _2019 ليتم طرح نموذج اقتصادي جديد الذي أقره بتاريخ الاثنين 10 أفريل 2017، والذي ستعمل من خلاله الحكومة الجزائرية على تجاوز أولا أزمة انهيار أسعار النفط، ثم الخروج من التبعية المطلقة، وقد صادق مجلس الوزراء في 26 جويلية 2016 على نموذج جديد للنمو الاقتصادي الذي يرتكز من جهة على مقاربة مستجدة لسياسة الموازنة مع مسار يغطي الفترة 2016_ 2019 ويقوم من جهة أخرى على آفاق لتنويع وتحويل بنية الاقتصاد في2030[1].و قد ارتكز النموذج على ثلاث مراحل للنمو وهي كالتالي[2]:

أ_ مرحلة الإقلاع: وهي مرحلة تطمح إلى تطوير إطار الاقتصاد الكلي والميزانية على المدى المتوسط في بيئة صعبة للفترة 2017_2019، وتتميز باستنزاف الموارد المالية، الأمر الذي يتطلب اتخاذ تدابير صارمة وتطوير خطة التدفق النقدي.

ب_ مرحلة التحول: كما تسمى مرحلة تصحيح الخيارات في القطاع الاقتصادي الذي يحقق الاستدراك الشامل، وذلك بعصرنة القطاع الفلاحي لتحقيق الأمن الغذائي، وتنويع الصادرات، وكذا الانتقال الطاقوي لتحرر من التبعية للمحروقات، ويشدد النموذج على إعطاء الأولوية في الاستثمار لما سماها الإنتاجية الشاملة دون التفريق بين القطاعين العام والخاص، وينبه إلى ضرورة إصلاح المنظومة المالية والمصرفية مع إعادة النظر في تسيير العقار الصناعي.

ج_ مرحلة الاستقرار: الممتدة من 2025 إلى 2030 وهي مرحلة تثبيت وتوحيد الرؤى ليحقق فيها الاقتصاد الوطني استدراكا شاملا لجميع السياسات السابقة.

كما قسم النموذج على تسع قطاعات رئيسية كما يلي:

[1] بن موفق زروق، مرجع سبق ذكره، ص 136.

[2] المرجع السابق، ص 138.

الجدول(3_14): مخصصات نموذج النمو الاقتصادي الجديد(2016_2019)

	القيمة المخصصة (مليار دج)	النسبة (%)
الصناعة	8.9	0.2
الفلاحة والري	217.5	6
دعم الخدمات المنتجة	78.4	2.1
المنشآت القاعدية الاقتصادية والإدارية	736.4	20.1
التربية والتكوين	192.6	5.3
المنشآت القاعدية الاجتماعية والثقافية	107.7	3
دعم الحصول على سكن	84.7	2.3
مخططات البلدية للتنمية ومواضيع أخرى	1735	47.5
عمليات برأس المال	495.3	13.5
المجموع	**3657.1**	**100**

المصدر: بن محمد هدى، مرجع سبق ذكره، ص 57. (نقلا عن الجريدة الرسمية: قانون المالية 2017، قانون المالية 2018)

ما يلاحظ من خلال الجدول، استحوذت مخططات البلدية للتنمية ومواضيع أخرى على نسبة 47.5 بالمائة من مبلغ البرنامج، يليها قطاع المنشآت القاعدية الاقتصادية والإدارية بنسبة 20.1 بالمائة ، ثم عمليات برأس مال ب 13.5 بالمائة ثم باقي القطاعات، كما تمثل أقل نسبة 0.2 بالمائة وهي موجهة للقطاع الصناعي بقيمة 8.9 مليار دج.

الفرع السادس: مخطط الإنعاش الاقتصادي 2020_2024

اعتمدت الجزائر برنامج تكميلي للبرنامج السابق(مرحلة التحول)، يهدف إلى إخراج البلاد من التبعية المفرطة للمحروقات وتنويع الاقتصاد، حيث أصدر السيد رئيس الجمهورية خلال اجتماع مجلس الوزراء المنعقد في 26 جويلية 2020 تعليمات إلى الحكومة لوضع مخطط للإنعاش الاقتصادي، محددا محتواه وآجال تنفيذه. وقد حدد للبرنامج جملة من الإصلاحات منها تخفيض الواردات بمقدار 10 ملايير دولار سنة 2020، وكذا رفع الصادرات خارج المحروقات إلى 5 مليارات دولار سنة 2021؛ كما تم تحديد القطاعات الواعدة التي يجب أن تكون محركا للنمو، والمتمثلة في قطاعات المناجم، الزراعة الصحراوية، الصناعة الصيدلانية، الطاقات المتجددة، المؤسسات الناشئة، المؤسسات المصغرة في مجال الخدمات التكنولوجية، والصناعات الصغيرة. وقصد ضمان ظروف نجاح مسارات تنشيط القطاعات والمؤسسات، تم اتخاذ العديد من التدابير، لاسيما من حيث تحسين مناخ

الاستثمار، وعدم التمييز بين القطاعين العام والخاص، وترقية آليات تمويل جديدة، ورقمنة جميع القطاعات من أجل حوكمة اقتصادية جديدة وشفافية أكبر في النشاط العمومي.[1]

كما تعهدت الحكومة في اختتام أشغال الندوة الوطنية حول مخطط الإنعاش الاقتصادي من أجل بناء اقتصاد جديد المنعقد في أوت 2020 على أنه سوف يتم ضبط آجال تنفيذ المخطط حسب الأولويات والإجراءات المرتبطة بتنفيذه وذلك عن طريق اتخاذ تدابير عاجلة ذات آثار فورية، وأن خطة الإنعاش ستنفذ وفق رزنامة زمنية محددة تمتد على المدى القصير جدا(بنهاية 2020)، والمدى القصير (بنهاية 2021)، والمدى المتوسط (بنهاية 2024)؛ أما بخصوص تمويل مخطط الإنعاش الاقتصادي، فقد حددت له خمسة مجالات محتملة كمصادر للتمويل تتمثل في تمويل الميزانية، التمويل النقدي، الأسواق المالية، الشراكات العمومية والخاصة، استحداث بنوك التنمية والتي تتمثل إحدى مهامها في جمع الأموال التي تسمح بإنجاز المشاريع المهيكلة[2].

المطلب الثالث: مساهمة القطاعات الاقتصادية في التنويع الاقتصادي في ظل برامج الإصلاح الاقتصادي

إن من بين أهم المؤشرات الدالة على التنويع الاقتصادي هو مساهمة مختلف القطاعات الإنتاجية في حصيلة الناتج الداخلي الخام وفي التشغيل، كما يجب أن تتماشي نسبة مساهمة هذه القطاعات في التشغيل مع مساهمتها في حصيلة الناتج، إضافة إلى مؤشر مساهمة القطاع الخاص مقارنة مع القطاع العام في النشاط الاقتصادي.

الفرع الأول: مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات والتشغيل

تم تقسيم هذا الجزء إلى فترات وفقا لبرامج الإصلاحات الاقتصادية لتقييم نتائج كل برنامج على حدا ومدى تأثيره على مختلف القطاعات الاقتصادية ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل.

أولا: فترة برنامج الإنعاش الاقتصادي 2001_2004

من خلال الجدول الموال يمكن توضيح مدى مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات و التشغيل خلال فترة برنامج الإنعاش الاقتصادي:

[1] مصالح الوزير الأول، **حصيلة نشاط الحكومة من أجل تنفيذ برنامج السيد رئيس الجمهورية (بعنوان سنة 2020)**، فيفري 2021، ص 49.

[2] خمخام عطية، مرجع سبق ذكره، ص 137_138.

الجدول(3_15): مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2004_2000)

	الفلاحة		الصناعة		بناء وأشغال عمومية		خدمات	
	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)
2000	_	14.12	_	13.37	_	9.99	_	62.52
2001	9.7	21.06	7.5	13.82	8.5	10.44	33	54.68
2002	9.2	21.1	7.5	13.2	9.1	11	33.2	54.52
2003	9.8	21.13	6.8	12.03	8.5	11.97	31.7	54.87
2004	9.4	20.74	6.3	13.60	8.3	12.41	31	53.25

المصدر: _الناتج المحلي الإجمالي: بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم 05، سنة 2007، ص 26.

_ التشغيل: ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (التشغيل)**، الجزائر، صفحات متفرقة.

من خلال قراءتنا لأرقام الجدول، يمكن أن نلاحظ بأن معدلات المساهمة القطاعية كانت متباينة من قطاع إلى آخر، ومن سنة إلى أخرى كما يلي:

- **قطاع الفلاحة:** سجل قطاع الفلاحة نسب ثابتة لم تتجاوز 10بالمائة وكانت أعلى قيمة له في 2003 ب9.8بالمائة في ناتج المحلي الإجمالي، فرغم الدعم المقدم من خلال برنامج الوطني للتنمية الريفية PNDA وبرنامج الإنعاش الاقتصادي، إلا أن هذا القطاع لم يساهم بنسبة معتبرة وذلك راجع لخضوعه للظروف المناخية وعدم إتباع التقنيات الحديثة في الري؛ أما عن التشغيل فقد بلغت نسبة 20.74بالمائة سنة 2004 بعد ما كانت في سنة2000 ما نسبته 14.12بالمائة على العموم فان تزامن تطبيق البرنامجين كان له الفضل في زيادة معدلات التشغيل في هذا القطاع؛

- **قطاع الصناعة:** تميز هذا القطاع بانخفاض نسبة مساهمته مقارنة بالقطاعات الأخرى، حيث سجل انخفاض في سنتي 2003 و 2004 ب 6.8بالمائة و 6.3بالمائة على التوالي بعد أن سجل 7.5بالمائة في 2001 و 2002، ويرجع عدم تجاوب هذا القطاع مع البرنامج إلى الاختلالات الهيكلية والمالية التي يعاني منها القطاع الحكومي، إضافة إلى ضعف تدفق الاستثمارات الخاصة والعامة في الصناعة مقارنة بباقي القطاعات خاصة الخدمية؛ عرف هذا القطاع هو الآخر زيادة في مناصب الشغل إلا أنها كانت منخفضة إذا ما قارنها بالقطاع السابق حيث سجل سنة 2004 ما نسبته 13.6بالمائة مقارنة بسنة 2000 بنسبة 13.37بالمائة؛

- **البناء والأشغال العمومية:** حضي هذا القطاع بأعلى نسبة من مخصصات البرنامج وذلك من اجل انجاز السكنات والمنشئات القاعدية والاجتماعية والاقتصادية، إلا أن مساهمته كانت منخفض ولكنها أفضل من قطاع الصناعة، وقد سجل انخفاض سنة 2003 بنسبة 8.5بالمائة بعد أن سجل سنة 2002 ما نسبته 9.1بالمائة وهذا راجع إلى توجيه مخصصات القطاع للتكفل بالوضعية الاستثنائية للزلزال الذي ضرب العاصمة سنة 2003؛

سجل هذا القطاع أقل نسب تشغيل خلال الفترة الممتدة للبرنامج فمن 9.99بالمائة سنة 2000 وصلت إلى 12.41بالمائة سنة 2004؛

– **الخدمات:** شكل هذا القطاع النسبة الأكبر من المساهمة حيث حقق ما نسبته 33 بالمائة سنة 2000 لتتراجع إلى 31بالمائة سنة 2004، وترجع هيمنة هذا القطاع لارتباطه أساسا بأنشطة النقل، الاتصالات، والتوزيع التجاري التي ترتبط بدورها مع التجارة الخارجية التي عرفت توسع خاصة في الواردات، اما عن مناصب الشغل احتل المرتبة الأولى من بين القطاعات فقد سجل ما نسبته 62.52 بالمائة سنة 2000 لينخفض إلى 53.25 بالمائة سنة 2004.

بشكل عام مكن برنامج الإنعاش الاقتصادي من تحقيق نمو في القطاعات الإنتاجية وأدى إلى رفع معدلات التشغيل، على الرغم من أن هذا النمو مدفوعا بقطاع الخدمات(التجارة، النقل، التوزيع) وقطاع البناء والأشغال العمومية إلا أنه يبدو أكثر توازنا مما كان عليه في الماضي.

ثانيا: فترة البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005_2009

يوضح الجدول الموالي مساهمة القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل خلال الفترة 2005_2009 والمتزامنة مع البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي:

الجدول(3_16): مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2009_2005)

	الفلاحة		الصناعة		بناء وأشغال عمومية		خدمات	
	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)
2005	7.7	17.16	5.5	13.16	7.5	15.07	28.5	54.61
2006	7.5	18.15	5.3	14.25	7.9	14.18	27.9	53.42
2007	7.6	13.62	5.1	11.96	8.8	17.73	29.1	56.69
2008	6.6	13.69	4.7	12.48	8.6	17.22	29.2	56.61
2009	9.3	13.11	5.7	12.61	10.9	18.14	36	56.14

المصدر: _ بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم 18، سنة 2012، ص 26.

_ ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (التشغيل)** ، مرجع سبق ذكره.

من خلال الجدول يتبين لنا ما يلي:

– **الفلاحة:** عرف هذا القطاع تراجع مقارنة بالفترة السابقة حيث حقق على التوالي نسب متقاربة في حدود 07.5 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي، ويرجع ذلك إلى انخفاض إنتاج الحبوب فهذا القطاع لا يزال يعتمد على نموها، هذه الأخيرة التي يرتبط إنتاجها بهطول الأمطار والتي ينخفض مستواها خلال فترات حاسمة لإنتاج

المحاصيل، إلا انه وفي سنة 2009 سجل نسبة مرتفعة قدرت ب 9.3 بالمائة وذلك راجع إلى إنتاج الحبوب التي عرفت نمو استثنائي في هذه الفترة إضافة إلى إنتاج المحاصيل الأخرى والإنتاج الحيواني؛ أما عن مستوى التشغيل في هذا القطاع نجد انخفاض بشكل متواصل فبعد تسجيل نسب فاقت 20 بالمائة في الفترة السابقة انخفضت لتسجل اقل نسبة لها خلال هذا البرنامج 13.11 بالمائة ويرجع سبب ذلك إلى ضعف المداخيل من هذا القطاع ما يؤدي إلى انتقال اليد العاملة إلى قطاعات ذات مدخول أعلى؛

الصناعة: التوسع في هذا القطاع عرف انخفاضا أيضا حيث ساهمة بنسب في حدود 5.1 بالمائة ليسجل أقل نسبة سنة 2008 ب 4.7 بالمائة وذلك لاعتماد هذا القطاع بشكل كبير على واردات المواد الأولية ونصف المصنعة للعملية الإنتاجية التي عرفت هي الأخرى تراجع نتيجة الأزمة العالمية التي أثرت على العالم، إلا انه عاود الانتعاش سنة 2009 وسجل ما قمته 5.7 بالمائة رغم هذا مازال القطاع الصناعي يأتي في المرتبة الأخيرة من حيث تكوين الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بالقطاعات الأخرى؛ أما عن التشغيل فقد حافظ على نفس المستوى مع تذبذبات طفيفة.

– **بناء والأشغال العمومية:** مزال هذا القطاع يحتل المرتبة الثانية من حيث المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، ويرجع محافظته على مستواه إلى اعتماده على إنفاق الدولة المرتبط بتنفيذ برامج البنية التحتية والإسكان، إلا أن هو يبقى هشا نظر لاعتماده على حالة الميزانية العامة للدولة، التي أثرت على تراجعه سنة 2008 نتيجة انخفاض إيراداتها الناتج عن المحروقات بسبب الأزمة؛ كما سجل على مستوى التشغيل نسب مرتفعة فقد انتقل من 15.07 بالمائة إلى 18.14بالمائة سنة 2009؛

– **الخدمات:** يبقى هذا القطاع المساهم الأول في تكوين الناتج المحلي الإجمالي(باستثناء المحروقات)، ويرجع ذلك إلى الاعتماد على نشاطات النقل والتوزيع والتجارة التي يرتبط نشاطها بالتوسع في التجارة الخارجية خاصة الواردات، إضافة إلى زيادة نشاط الخدمات المصرفية لسنة 2009 التي زاد من تعزيز مركز الخدمات، كما عرف ارتفاعا على مستوى التشغيل حيث سجل في بداية الفترة ما نسبته 54.61 بالمائة ليحقق سنة 2009 نسبة 56.14بالمائة.

عموما، عرفت هذه الفترة تراجع في المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل لأغلب القطاعات خاصة في سنة 2008 نتيجة الأزمة العالمية، رغم ذلك يبقى قطاع الخدمات المسيطر على مناصب التشغيل وعلى نسبة المساهمة في الناتج مقارنة مع باقي القطاعات الأخرى.

ثالثا: فترة توطيد النمو الاقتصادي 2010_2014

يوضح الجدول التالي أكثر القطاعات مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي و التشغيل خلال فترة برنامج توطيد النمو الاقتصادي:

الجدول(3_17): مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2010_2014)

	الفلاحة		الصناعة		بناء وأشغال عمومية		خدمات	
	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)
2010	8.4	11.67	05	13.73	10.4	19.37	35.4	55.23
2011	8.1	10.77	4.6	14.24	9.2	16.62	36.1	58.37
2012	8.8	09	4.5	13.1	9.3	16.4	36.4	61.6
2013	9.9	10.6	4.6	13	9.8	16.6	38.4	59.8
2014	10.3	9.5	4.9	12.6	10.4	16.5	40.2	61.4

المصدر: _ بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم (29، 41)، سنة (2014، 2018)، ص 26.

_ ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (التشغيل)** ، مرجع سبق ذكره.

من خلال قراءتنا لأرقام الجدول، يظهر لنا ما يلي:

- **الفلاحة:** بعد النمو الذي شهده القطاع في 2009، عاد مجدد إلى معدلات أكثر تواضع حيث حقق سنة 2010 ما نسبته 8.4 بالمائة و8.1 بالمائة سنة 2011، ولكن في سنة الموالي بدا في تسجيل معدلات مرتفعة وصلت إلى 10.3 بالمائة في سنة 2014، ويرجع هذا إلى تحسن ظروف المناخ وتحفيز الإنتاج؛ أما بالنسبة للتشغيل لم يساهم إلا بنسبة 9.82 بالمائة في متوسط الفترة،كونه مزال رهين الظروف المناخية ما يحتم عليه توفير مناصب شغل ظرفية مما يجعل العمالة تنتقل إلى قطاعات أخرى؛

- **الصناعة:** بقي هذا القطاع يسجل نسب منخفضة في الناتج المحلي الإجمالي كانت أقصاها 4.5 بالمائة سنة 2012 لترتفع قليل سنة 2014 ب 4.9 بالمائة، لا يزال استخدام قدرات الإنتاج الصناعي غير كافية ويرجع ذلك أساسا إلى نقص المخزون من المواد الأولية؛ بلغت مساهمته في التشغيل ما نسبته 14.24 بالمائة سنة 2011 كأعلى قيمة محققة خلال الفترة.

- **البناء والأشغال العمومية:** يستمر النشاط في هذا قطاع بالتقدم بوتيرة ثابتة ومنخفضة ويفسر ذلك في التباطؤ في الإنفاق الرأسمالي للدولة بسبب أنجاز أعمال البنية التحتية الكبرى ومشاريع الإسكان فهو يعتمد في نموه بشكل كبير على الاستثمار العام، ومع ذلك مازال يحتل المرتبة الثانية من المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي؛ وفي التشغيل فقد ساهمة بنسبة 19.37 بالمائة سنة 2010 لينخفض في نهاية الفترة إلى 16.5 بالمائة؛

- **الخدمات:** مزال يشكل هذا القطاع النسبة الأكبر من الناتج المحلي الإجمالي، وحافظ على هذا المستوى في نشاط توزيع السلع (تجارة الجملة والتجزئة)، وكذلك نشاط النقل، كما عرفت هذه الفترة إنشاء 8529 مؤسسة تعمل في خدمات خارج الإدارة العمومية(التجارة، الفنادق، النقل، والاتصالات)، إضافة إلى مواصلة الخدمات المصرفية نموها القوي؛ كما ساهم هذا القطاع بما نسبته 61.4 بالمائة من اليد العاملة الإجمالية سنة 2014.

عرف النمو الاقتصادي خلال هذه الفترة انتعاش طفيف في منتصفها أين ساهمت بعض القطاعات بنسب معتبر في مؤشرات التنويع الاقتصادي باستثناء قطاع الصناعة، ورغم ذلك مزال قطاع الخدمات والبناء والأشغال العمومية يسيطران على النسبة الأكبر من المساهمات.

رابعا: فترة نموذج النمو الاقتصادي الجديد 2016_2019

يوضح الجدول الموالي مساهمة القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2015_2019:

الجدول(3_18): مساهمة القطاعات الاقتصادية في التشغيل والناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2019_2015)

	الفلاحة		الصناعة		بناء وأشغال عمومية		خدمات	
	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)	%(pib)	%(التشغيل)
2015	11.6	8.8	5.4	12.6	11.5	17.8	44.6	60.8
2016	12.2	08	5.6	13.5	11.8	17.5	45.1	61
2017	11.8	10.1	5.5	13.8	11.7	17	43.7	59.1
2018	12	9.70	5.6	13.10	11.6	16.10	41	61.10
2019	12	9.6	5.9	12.85	12.2	16.76	42.9	60.79

المصدر: _ بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم (41، 59)، سنة (2018، 2022)، ص 24.

_ ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (التشغيل)** ، مرجع سبق ذكره.

من خلال قراءتنا لأرقام الجدول، يظهر لنا ما يلي:

يمكن تفسير نتائج الجدول السابق كما يلي:

- **الفلاحة:** عرف هذا القطاع نسب مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي مرتفعة لم يسجلها خلال الفترات السابقة إذا بلغت 12 بالمائة خلال السنوات 2016، 2018، و2019، إن هذا النمو ينتج أساسا عن نمو الإنتاج البستاني، ومحاصيل الأعلاف، والطماطم الصناعية وإنتاج الأشجار والكروم رغم تراجع إنتاج الحبوب؛ ويوظف هذا القطاع ما نسبته 9.6 بالمائة سنة 2019 بعد ما كان 8.8 بالمائة سنة 2015؛

– **الصناعة:** سجل قطاع الصناعة نسب ثابت نسبيا خلال الفترة في حدود 5.5 بالمائة، ويظل هذا القطاع يسجل اقل نسب مساهمة بين القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي، ويوظف هذا القطاع ما نسبته 12.85 بالمائة سنة 2019؛

– **البناء والأشغال العمومية:** ساهم القطاع بنسب ثابت انطلاقا من 2015 إلى 2018 وذلك راجع إلى انخفاض الإنفاق الحكومي (لتجميد بعض المشاريع) الناتج عن تراجع إيرادات الميزانية العامة من الإيرادات المحروقات التي عرفت أسعارها تراجع منذ 2014، وانطلاقا من 2019 عرف هذا القطاع تحسن حيث سجل 12.2بالمائة، كما عرف أيضا ثبات في نسب المساهمة في التشغيل؛

– **الخدمات:** يبين هيكل الاقتصاد الوطني هيمنة قطاع الخدمات، حيث تشكل الخدمات غير التجارية ما نسبته 15.4 بالمائة سنة 2019، والخدمات التجارية أعلى نسبة سنة 2019 ب27.5 بالمائة، يبقى قطاع الخدمات المستحوذ الأكبر لعدد من مناصب الشغل حيث سجل أعلى نسب سنة 2018 ب 61.1بالمائة؛

عرفت الفترة نمو اقتصادي محفز وبشائر ببداية التخلص من الارتباط بالمحروقات حيث ساهمة معظم القطاعات بنسب مرتفعة مقارنة بالبرامج السابقة خاصة قطاع الفلاحة الذي احتل المرتبة الثاني بعد قطاع الخدمات، كما نجد أن قطاع البناء والأشغال العمومية الذي يعتمد في نموه بشكل أساسي على إيرادات الميزانية المتشكلة أساسا من إيرادات المحروقات، عرف نسب مساهمة مرتفعة رغم انهيار أسعار المحروقات منذ 2014 ويمكن إرجاع ذلك إلى اعتماد على الصندوق ضبط الإيرادات للاستمرار في البرنامج؛ ورغم ذلك نجد أن توزيع هذه النسب متفاوت بشكل كبير ويبقى قطاع الخدمات المساهم الأول بها.

خامسا: فترة مخطط الإنعاش الاقتصادي 2020_2024

يوضح الجدول الموالي مساهمة القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2020_2022 والمتزامنة مع فترة مخطط الإنعاش الاقتصادي:

الجدول(3_19): مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات (2022_2020)

	الفلاحة	الصناعة	بناء وأشغال عمومية	خدمات
2020	13.8	6.2	12.8	45.2
2021	12.2	5.6	11.7	41.1
***2022**	11.9	5.4	12.0	40

*بيانات مؤقتة(الثلاثي الثاني)

المصدر: بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم(59 و60)، 2022، ص 24.

- **الفلاحة:** بالرغم من أزمة كوفيد19 إلا أن قطاع الفلاحة سجل نمو ايجابيا خلال سنة 2020 وهي أعلى نسب يسجلها خلال هذه الفترة حيث بلغت 13.8بالمائة، ليسجل تراجع بعد ذلك، ويعزى هذا بشكل أساسي إلى الظروف المناخية غير المواتية وكذلك إلى زيادة أسعار المدخلات الزراعية وتشديد شروط استيرادها؛

- **الصناعة:** سجل في 2020 نسبة 6.2 بالمائة رغم الأزمة وهذا راجع لمقاومة بعض فروع النشاط والمتمثلة في الصناعة الغذائية، الكيمياء، المطاط والبلاستيك، وصناعات مختلفة، حيث استمرت في اتجاهاتها المتصاعدة مما خففت من انكماش القطاع، ورغم ذلك مزال يشكل النسبة الأضعف من المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي كما عرف تراجع خلال الفترة؛

- **البناء والأشغال العمومية:** عرف هذا القطاع أيضا تراجع في المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة فمن 12.8 بالمائة انخفضت إلى 11.7 بالمائة سنة 2022؛

- **الخدمات:** يرجع انخفاض الخدمات التجارية سنة 2020 مقارنة بالفترة السابقة إلى إجراءات الحجر خاصة على فروع الفنادق، المقاهي، والمطاعم، كما عرفت تراجع خلال الفترة لتصل إلى 25.7 بالمائة سنة 2022 و15.4 بالمائة لخدمات الإدارة العمومية.

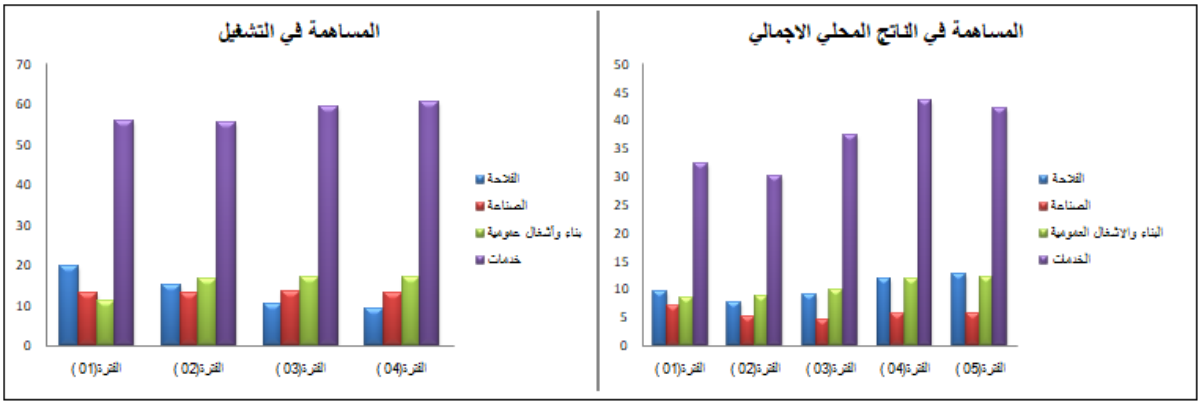
من خلال تفحص النتائج السابقة نجد أن القطاعات عرفت تراجع في المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة، رغم التحسن في معدلات النمو التي سجلتها خلال الفترة باستثناء قطاع الفلاحة حسب بيانات بنك الجزائر(الصناعة 5.7 بالمائة، الخدمات 3.2 بالمائة، الفلاحة -1.3 بالمائة، البناء والأشغال العمومية 5 بالمائة)، وهذا راجع إلى انتعاش الطلب العالمي على البترول بقوة، مما شهد إنتاج وتصدير المحروقات في الجزائر انتعاشا واضحا سجل سنة 2021 نمو بنسبة 10.3بالمائة،[1] وبالتالي ارتفاع نسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي مما أثر على مساهمة باقي القطاعات، وبالتالي يبقى الاقتصاد الجزائري مرتبط بقطاع المحروقات رغم التحسن في القطاعات

[1] بنك الجزائر، **التقرير السنوي 2021 (التطور الاقتصادي والنقدي)**، الجزائر، ديسمبر 2022، ص 21.

الأخرى.كانت هذه النتائج في المدى القصير جدا (نهاية 2020) والمدى القصير (نهاية 2021)، ولا يمكن إعطاء تقييم كامل للمخطط باعتباره لا يزال قيد التنفيذ والانجاز.

من خلال التحليل السابق لمختلف مساهمات القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل في ظل برامج الإصلاح الاقتصادي خلال الفترة 2000_2022، تبين لنا مايلي:

الشكل(3_7): متوسط مساهمة القطاعات الاقتصادية في مؤشرات التنويع الاقتصادي (2000-2022)



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الجداول السابقة

_ الاختلاف الكبير في نسب المساهمة بين القطاعات الإنتاجية في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل خلال الفترة؛

_ الاستقرار في نسب مساهمة القطاعات الإنتاجية في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل؛

_ سيطرة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل حيث بلغت متوسط مساهمته في الناتج ب 37.05بالمائة والتشغيل ب57.82بالمائة؛

_ ضعف مساهمة قطاع الفلاحة والصناعة في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل أين بلغت نسبة المساهمة المتوسطة ب5.67بالمائة و 13.15بالمائة على التوالي لقطاع الصناعة و 10.18بالمائة و13.6بالمائة لقطاع الفلاحة؛

رغم الإصلاحات المعتمدة والبرامج الكبيرة ذات المخصصات المالية الضخمة، إلا أنها لم تساهم بتحقيق تنويع اقتصادي في الجزائر، وذلك راجع لاختلال توزيعها على القطاعات الإنتاجية(خارج المحروقات)، وسيطرة قطاع الخدمات على النسب الأكبر، إلا أن نموذج الاقتصادي الجديد في 2016 أعطى أمل للخروج من وضع التبعية المطلقة للمحروقات من خلال تبني جملة من الإصلاحات توحي بوجود دلالات بالتوجه نحو التنويع الاقتصادي؛ ولكن في ظل مخطط الإنعاش الاقتصادي 2020_2024 بمجرد ارتفاع أسعار البترول تراجعت مساهمة القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي لتحتل مكانها المحروقات رغم معدل النمو الذي عرفته خلال الفترة.

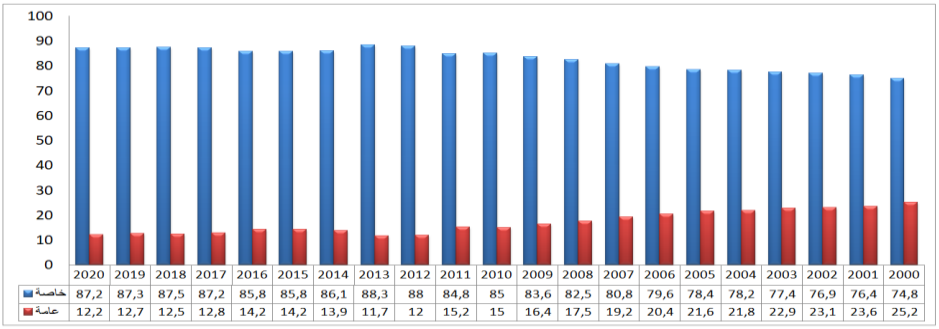
الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي (2000_2020)

سنحاول في هذا الجزء إبراز مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي من خلال المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، وارتفاع قيمتها المضافة، والمساهمة في الرفع من معدلات التشغيل.

أولا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات

نجد أن الزيادة المستمرة لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ساهم بشكل كبير في زيادة المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات:

الشكل(3_8): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي(2000-2020)



	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
خاصة	87,2	87,3	87,5	87,2	85,8	85,8	86,1	88,3	88	84,8	85	83,6	82,5	80,8	79,6	78,4	78,2	77,4	76,9	76,4	74,8
عامة	12,2	12,7	12,5	12,8	14,2	14,2	13,9	11,7	12	15,2	15	16,4	17,5	19,2	20,4	21,6	21,8	22,9	23,1	23,6	25,2

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على:

Ministère de l'Industrie,*op_cit*, de 2003 à 2021, différentes pages.

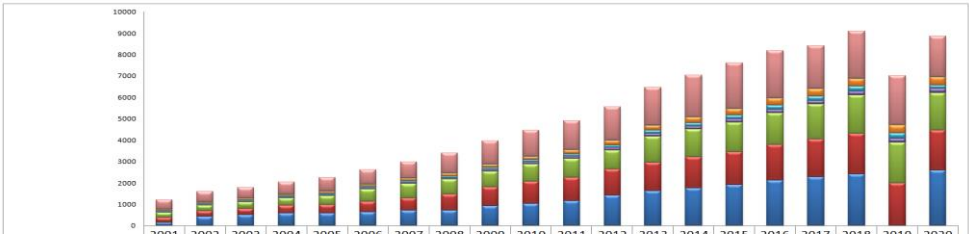
من خلال الشكل السابق نلاحظ تطور مهم في مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الناتج المحلي الإجمالي، حيث سجلت ما نسبته 74.8 بالمائة سنة 2000 لترتفع سنة 2010 ب 85بالمائة وتسجل أعلى نسبة مساهمة لها سنة 2013 ب 88.3بالمائة هذا ما يبين الأهمية الكبيرة للقطاع الخاص وسياسة الخوصصة التي سنتها الجزائر في زيادة مشاركة القطاع الخاص في النمو الاقتصادي وبالتالي نمو الاقتصاد الوطني، في حين نجد أن القطاع العام شهد انخفاض من سنة إلى أخرى فمن 25.2بالمائة سجلت سنة 2000 انخفضت مساهمته إلى 12.2بالمائة سنة 2020.

إن الأرقام المقدمة تعبر عن نجاح السياسة التي تبعتها الجزائر، كما أنها مؤشر يدلي بالأهمية التي اكتسبها القطاع الخاص في ظل تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا يعد أمرا ضروريا من أجل تحقيق نمو الاقتصادي.

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في القيمة المضافة(2002_2020)

بالنظر إلى المساهمة الكبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الناتج المحلي الإجمالي، هذه الأخيرة نجد أن قيمتها المضافة تتكون من نتاج مجموعة من النشاطات، موزعة كالتالي:

الشكل(3_9): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في القيمة المضافة(2002_2020)



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
التجارة	447,0	475,8	514,5	567,1	629,1	675,0	776,8	935,8	1077,	1204	1358,	1555,	1759,	1956,	2126,	2205,	1995,	2210,	2301,	1882,
صناعة الجلود	1,72	2,14	2,02	2,23	2,31	2,21	2,08	2,2	2,25	2,29	2,34	2,38	2,37	2,55	2,5	2,45	2,5	2,62	2,76	2,83
الصناعة الغذائية	74,56	80,54	86,49	93,5	101,7	110,8	127,9	139,9	161,5	169,9	199,7	232,2	249,1	288,9	307,3	340,7	357,1	377,9	389,0	408,9
الفندقة و المطاعم	43,75	47,93	51,52	54,5	60,88	65,3	71,12	80,87	94,8	101,3	107,6	114,9	146,2	155,4	172,3	192,4	219,1	235,3	248,0	154
خدمات المؤسسات	26,78	29,01	31,8	36,06	45,65	50,32	56,6	62,23	77,66	96,86	109,5	123,0	139,1	142,0	155,2	157	162,3	171,5	184,9	192,2
النقل و المواصلات	247,8	270,6	305,2	349,0	417,5	576,9	657,3	700,3	744,4	806,0	860,5	881,0	1209,	1299,	1401,	1488,	1644,	1810,	1905,	1743,
البناء والأشغال العمومية	221,5	263,2	287,0	358,3	403,3	486,3	593,0	754,0	871,0	1058,	1091	1232,	1344,	1438,	1513,	1653,	1764,	1879	1976,	1879,
الزراعة	140,4	415,9	508,7	577,9	578,7	638,6	701,0	708,1	924,9	1012,	1165,	1411,	1612,	1758,	1918,	2125,	2264,	2409,	0	2585,

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على:

Ministère de l'Industrie,op_cit, de 2003 à 2021, différentes pages.

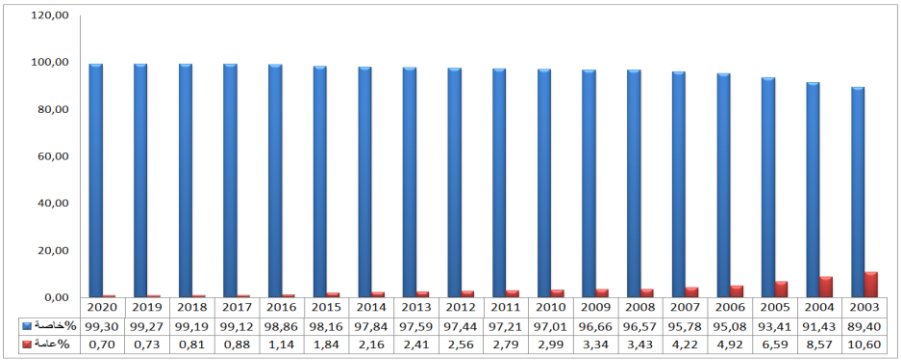
يلاحظ من خلال الشكل ارتفاع القيمة المضافة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، حيث وصلت مساهمتها سنة 2020 ما نسبته 89.66بالمائة بعد ما كانت تساهم ب 69.07 بالمائة سنة 2001 بقيمة، يسيطر قطاع الخدمات(النقل والمواصلات، خدمات المؤسسات، الفندقة والإطعام، التجارة) على القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات (يساهم فيها فرع التجارة بنسبة 58.40بالمائة والنقل والمواصلات بنسبة 32.38بالمائة) سنة 2001، ورغم الزيادة في القيمة سنة 2020 إلا أن نسبة مساهمته قد انخفضت من 63.59 بالمائة إلى 44.89 بالمائة خلال الفترة، نتيجة ارتفاع مساهمة كل من قطاع الفلاحة الذي شهدا تطورا سنة 2001 بنسبة مساهمة 8.06 بالمائة إلى 29.22 بالمائة سنة 2020، وقطاع البناء والأشغال العمومية الذي ارتفع من نسبة 18.40 بالمائة إلى 21.24 بالمائة، في حين يبقى قطاع الصناعة(الصناعة الغذائية وصناعة الجلود) يسجل قيم ضئيلة رغم ارتفاعها إلا أن مساهمته في القيمة المضافة سجل انخفاضات من 6.34 بالمائة إلى 4.65 بالمائة والمتشكلة أساسا من الصناعة الغذائية بنسبة 99.31 بالمائة سنة 2020.

على الرغم من المساهمة الكبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في القيمة المضافة إلا أنها تعاني اختلال في توزيعها على القطاعات الإنتاجية، وسيطرة قطاع الخدمات على النسب الأكبر، وضعف وتراجع مساهمة الصناعة التحويلية.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل(2003_2020)

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النمط الأكثر فعالية في تحريك القوى العاملة، أدى تطورها إلى توفير عدد من مناصب الشغل وامتصاص جزء من معدل البطالة، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل(3_10): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب شغل حسب القطاع القانوني(2003_2020)



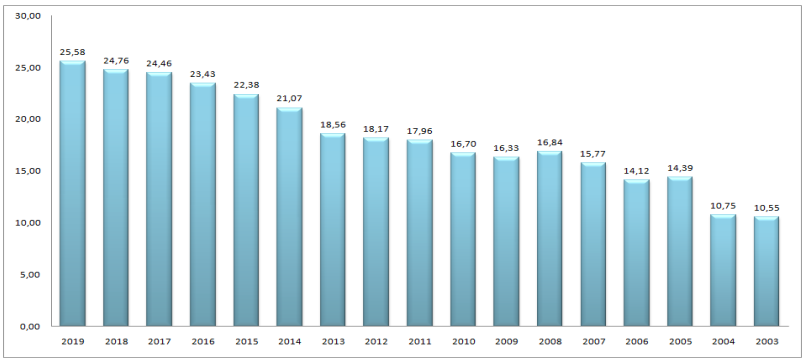
	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
خاصة%	99,30	99,27	99,19	99,12	98,86	98,16	97,84	97,59	97,44	97,21	97,01	96,66	96,57	95,78	95,08	93,41	91,43	89,40
عامة%	0,70	0,73	0,81	0,88	1,14	1,84	2,16	2,41	2,56	2,79	2,99	3,34	3,43	4,22	4,92	6,59	8,57	10,60

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على: Ministère de l'Industrie,op_cit, de 2003 à 2021, différentes pages.

انطلاقا من الشكل يتضح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تساهم في خلق مناصب عمل، حيث نمت مساهمتها من عام إلى أخرى فقد بلغت سنة 2020 حوالي 2968618 منصب عمل بعد ما كان سنة 2003 توفر 630236 منصب عمل أي بعدل نمو قدر ب 371.03 بالمائة توزعت هذه المناصب بين أرباب العمل، مؤسسات تقليدية، وموظفين، أما عن طبيعة النشاط في هذه المناصب حسب توزيع المؤسسات فهي ترتكز في قطاع الخدمات وقطاع البناء والأشغال العمومية وبالتالي فهي أكثر استقطابا لعدد العمال، في حين نجد أن مساهمة المؤسسات العامة تتراجع فيه مناصب العمل حيث بلغت سنة 2020 حوالي 20898 منصب عمل وذلك لتراجع في عدد مؤسسات نتيجة لعملية الخوصصة.

ولمعرفة مدى مساهمة هذه المؤسسات في التشغيل، يجب تحديد نسب مساهمتها في التشغيل الإجمالي في الجزائر خلال نفس الفترة، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل(3_11): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل(2003_2019)



المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على: ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (التشغيل)**، مرجع سبق ذكره.

من خلال الشكل نلاحظ تطور في توفير مناصب الشغل من خلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث ساهمة بتوفير33919941 منصب الشغل خلال الفترة 2003-2019، بلغ سنة 2003 عددها 704999 منصب بنسبة 10.55 بالمائة من إجمالي التشغيل في الجزائر، وفي سنة 2019 ما قيمته 2885651 منصب عمل أي بنسبة 25.58 بالمائة من إجمالي التشغيل، محققة بذلك معدل نمو قدر ب 324.04 بالمائة بمتوسط مساهمة خلال الفترة ب 18.34بالمائة.

إن هذه المساهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تعكس الواقع، وذلك لعدم التصريح بالعمال لدى مصالح الضمان الاجتماعي وهذا بسبب اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة كبيرة على العمالة غير الأجيرة قانونيا، حيث تشير الإحصائيات أن نسبة 57 بالمائة من العمال يعملون في السوق غير الرسمي، وكذا كثرت الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة وصغار السن.

إن التحولات التي عرفتها السياسة الاقتصادية في الجزائر في بداية العشرية الأخيرة، أعطت مجالا أوسع ودعما لنمو وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل تفعيل دورها في تحقيق النمو الاقتصادي، وهو ما يعكس نقطة تحول جوهرية في الأداء، حيث أصبح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور كبير في تحسين الدخل الوطني وتنويع تكوينه نسبيا وكذلك تخفيض معدلات البطالة من خلال خلق مناصب شغل، أي أن لهذه الأخيرة دور فعال في تحسين الأوضاع الاقتصادي في الجزائر وبالتالي يمكن الاعتماد عليها في عملية تنويع الاقتصاد خارج قطاع المحروقات وتنمية الصادرات.

المبحث الثالث: اثر توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التدويل على تنوع وتطور الهيكل الاقتصادي خلال الفترة 2000_2020

يعد تنويع الهيكل الاقتصادي التحدي الأكبر للسياسة الاقتصادية الجزائرية، حيث يعاني الهيكل من تركز سلبي في قطاع المحروقات، وهو ما يجعل أداء الاقتصاد الكلي مرهون بتقلبات أسعار سلع هذا القطاع، وفي هذا الإطار فإن تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في قطاعات خارج المحروقات، من شأنه أن يساهم في الخروج من هذه الوضعية الصعبة التي يعاني منها الاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: سلوك تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

إن اختيار الشكل المناسب لدخول السوق الخارجي قد يكون له تبعات ايجابية أو سلبية على أداء وربحية المؤسسة وبقاءها، فاختيار الشكل غير المناسب يمكن إن يكبح الفرص المقدمة من الأسواق الدولية أو خسائر مالية مع احتمال الخروج من السوق الدولي.

الفرع الأول: قياس تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

عمليا، هناك درجات متفاوت من ناحية الاهتمام بدخول الأسواق الدولية، فهناك مؤسسات صغيرة ومتوسطة تفضل العمل في السوق المحلي بصبغة دولية لما يمتاز به من بساطة، في حين هناك مؤسسات ترغب في تطوير واختبار منتجاتها خارج الحدود الوطنية، وفي هذا الإطار فان المؤسسات التي تتخذ قرار التدويل، عادة ما تلجأ إلى بعض الأساليب للبحث عن فرص، يمكن أن نذكر منها[1]:

_ زيارة المعارض والمهرجانات: في سعي للوصول إلى معرفة مناسبة بالأسواق الدولية يلجأ مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى زيارة العديد من المعارض الدولية التي تناسب نشاطهم ومعرفة الجديد حول ما يقدمه المنافسين الدوليين، وكل المعلومات عن السوق الذي يقام فيها المعرض، وذلك عن طريق الهيئات الوطنية المكلفة بذلك كشركة SAFEX، ووكالة ALGEX؛

_ المشاركة في محاضرات، ملتقيات، ومؤتمرات تقدم من طرف مكونين خبراء تخص تعريف أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأساليب التوجه الدولي في أعمالهم، لتلقي المعلومات المحفزة على التدويل؛

_ مطالعة أدبيات مهنية واجتماعات المستخدمين من أجل المعارف؛

_ السفر الجماعي للمصدرين: وذلك بقيام مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالسفر الجماعي لعقد صفقات اقتصادية هامة في إطار رابطات واتحادات تصديرية للتوجه الدولي كجمعية ANEXAL؛

_ الدراسات التسويقية الاستشارية: إن استعمال الدراسات التي تجرى لمعرفة الأسواق الدولية يساعد جدا هذه المؤسسات على زيادة حظوظها في النجاح دوليا.

في سعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتدويل نشاطها تكون أمام فرص نجاح كبيرة إذا كانت قادرة على الاستغلال الأمثل لقدراتها في مختلف الجوانب ودمجها بما يساعد لوصولها لهدفها، ويتأكد لنا من خلال الجدول الموالي مدى رغبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التوجه نحو التدويل:

الجدول(3_20): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة (2014_2017)

	2014	2015	2016	2017	المجموع
م المدولة	606	1237	1800	824	**4467**
%	0.12	0.22	0.31	0.14	_

Source : _Chambre Algérienne De Commerce Et D'industrie, ***Fichier Des Exportateurs Algériens,*** de 2014 a 2019, différentes pages.
_ Ministère de l'Industrie, op_cit, de 2011 à 2018, différentes pages.

من خلال الجدول يبلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة 4467 مؤسسة حققت أعلى قيمة سنة 2016 ب 1800 مؤسسة ما يمثل 0.31 بالمائة من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يظهر

[1] جوامع اسماعين، مرجع سبق ذكره، ص 288.

جليا أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة ضعيف جدا، وذلك نتيجة تركز أكثر من 80 بالمائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاعي الخدمات والأشغال العمومية والتي تعتبر قطاعات لا تتيح لها إنتاج منتجات قابلة للتدويل، إضافة لضعف قدراتها الداخلية وإمكانياتها وعدم توفر المناخ المناسب لتطوير قدرتها التنافسية رغم كل الإمكانيات التي قدمتها الدولة للنهوض بهذا القطاع.

الفرع الثاني: درجة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

إن غالبية المؤسسات التي تحاول التدويل تمر بمراحل مختلفة من درجة الالتزام الدولي، فالتدويل حسب نموذج التدريجي هو عملية مكونة من مراحل متتالية تسمح باكتساب الخبرة تدريجيا انطلاقا من السوق المحلي وصولا إلى الأسواق الدولية، حيث تبدأ من أول مرحلة وهي اكتساب خبرة ومعرفة في السوق المحلي وصولا إلى مرحلة التملك التام في الدولة المضيفة، مع احتمالية القفز على البعض المراحل حسب قدرت كل مؤسسة؛ فتبني التدويل على مراحل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يعتبر الخيار الأمثل خاصة للمؤسسات التي لا تملك الخبرة وتعاني من ضعف في الموارد المالية والتمويلية اللازمة، حيث أن هناك مؤسسات وصلت أو انطلقت مباشرة نحو التصدير من خلال التدويل الخارجي، في حين نجد أن مؤسسات اختارت التدويل الداخلي من خلال الشراكة الأجنبية الداخلة.

أولا: التدويل الخارجي عن طريق التصدير

يعتبر مستوى التدويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منخفضا جدا، حيث لا يتعدى مرحلة التصدير نتيجة لغياب استراتيجيات واضحة من قبل هذه المؤسسات لتحويل نشاطها إلى أسواق أجنبية، وبالتالي تكتفي هذه المؤسسات بتدويل النشاط التجاري من خلال عملية التصدير، يوضح الجدول التالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة:

الجدول(3_21): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة(2014_2019)

	2014	2015	2016	2017	2019	المجموع
م المصدرة	501	1125	1630	708	1221	**3714**
%	0.1	0.2	0.28	0.12	0.18	_

Source : Chambre Algérienne De Commerce Et D'industrie, op_cit, différentes pages.

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة حوالي 3714 مؤسسة خلال الفترة 2014_2017 حسب CACI، بلغت أقصاها 2016 ب1630 بنسبة 0.28 بالمائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فبالرغم من تعدد أشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن عملية التدويل في الجزائر تنحصر في التصدير، حيث يعد الخيار الوحيد الذي تبعته هذه المؤسسات في الجزائر وذلك بالنظر إلى سهولة اختراق الأسواق الدولية مقارنة بالأشكال الأخرى؛ كما تجدر الإشارة إلى أن ضعف إمكانيات هذه المؤسسات والصعوبات التي تواجهها

يجعلها لا تتخطى مرحلة التصدير، إضافة إلى عدم اهتمام ورغبة أرباب العمل في الوصول إلى مرحلة متقدمة من التدويل، والتي تتطلب موارد وإجراءات أكثر تعقيدا من تلك التي يتطلبها التصدير.

ثانيا: التدويل الداخلي عن طريق المشروعات الأجنبية المشتركة

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في بداية تدويل نشاطها في الدخول عن طريق الشراكة مع مشروعات أجنبية واردة إلى الجزائر، ففي هذه الحالة المؤسسة يكون لها سلوك تفاعلي على المستوى الدولي ولكن في بلدها الأم، حيث يدفع عدم اليقين بشان الأسواق الدولية إلى اختيار هذه العملية للبدء بعملية التدويل من أجل استغلال الخبرة والمعرفة الدولية التي تكتسبها من الشركاء، وبمجرد أن تجمع خبرة ومعرفة كافية فإنها تختار أشكال أخرى للتدويل الخارجي، يوضح الجدول الموالي عدد المشاريع الأجنبية التي تشارك فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

الجدول(3_22): عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي بمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2018_2011)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	المجموع
المشاريع	23	17	65	105	112	170	116	91	**699**
%	0.01	0.004	0.01	0.02	0.02	0.03	0.02	0.01	_

Source :Ministère de l'Industrie, op_cit, différentes pages.

يظهر من خلال الجدول إن مجموع المؤسسات التي تفضل الشراكة كخطوة إلى لعملية التدويل لا تتعد 699 مؤسسة وتشكل نسب منخفضة جدا من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ورغم النسب المنخفضة لي هذه الطريقة في التدويل من طرف المؤسسات إلا أن هناك بعض منها تفضل المشروعات المشتركة وذلك للاستفادة من معرفة الشريك بظروف الأسواق الدولية، وتعزيز إنتاجيتها وكفاءتها ونقل التكنولوجيا والمعرفة بنقل العمالة الماهرة، لتتجه فيما بعد إلى مرحلة التصدير.

المطلب الثاني: مساهمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الاقتصادي 2000_2020

انطلاقا من فكرة التنويع الاقتصادي والذي يتضمن في شقه الثاني تنويع هيكل الصادرات، سارعت الحكومة الجزائرية إلى العمل على ترقية الصادرات بشكل عام من خلال برامج الإصلاح الاقتصادي، وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، وذلك من خلال حزمة من الإجراءات كتلك البرامج التي كانت تهدف إلى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والهيئات المختلفة التي أنشأت لدعمها.

الفرع الأول: مساهمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي الصادرات

رغم التطور الذي عرفته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن مساهمتها في الصادرات خارج المحروقات لا تزال ضئيلة جدا من إجمالي الصادرات، رغم التحسن الذي عرفته في السنوات الأخيرة، وهذا ما يمكن توضيحه من خلال الجدول التالي:

الجدول(3_23): مساهمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات (2002_2020)

الوحدة: مليون دولار

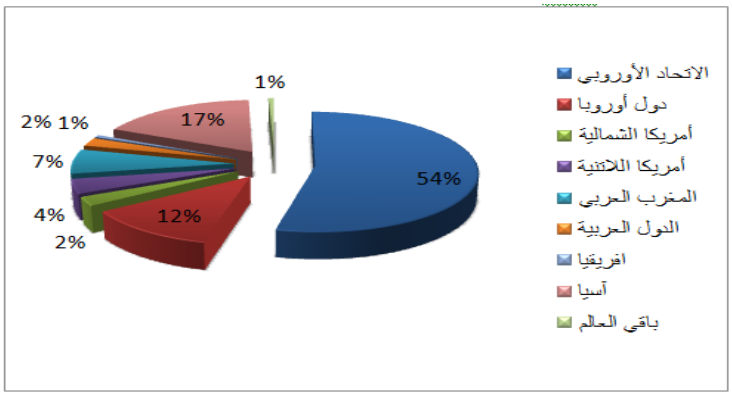
السنوات	صادرات إجمالية	صادرات م ص م	%	السنوات	صادرات إجمالية	صادرات م ص م	%
2002	18739	734	3.92	**2012**	73981	2187	2.96
2003	23799	664	2.79	**2013**	65917	2165	3.28
2004	31713	788	2.48	**2014**	62956	2810	4.46
2005	44395	907	2.04	**2015**	37787	2063	5.46
2006	52822	1066	2.02	**2016**	28883	1781	6.17
2007	59518	1312	2.20	**2017**	37191	1899	5.11
2008	78233	1893	2.42	**2018**	41797	2830	6.77
2009	43689	1047	1.73	**2019**	35824	2581	7.20
2010	56665	1619	2.86	**2020**	23797	2255	9.48
2011	73390	2149	2.93	**2021**	39281	5035	12.81

Source : Ministère de l'Industrie, op_cit, de 2003 à 2020, différentes pages.

الملاحظ من خلال الجدول نمو في قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خارج المحروقات، هذا التغير في القيم كان مصاحبا بنفس منحى التغير في قيم الصادرات الإجمالية، باستثناء سنة 2009 و2015 أين عرفت الصادرات الجزائرية انخفاض كبير، كان هذا تحت تأثير الانخفاض الهائل لأسعار البترول سنة 2008 و2014 وهذا ما يدل على مدى هشاشة الإيرادات الخارجية إزاء تقلبات أسعار البترول ومدى اعتماد الجزائر بشكل كبير على صادرات المحروقات في تمويل احتياجاتها من العملة الصعبة؛ وعلى الرغم من تطور الذي عرفته صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن نسبتها من إجمالي الصادرات مازال ضعيفا، ولكنها شهدت تطور ملحوظ خلال مخطط الإنعاش الاقتصادي 2020_2024 حيث سجلت 09 بالمائة سنة 2020، لترتفع إلى 12.81 بالمائة سنة 2021، هذه النسب رغم ضعفها إلا أنها دليل على الأثر الايجابي للتوجهات الجديدة للدعم المقدمة لترقية هذه المؤسسات لبلوغ الهدف الاستراتيجي المنشود المتمثل في جعل هيكلة الصادرات متنوع وفك ارتباطها بقطاع المحروقات وبالتالي خلق اقتصاد متوازن ومتنوع في موارده.

كما تتوزيع الصادرات الجزائرية عبر المناطق على النحو التالي:

الشكل(3_12): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية 2020



Source : Office National des Statistiques(ONS), ***EVOLUTION DES ECHANGES EXTERIEURS DE MARCHANDISES,*** Collections Statistiques N° 228, Algérie,2022 , p 62.

من خلال الشكل تبين لنا الأهمية الكبيرة للسوق الأوروبية بالنسبة للصادرات الوطنية، حيث بلغت نسبة الصادرات الموجهة إليه 54 بالمائة من حجم الصادرات الإجمالية، ويمكن إرجاع ذلك إلى حجم اقتصاديات الاتحاد الأوروبي التي تتميز بطلب كبير، ثم تليها الصادرات الموجهة إلى آسيا التي سجلت 17.6 بالمائة و في المراتب الأخيرة نجد كل من سوق إفريقيا التي لم تتجاوز نسبة مستورداتها من الجزائر 0.64 بالمائة، كما نلاحظ أن الدول العربية غير مستقطبة للصادرات الجزائرية حيث بلغت 2.26 بالمائة من إجمالي الصادرات، رغم الإمكانات التي تتوفر عليها هذه الدول لقيام التبادل بينها وبين الجزائر من خلال الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وتشابه الثقافات والأذواق الاستهلاكية والجوار، خاصة من دول المغرب العربي التي سجلت ما نسبته 6.66 بالمائة.

الفرع الثاني: توزيع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القطاعات الاقتصادية

للتعرف أكثر على صادرات هذه المؤسسات وجب التعرف على التوزيع الهيكلي لها حسب قطاعات النشاط الاقتصادي لإبراز أهم النشاطات الاقتصادية التي يمكن التعويل عليها للتخلص من التبعية النفطية

الجدول(3_24): المؤسسات الجزائرية المصدرة حسب قطاع النشاط لسنة 2019

قطاع النشاط	عدد المؤسسات	النسبة
الزراعة والصيد البحري	429	35.13
طاقة المناجم وخدمات ذات الصلة	33	2.70
صناعة تحويلية	707	57.90
خدمات	52	4.26
المجموع	**1221**	**100**

Source : Chambre Algérienne De Commerce Et D'industrie, op_cit, 2019, différentes pages.

يتضح من خلال هذا الجدول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة تتوزع على مختلف القطاعات الإنتاجية، حيث تنشط النسبة الأكبر منها على مستوى قطاعي الصناعة التحويلية والزراعة، حيث تجاوز عدد المؤسسات المصدرة عتبة 700 مؤسسة في قطاع الصناعة و 420 مؤسسة في قطاع الزراعة، ولكن بالمقابل فان الواقع يثبت أن نسبة صادرات هذه المؤسسات منخفضة جدا، وهذا راجع إلى أن أغلب منتجاتها تتسم بانخفاض مستوى الكثافة التكنولوجية لها، وهو ما يسبب تدني أسعارها في الأسواق الدولية ناهيك عن انخفاض حجم إنتاجها الموجه للتصدير.

أولا: صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية(2000_2020)

لقد عملت الجزائر على الدوام في ترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات خاصة الصناعية منها من اجل الوصول إلى استقرار الاقتصاد الوطن بعيدا عن المشاكل التي تهدد التوازن الكلي للاقتصاد جراء تقلبات أسعار المحروقات في السوق الدولية. في الجدول الموالي سنحاول عرض حصيلة الصادرات الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحساب النسبة التي تمثلها هذه الأخيرة في الحصيلة الكلية للصادرات الجزائرية.

الجدول(3_25): تطور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية (2000_2020)

الوحدة: مليار دج

	2004_2000	2009_2005	2014_2010	2019_2015	2020
الصادرات الصناعية	49707	81006	146090	235594	265201
%من إجمالي الصادرات	2.86	2.00	2.87	5.85	9.32

Source : Office National des Statistiques(ONS), op_cit, Collections Statistiques N° 176, N° 194, N° 220 & N° 228, 2012, 2015,2021 & 2022, différentes pages.

من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن مساهمة الصادرات الصناعية خارج المحروقات عرف متوسط قيم ثابتة في حدود 2.00 بالمائة و 2.87 بالمائة خلال فترة البرامج الثلاثة الأولى، باستثناء فترة النموذج الاقتصادي الجديد (2005_2009) أين سجل متوسطة مساهمة ب5.85 بالمائة لتليها وتسجل 9.32 بالمائة سنة 2020 بداية انطلاق مخطط الإنعاش الاقتصادي (2020_2024)، رغم ارتفاع النسب إلا أنها تبقى ضعيفة جدا في مساهمتها في إجمالي الصادرات.

يمتاز هذا القطاع بعدم تكوين نسيج صناعي يتماشى مع متطلبات السوق الخارجية، رغم الجهود المبذولة للرفع من فعالية هذا القطاع في المؤسسات الإنتاجية في ظل الانفتاح على الاقتصاد العالمي، نجد أن التصدير خارج قطاع المحروقات خاصة الصناعي منها يبقى بحاجة أكثر للدفع والتحفيز لمواكبة الانفتاح الاقتصادي المتبع، ورغم أن نسبة مساهمتها ضئيلة إلا أنها تترجم تكاثف الجهود الساعية إلى ترقية صادرات هذا القطاع من طرف الدولة.

أما عن مساهمتها في فروع النشاط الصناعي تتوزع الصادرات بنسب مختلفة وذلك وفق الجدول الموالي:

الجدول(3_26): توزيع الصادرات الصناعية على فروع القطاع الصناعي(2000_2020)

الوحدة: مليار دج

	2004_2000		2009_2005		2014_2010		2019_2015		2020	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الحديد والصلب	14174	28,51	27679	34,17	7774	5,32	14048	5,96	21818	8.23
مواد البناء	82.2	0.16	1631	2,01	2266	1,55	5201	2,21	13714	5.17
كيمياء ومطاط وبلاستيك	30415	61,19	44957	55,50	109011	74,62	181101	76,9	179452	67.7
صناعة غذائية	1990	4	4112	5,08	23275	15,93	30282	12,8	43635	16.4
صناعة نسيج	245	0,49	336	0,41	77	0,05	673	0,29	1713.3	0.65
صناعة الجلد	1233	2,48	1010	1,25	1998	1,37	1312	0,56	6472	0.24
صناعة الخشب	1457	2,93	1100	1,36	1602	1,1	2875	1,22	4130	1.56
صناعة مختلفة	139	0,28	180	0,22	85	0,06	102	0,04	91	0.03

Source : Office National des Statistiques(ONS), op-cit, différentes pages.

نلاحظ من خلال الجدول أن متوسط مساهمة فروع القطاع الصناعي في الصادرات الصناعية كانت كما يلي:

في الصدارة نجد فرع الصناعات الكيماوية والبلاستيك، الذي حقق اكبر نسب مساهمة على مدار الفترة الممتدة 2000-2020 إذ وصلت اكبر نسبة إلى 76.87بالمائة في المتوسطة خلال الفترة 2015_2019 بقيمة 1.81 مليار دج ، بعدما كانت هذه النسبة في فترة البرنامج التكميلي لدعم النمو قد سجلت 55,50 بالمائة وهي اقل قيمة حققتها خلال هذه الفترة. أما الصناعات المعدنية، الالكترونية، الكهربائية والميكانيكية فقد احتلت بدورها مكانة في الصادرات الصناعية بتحقيق نسبة 28.51 بالمائة و 34.17 بالمائة في الفترتين الأولى والثانية على التوالي وقد شهد بعدها تراجع محسوس إذ سجلت نسبة مساهمة منخفضة مقارنة مع الإمكانيات التي يتوفر عليها هذا الفرع لتحسين صادراته هذا التراجع ناتج عن تزايد المنافسة في الأسواق الدولية لهذا الفرع، ليأتي فرع الصناعة الغذائية ليحل مكانه حيث عرف نوع من التحسن في حصيلة صادراته التي مثلت نسبة 15.93بالمائة و 12.85بالمائة في الفترتين الثالثة والرابعة ليحقق أعلى نسبة سنة 2020 ب 16.4 بالمائة؛ بالنسبة لباقي الفروع فالنسب المحققة ضئيلة جدا تترجم أوجه القصور في القطاع الصناعي خارج الصناعات الثقيلة التي تولي لها الدولة الاهتمام الأولي، بالرغم من محاولات الترقية التي توجه إلى الفروع الأخرى في مجال التصدير.

بالنظر إلى التحليل السابق، تتولد قناعة بضآلة توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية نحو التصدير، نتيجة لتركزها في قطاعات لا تتيح لها تقديم إنتاج قابل لتصدير في الأسواق الدولية، إلا أنها تسهم بنسبة من إنتاجها الصناعي نحو الصادرات الصناعية. وعليه فلا بد من بذل المزيد من الجهود في إطار الاهتمام بالمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة الصناعية، على اعتبارها مؤسسات تعمل على الرفع من الصادرات الصناعية لتحقيق التنويع الاقتصادي، لذا يتوجب الاهتمام بـ [1]:

_ تطوير قدرات العنصر البشري للحاق بالدول المتقدمة : يتوجب الاهتمام بالعنصر البشري وإعداده الإعداد الصحيح من خلال زيادة التدريب المتخصص في القطاعات الصناعية الحيوية ذات التأثير الفاعل على الاقتصاد الوطني، إذ يسهم الاستثمار في العنصر البشري في تطوير التقنية ومن ثم الرفع من مستويات المنتجات الوطنية وتحسين قدرتها التنافسية ومنه اقتحام الأسواق العالمية؛

_تنمية المناولة الصناعية الوطنية: أصبحت المناولة الصناعية تشكل أبرز الاستراتيجيات الحديثة وأكثرها قدرة على تحقيق التنمية الصناعية لقدرتها على تنظيم النشاط والحد من النفقات، وبالتالي للقيام بعملية الإنتاج على أكمل وجه، إذ يتوجب الاعتماد على المناولة الصناعية من خلال تزويد الآلة الإنتاجية بقطع الغيار أو المنتجات نصف المصنعة، بدل اعتماد المستثمرين على الواردات، حيث تشكل واردات التموين الصناعي أعلى قيمة فقد بلغت سنة 2015 القيمة 1.67 مليون دج من طرف المؤسسات الإنتاجية المحلية لتوفير ما يلزمها من منتجات نصف مصنعة، وذلك للمضي قدما في إكمال العمليات الإنتاجية والتي تتمثل حقيقة في عمليات تركيب وتعليب بدل عمليات إنتاجية تحويلية؛

_ تنويع مصادر التمويل بالاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر: باعتباره مصدر تمويل خارجي، من خلال خلق بيئة محفزة له وخاصة تعديل قوانين الاستثمار من أجل تحقيق الاندماج التدريجي في الاقتصاد العالمي، وذلك لما للانفتاح الواعي والمرن على الاستثمار الأجنبي المباشر من أثر إيجابي في القطاع الإنتاجي من خلال إدخال التكنولوجيا الحديثة المتطورة وتشغيل خطوط إنتاج جديدة وبالتالي تحقيق تنوعا صناعيا؛

_ تحديد الصناعات ذات القيمة المضافة العالية: يقصد بها الأنشطة الصناعية التحويلية ذات المحتوى التكنولوجي المتطور والتي تخدم المواد الأولية المحلية؛ وذلك من خلال تثمين الموارد الطبيعية واستغلالها بكفاءة، حتى ولو كانت صناعات غائبة على المستوى المحلي فلابد من إضافتها لقائمة الأنشطة التي تسهم في التجارة الخارجية وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؛

_ تخطيط إستراتجية صناعية ملائمة: ينبغي اعتماد أسلوب التخطيط الصناعي عن طريق صياغة خطة صناعية طويلة المدى وملائمة ومتوافقة مع الأوضاع الاقتصادية السائدة؛ حيث تعمل هذه الخطة على تحقيق هدف الدولة والمتمثل من جهة في إنشاء قاعدة صناعية تلبي حاجيات المجتمع ومن ثم التقليل من الاعتماد على الاستيراد لتغطية حاجيات السكان والجهاز الإنتاجي من مختلف السلع والخدمات، ومن جهة أخرى، بناء صناعات تحويلية رائدة تنافس بها المؤسسات الأجنبية في الأسواق الدولية؛

[1] لبنى ناصر ، **القطاع الصناعي الجزائري منذ الاستقلال و سبل تطويره(دراسة تحليلية)**، مجلة أبحاث ودراسات التنمية، المجلد 06، العدد 01، 2019، ص ص99_101.

_ **التوجه نحو الأسواق الإفريقية والعربية**[1]: يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الاستفادة من منطقة التجارة الحرة العربية التي دخلت حيز التنفيذ منذ 2005 ، وكذا الأسواق الإفريقية القريبة؛

_ **الصناعة التقليدية**: تعتبر الصناعة التقليدية من الصناعات المصغرة التي تمتلك فيها الجزائر ميزة، فهي قطاعا تنمويا ها حيث تتمتع هذه الصناعة في الجزائر بتشكيل متنوع نذكر منها الأبرز على المستوى الدولي صناعة الزرابي، النسيج، الحلي التقليدي، الفخار الفني، صناعة الجلود، صناعة النحاس، الخياطة و الطرز التقليدي.

ثانيا: صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية(2000_2020)

يبقى تصدير منتجات القطاع الزراعي مرتبطا بالكمية المنتجة وتحقيق الفائض منها، حيث تعكس مساهمة قطاع الزراعة في الصادرات على مدى وصول الدولة إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي، والجدول التالي يبين لنا تطور الصادرات الزراعية للفترة 2000_2020

الجدول(3_27): تطور الصادرات الزراعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية(2000_2020)

الوحدة: مليار دج

	2004_2000	2009_2005	2014_2010	2019_2015	2020
الصادرات الزراعية	1854	2644	3697	8606	13540
%من الصادرات الإجمالية	0.10	0.07	0.07	0.21	0.48

Source : Office National des Statistiques(ONS), op_cit, différentes pages.

يوضح الجدول تطور قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية خلال فترة الدراسة إلا أن حصتها من إجمالي الصادرات في متوسط الفترات لم تتجاوز 01 بالمائة، ويمكن إرجاع ذلك لانخفاض نسب الدعم من خلال برامج الإصلاح حيث إن قطاع الفلاحة والصيد البحري لم ينل سوى 12 بالمائة من المبالغ المخصصة لبرنامج الإنعاش الاقتصادي 2000_2004، وذلك لاستفادته من الدعم في إطار البرنامج الوطني للتنمية الريفية PNDA وبالتالي فهذه النسبة بمثابة دعم للبرنامج السابق، أما عن الفترة الموالية حيث حقق ما نسبته 0.07 بالمائة التي تعتبر أقل نسبة خصص لها 312 مليار دج في إطار البرنامج التكميلي وهي قيمة ضعيفة جدا لمثل هذا القطاع، إلا انه شهد تحسن خلال الفترة 2015_2019 ليصل إلى 0.48 بالمائة سنة 2020 وهذا راجع لتحسن إنتاج هذا القطاع؛ ومنه نستنتج أن الناتج الزراعي الذي حققته الجزائر خلال فترة الإصلاحات موجه للسوق المحلي لتحقيق الاكتفاء الذاتي ولم تحقق فائض كافي الموجه للتصدير الذي يساهم في تحقيق تنويع للصادرات، كما أن الإنتاج الزراعي الموجه للخارج لا يزال هشا من حيث تنوع وتركيبته السلعية.

أما عن مساهمتها في فروع النشاط الزراعي تتوزع الصادرات بنسب مختلفة وذلك وفق الجدول الموالي:

[1] عزالدين علي، محمد حشماوي، **صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية بين الواقع والآفاق**، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، المجلد 06، العدد 01، 2020، ص 287.

الجدول(3_28): توزيع الصادرات الزراعية على فروع القطاع الزراعي(2001_2020)

الوحدة: مليار دج

	2004_2001		2009_2005		2014_2010		2019_2015		2020	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
المنتجات النباتية	1597	82.62	2264	85,40	3377	90,51	7610	88,09	12627	93.26
المنتجات الحيوانية	336	17,38	387	14,6	354	9,49	1029	11,91	913	6.74

Source : Office National des Statistiques(ONS), op_cit, différentes pages.

يتكون قطاع الزراعي من الإنتاج النباتي ومنتجات الحيوانية، حيث تتصدرها المنتجات النباتية التي سجلت 93.26 بالمائة من الصادرات الزراعية سنة 2020 والمتشكل أساسا من التمور بكل أنواعها، أما المنتجات الحيوانية فتشكل الثروة السمكية النسب الأكبر منها وتتكون من القشريات والرخويات، وتصدر طازجة ومجمدة، كما تصدر أسماك حية وقد سجلت ما نسبته98.17بالمائة من المنتجات الحيوانية خلال الفترة الثانية للإصلاحات في حين النسبة الباقية كانت من منتجات اللحوم الحمراء والبيضاء والمشتقات الحيوانية.

رغم الإصلاحات التي شهدها القطاع الزراعي من طرف السلطات إلا أن نسب مساهمتها في الصادرات ما تزال ضعيفة تعكس مدى ضعف الاقتصاد الوطني الذي يعتمد بالدرجة الأولى على صادرات المحروقات.كما يمكن ترجمة تطور الصادرات الزراعية من ناحية القيمة بشكل ايجابي، فمعدل تزايد قيمتها يعتبر حصيلة ايجابية جدا وسببا لتركيز الجهود على القطاع بهدف تعظيم القيمة المتولدة منه وقيادة مسيرة تنوع الاقتصادي والرفع من الصادرات خارج المحروقات، ولتعزيز ذلك يتوجب العمل على[1]:

_ تنمية الأرياف بتوفير سبل العيش الحسن، لحد الهجرة إلى المدينة بتوفير مناصب الشغل وتخفيف الفقر؛

_ وضع استراتيجيات فعالة لمواجهة التحديات المناخية والحد من الآثار المناخية السلبية من خلال الحفاظ على الثروة المائية المتأتية من الأمطار والعمل على حفظها للاستفادة منها في سقي الأراضي الزراعية للتخفيف من نقص المياه في فترات الجفاف؛

_استخدام التقنيات الزراعية الحديثة التي تشمل الهندسة الوراثية لتحسين الإنتاج وخفض التكاليف وتطوير نوعية المنتجات الزراعية؛

_استصلاح أكبر عدد ممكن من الأراضي الزراعية لزيادة الإنتاجية الزراعية للوصول لتحقيق الاكتفاء الذاتي للغذاء وسد الفجوة الغذائية، خاصة وأن الجزائر من أكبر المستوردين للغذاء ولا يكون ذلك إلا بزيادة الإرشاد الزراعي ورفع الوعي لدى الفلاحين واستعمال البحوث والدراسات والتكنولوجيا الحديثة؛

_ جعل التنمية الزراعية من السبل الضرورية والبدائل الإستراتيجية لتنمية الصادرات خارج المحروقات عن طريق تعزيز المنتجات التي تحمل فيها الجزائر ميزة تصديرية كالتمور والفلين وتطوير المنتجات الزراعية التي لم تصدر بعد؛

[1] بحري بسمة، **ترقية القطاع الزراعي في الجزائر بين الفرص والتحديات**، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد، العدد 03، 2018، ص 114.

ـ توفير نموذج زراعي حديث لتعزيز وتوسيع التنمية الزراعية ومنها التنمية الاقتصادية من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

ثالثا: السياحة الدولية في الجزائر

إن التدفقات السياحية القادمة من الخارج هي بمثابة تصدير للخدمة السياحية ينجم عنها الحصول على إيرادات مالية بالعملة الصعبة، وباعتبارها مدخل لعلاج الاقتصاد الوطني من الأحادية في التصدير، اعتمدت الجزائر هدف استقطاب واستقبال 2,5 مليون سائح بحلول سنة 2015، إلا أن تطور عدد السياح الوافدين إلى الجزائر يبين أنها لا تزال بعيدة عن تحقيق هذا الهدف تبعا لما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول(3_29): تطور عدد السياح الأجانب الوافدين إلى الجزائر (2015_2021)

السنوات	القيمة	معدل النمو
2015	1083121	_
2016	1322712	22.12
2017	1708375	29.16
2018	2018753	18.17
2019	1933778	4.21-
2020	509736	73.64-
2021	66995	86.86-

المصدر: وزارة السياحة والصناعة التقليدية، **تدفق السواح عبر الحدود الجزائرية**، على الرابط: https://bit.ly/3YkNehK ، تاريخ التصفح: 2023/02/07.

من خلال المعطيات يتضح لنا أنه هنالك تذبذب في عدد السياح الوافدين عبر الحدود الوطنية، فخلال الفترة 2015_2017 سجل ارتفاع في عدد السياح الأجانب وهذا راجع إلى الجهود المبذولة لتحسين صورة الجزائر في الخارج، إلا أن هذا التطور لم يرقى بعد إلى المستوى قياسا بتلك المسجلة من الدول المجاورة، وذلك راجع للأسواق التنافسية الجذابة لاسيما عند المقارنة بالأسعار والتسهيلات في السفر والحصول على التأشيرات للسياح الأجانب، فضلا عن نوعية الخدمات المقدمة، وخلال الفترة 2019_2021 تشكل دخول السياح منحنى تنازلي وذلك للظروف غير المستقرة على مستوى العالم التي أثرت سلبا على السياحة في جميع أنحاء العالم لتكثيف الإجراءات المتخذة للقضاء على تفشي وباء كورونا. يتوزع هؤلاء السياح الوافدين على البلدان التالية:

الجدول(3_30): دخول السياح الأجانب حسب البلدان لسنة 2021

البلدان	عدد السياح الأجانب	%
فرنسا	11964	17.86
تونس	7648	11.42
تركيا	7152	10.68
الصين	5192	7.75
اسبانيا	3961	5.91
ايطاليا	2615	3.90
المغرب	1492	2.23
ألمانيا	1288	1.92

المصدر: وزارة السياحة والصناعة التقليدية، مرجع سبق ذكره.

تعتبر كل من فرنسا وتونس من الوافدين الأجانب التقليديين والوفيين للوجهة السياحية للجزائر، إضافة إلى إيطاليا ،اسبانيا، وألمانيا، كما تحتل بعض الدول حديثة النشأة في السنوات الأخيرة مراتب بين الدول العشرة الأوائل للسياح الأجانب في الجزائر كالصين، وتركيا.

أما عن مساهمة قطاع السياحة في التشغيل، يسجل في الجزائر قطاع الفنادق، المقاهي، والمطاعم استحداث مناصب شغل بصفة مستمرة ومتنامية، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول(3_31): التشغيل في قطاع السياحة(فنادق،مطاعم،مقاهي) (2010_2019)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014
عدد مناصب الشغل	213000	220000	224028	256775	261289
السنوات	2015	2016	2017	2018	2019
عدد مناصب الشغل	265803	270317	300000	308027	320000

المصدر: وزارة السياحة والصناعة التقليدية، مرجع سبق ذكره.

يظهر الجدول بأن التشغيل في قطاع السياحي في تزايد حيث بلغ 213000 منصب شغل سنة 2010 ليصل سنة 2019 إلى 320000 منصب شغل أي بمعدل تطور بلغ 50 بالمائة، إلا أن هذه النسبة لم ترقى إلى المستوى المطلوب، ففي إطار المخطط التوجيهي للسياحة اعتزم خلق 400 ألف منصب شغل للمرحلة الأولى 2008_2015 لكن الواقع يشير إلى الانحراف الكبير بين الأهداف المسطرة والنتائج الحقيقية، كما أن هذه الأرقام لا تعبر بدقة عن واقع التشغيل في القطاع السياحي لأن الكثير من المؤسسات التي شملتها الإحصائيات تعتبر شبه سياحية كالمطاعم والمقاهي التي تنشط على أساس سجل تجاري، وبالتالي فإن مساهمة هذا القطاع في التشغيل لا يزال بعيدا عن تطلعات.

تتكون إيرادات السياحة الدولية من نفقات الزوار الدوليين القادمين إلى الجزائر، وتشمل هذه الإيرادات أية مبالغ مدفوعة مقدما نظير سلع أو خدمات يتم الحصول عليها في البلد الوجهة، يمكن أن نبين إيرادات الجزائر من السياح الأجانب في الجدول التالي:

الجدول(3_32): تطور إيرادات السياحة الدولية في الجزائر(2005_2020)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	القيمة	السنوات	القيمة
2005	477	**2013**	326
2006	393	**2014**	316
2007	334	**2015**	347
2008	473	**2016**	246
2009	361	**2017**	171
2010	324	**2018**	196.5
2011	300	**2019**	140
2012	295	**2020**	50

المصدر: بيانات البنك الدولي، **السياحة الدولية(إيرادات)**، على الرابط: https://data.albankaldawli.org/indicator/ST.INT.RCPT.CD ، تاريخ التصفح: 2023/02/07.

نلاحظ من خلال الجدول أن هناك انخفاض وتذبذب في العائدات السياحية خلال الفترة وهذا يدل على عدم وجود رؤية واضحة ومستقرة للنهوض بالقطاع السياحي واستقطاب الأجانب إضافة إلى تذبذبت العملة الوطنية مقابلة العملات الأجنبية حيث سجلت في سنة 2008 أعلى قيمة من العائدات السياحية ب 473 مليون دولار، ومنها بدأت تسجل في انخفاض إلى غاية سنة 2013 أين وصلت قيمتها 326 مليون دولار، لترتفع سنة 2015 لتصل 347 مليون دولار ، ويرجع ذلك إلى تجسيد بعض المشاريع على أرض الواقع التي جاء بها المخطط التوجيهي للسياحة 2030، إلا أنها ومن بداية 2016 بدت تنخفض إيرادات السياحة لتسجل أقل عائد سنة 2020 والمقدر ب50 مليون دولار بسبب إجراءات أزمة كورونا؛

يتضح أن قطاع السياحة لم يحقق الإيرادات المتوقعة، كما أن الأداء المالي للقطاع السياحي في الجزائر يعتبر ضعيف جدا مقارنة بالإيرادات المحققة على مستوى العالم، وذلك على الرغم من أهمية الاستثمارات والأغلفة المالية المخصصة له؛ يظهر الجدول الموالي مدى مساهمة هذه الإيرادات في الصادرات الجزائرية:

الجدول(3_33): مساهمة السياحة الدولية في الصادرات (2005_2020)

السنوات	%	السنوات	%
2005	1.07	**2013**	0.49
2006	0.74	**2014**	0.50
2007	0.56	**2015**	0.92
2008	0.60	**2016**	0.85
2009	0.83	**2017**	0.46
2010	0.57	**2018**	0.47
2011	0.41	**2019**	0.39
2012	1.09	**2020**	0.21

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على الجدول(3_26) والجدول (3_35)

يظهر الجدول أن مساهمة السياحة الدولية في الصادرات الجزائرية انتقلت من 1.07بالمائة سنة 2005 لتسجل أعلى نسبة خلال الفترة ب 1.09بالمائة وسجلت أدنى قيمة سنة 2020 ب 0.21بالمائة، يعد معدل مساهمة السياحة الدولية في الجزائر منخفض جدا وضعيف بدرجة كبيرة، فالاستثمارات الموجهة لقطاع السياحي لم ترقى بعد إلى المستوى الذي يؤهل الجزائر إلى اعتماد السياحة كبديل عن قطاع المحروقات رغم مجهودات الدولة في هذا المجال من صياغة سياسات وتحديد أولويات وخطط دعم مالي وهيكلي، إلا أنها مازالت تحتاج لمزيد من المجهودات وتحسين عوامل جذب السياح الأجانب من مرافق ووسائل نقل ومعالم سياحية تضاهي المعايير الدولية.

ومن بين الاقتراحات للنهوض بالسياحة الدولية في الجزائر على ضوء المؤشرات الدولية نذكر[1]:

_ الاستفادة من تجارب الدول الأكثر استقطابا للسياح الأجانب: كتركيا التي احتلت المرتبة سادسة عالميا من حيث عدد السياح الأجانب سنة 2018، والتي يمكن الاستفادة من تجربتها وخبرتها، حيث تعتبر تركيا دولة متقاربة مع الجزائر من حيث الخصائص باعتبارهما مترابطتين دينيا وتاريخيا إضافة إلى تقارب المقومات السياحية الخام بما في ذلك التنوع الطبيعي والتراث الثقافي والديني يجعل من احتمال نجاح التجربة التركية كنموذج للنهوض بقطاع السياحة في الجزائر؛

_ إعطاء الأولوية للاستثمار السياحي في مجال بناء مرافق الترفيه والاستجمام: حيث سجلت مساهمة السفر الترفيهي 56 بالمائة سنة 2018 حسب منظمة السياحة العالمية، والجزائر تعتبر غنية بالموارد البشرية والطبيعية الخام في هذا المجال من أجل النهوض بهذا الجانب من السياحة لتنشطيها، خاصة إذا ما تم الالتزام بالمعايير الدولية، كما

[1] قادري عبد القادر، **السياحة كنموذج مقترح لتنويع مصادر الدخل في الجزائر**، مجلة التنمية والاقتصاد التطبيقي، المجلد 04، العدد 02، 2019، ص 65_68.

تعتبر التحفيزات الاستثمارية(المالية والجبائية) من أبرز الأدوات التي يمكن استخدامها لاستقطاب استثمارات سياحية محلية وأجنبية ذات جودة عالية؛

_ النهوض بقطاع النقل الجوي: حسب منظمة السياحة العالمية عرفت حصة النقل الجوي 58بالمائة سنة 2018، وهذا دليل على أهمية قطاع النقل الجوي في تنشيط السياحة الدولية، فالجزائر مازالت تفتقر إلى مطارات دولية في المناطق السياحية المتوقع إن تجذب عدد السياح الأجانب خاصة في المناطق التي توفر أو ممكن أن تتوفر على مقومات الترفيه وقضاء العطل بالنسبة للسائح الأجنبي، فعلى الجزائر المبادرة في التوسع أكثر عبر مناطق الوطن نظرا للتنوع السياحي الذي تتميز به وعدم الاكتفاء فقط بالتوسع في مناطق العاصمة؛

_ أهمية الموسمية لتوجيه النشاط السياحي: لا بد أن تكون إستراتجية النهوض بالقطاع السياحي بالجزائر تأخذ بعين الاعتبار التأثير الموسمي على الاستقطاب السياحي، فقد بينت تقارير منظمة السياحة العالمية على سيطرة موسم الصيف على رواج النشاط السياحي العالمي، حيث تمتلك الجزائر واجهة بحرية واسعة وغنية بمقومات خام للجذب السياحي وممتد عبر طول الشمال الجزائري إذا ما هيئة لاستقطاب السياحة الأجانب خلال فترة الصيف من خلال مجموعة من المرافق والخدمات المتنوعة بمعايير عالمية.

المطلب الثالث: مساهمة الاستثمار الأجنبي في التنويع الاقتصادي الجزائري

عملت الجزائر على إنعاش النمو الاقتصادي بإيجاد وسائل تنموية دولية من خلال تسهيل انسياب الاستثمارات الأجنبية في إطار الشراكة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب القاعدة 49/51، لما يقدمه من خدمات للتنمية الاقتصادية كالمساهمة في زيادة الناتج المحلي الإجمالي، ورفع من معدلات التشغيل، إضافة لتقديم المعرفة والتقنيات الحديثة التي تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تجاوز المرحلة الأول من عملية التدويل.

الفرع الأول: مناخ الاستثمار في الجزائر

بذلت الجزائر مجهودات لتحسين وتهيئة مناخ ملائم للاستثمارات سواء محلية أو أجنبية بإصدار عدة قوانين وتشريعات وإصلاحات هيكلية محفزة على جذب الاستثمار، وقد خص قانون النقد والقرض رقم 90_10 على جوانب مهمة تتعلق بتحفيز الاستثمار[1]، بعدها، جاء القانون رقم 93_12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمارات[2]؛ ثم الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 جاء وفق 6 محاور أساسية تم تناولها في 36 مادة ليعيد النظر في الآليات التي ارتكز عليها المرسوم التشريعي 93-12 الذي لم يحقق الأهداف المرجوة في تعزيز الاستثمار المحلي لجذب الاستثمار الأجنبي[3]، ليليه الأمر06_08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المتضمن استحداث تشريع منظم للاستثمار يعدل ويتمم الأمر 01-03 وقد جاء هذا التعديل ليعطي مجالا واسعا لتعزيز

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون النقد والقرض 90_10 المؤرخ في 14 أفريل 1990، العدد 16، 1990، ص 542.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم رقم 93_12 المؤرخ في 15 أكتوبر 1993، **الخاص بترقية الاستثمارات**، العدد 64، 1993، ص05.

[3] الجريدة الرسمية الجزائرية، الأمر رقم 01_03 المؤرخ في 20 أوت 2001، **يتعلق بتطوير الاستثمار**، العدد 47، 2001، ص 04.

الاستثمار والتأكيد على مبادئ أساسية كمبدأ حرية الاستثمار وإزالة كافة القيود الإدارية، وضمان حرية تحويل رأس لمال والعوائد المترتبة عنه، ومنح المزايا والحوافز المستحقة على الاستثمار[1]؛ إلا انه في القانون المالية التكميلي 2009 والتي تم من خلالها تعديل الأمر 01_03 المتعلق بتطوير الاستثمار بأنه لا يمكن انجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية نسبة 51 بالمائة، دون التفريق بأن يكون القطاع الوطني عام أو خاص كما يمكن أن يتقاسم هذه النسبة بين عدة شركاء وطنيين[2]؛ وعليه وحسب القاعدة 49/51 فان إنشاء الاستثمارات الأجنبية في الجزائري لا يكون إلا في إطار الشراكة، وقد تم تعميمها على كل النشاطات الاقتصادية دون استثناء سواء كانت قطاعات إستراتجية أو غير ذلك.

ترتب عن التعديلات التي أدخلت على النظام القانوني للاستثمار الأجنبي تراجعه كما أعرب العديد من المستثمرين الأجانب عن تخوفهم من الاستثمار في الجزائر وذلك لعدم استقرار سياستها وموقفها والمبالغة في فرض القيود عليه؛ هذا ما دفع في إعادة النظر في الإطار التشريعي بداية كانت مع قوانين المالية ل 2014 و2015 التي منحت امتيازات لتحفيز الاستثمار الأجنبي وتعزيزه كإمكانية استفادة المستثمرين الأجانب في إطار الشراكة من المزايا الجبائية وشبه الجبائية، وذلك عند مساهمتهم في نقل الخبرة إلى الجزائر أو الذين ينتجون سلع في إطار نشاط منجز في الجزائر، بمعدل إدماج أعلى من 60 بالمائة، وفي إطار تمويل المشاريع الاستثمارية الأجنبية نصت المادة 55 من القانون رقم 18/15 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015 على أن " يتم توفير التمويلات الضرورية لانجاز الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو بالشراكة باستثناء تشكيل رأس المال، بصفة عامة، عبر اللجوء إلى تمويل المحلي"[3]، كما تم اعتماد القانون رقم 16_09 المؤرخ في 03 أوت 2016بغرض تخليص الاستثمار الأجنبي من مظاهر المعاملة التمييزية بينه وبين الاستثمار المحلي وتخفيف إجراءات الاعتماد وجمعها في إجراء واحد وهو التسجيل لدى الوكالة وإلغاء إجبارية إخضاع المشاريع للدراسة المسبقة من طرف المجلس الوطني للاستثمار.[4]

وبالنظر إلى الظروف الاقتصادية التي شهدتها البلاد، لاسيما بعد ظهور جائحة كوفيد19، والتي تزايد بسببها الإنفاق الموجه للوقاية من هذه الجائحة، ومع انخفاض أسعار النفط في السوق الدولية بفعل تراجع الطلب عليه، دفعت السلطات العمومية نحو البحث عن السبل الكفيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية، وذلك من خلال إقرار حزمة من الإصلاحات في إطار الإنعاش الاقتصادي من بينها مراجعة القاعدة 49/51 التي تعد من أهم العوائق التي تحول دون إقامة المستثمرين الأجانب لمشاريعهم في الجزائر.[5]

---

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، الأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية2006 ، **المتضمن استحداث تشريع منظم للاستثمار يعدل و يتمم الأمر 01-03**، العدد47، 2006، ص17.

[2] الجريدة الرسمية الجزائرية، الأمر رقم 09_01 المؤرخ في 17 فيفري 2009، **يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة** 2009، العدد 44، 2009، ص04.

[3] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 15_18 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، **المتضمن قانون المالية لسنة2016**، العدد 72، 2015، ص 21.

[4] الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون رقم 16_09 المؤرخ في 03 اوت 2016، **يتعلق بترقية الاستثمار**، العدد 46، 2016، ص18.

[5] خلاف فاتح، **إلغاء قاعدة الشراكة الدنيا(51_49) في مجال الاستثمارات الأجنبية وفقا للقانون الجزائري**، مجلة ايليزا للبحوث والدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2021، ص 93.

فقد جاء في قانون المالية لسنة 2020 في مادته 109 إلغاء صريح لهذه القاعدة وإبقائها فقط في الأنشطة التي تكتسي طابعا استراتجيا، حيث نصت على مايلي: "تعدل أحكام المادة 66 من القانون رقم 15_18 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، والتضمن قانون المالية لسنة 2016 وتحرر كما يأتي المادة 66: ترتبط ممارسة أنشطة إنتاج السلع والخدمات التي تكتسي طابعا استراتجيا بالنسبة للاقتصاد الوطني، بتأسيس شركة خاضعة للقانون الجزائري يحوز المساهم الوطني المقيم نسبة 51 بالمائة على الأقل من رأسمالها".[1]

كما تم إلغاء إلزامية لجوء المستثمر الأجنبي للبنوك الجزائرية من أجل تمويل مشروعه الاستثماري، فبعد إلغاء القاعدة 49/51 اعتبرت الحكومة أن هذا التدبير لا يخدم المصلحة الوطنية، وإلغاءه يعد ضروريا لانفتاح البلد على الاستثمارات الأجنبية الجادة والتي تمتلك أموال خاصة، لاسيما أن البنك الدولي أكد في الكثير من تقاريره على ضعف مؤشر الاستفادة من القروض البنكية وتعقد إجراءات الحصول عليها في الجزائر، الأمر الذي كان حائلا أمام تحفيز المستثمرين الأجانب[2]، ففي القانون رقم 07/20 المؤرخ في 4 جويلية 2020 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020 بنصه في المادة 54 " أن تلغى أحكام المادة 55 من القانون رقم 18/15 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015 والمتضمن قانون المالية لسنة 2016"،[3] وبالتالي أصبح باستطاعة المستثمرين الأجانب إقامة مشاريعهم الاستثمارية بأموالهم الخاصة دون إلزامية اللجوء إلى البنوك الوطنية من أجل تمويلها.

تمثل هذه الامتيازات فرصة لتحسين قدرة الإنتاج الوطني والتشجيع، بشكل غير مباشر، على تنويع الإنتاج الوطني ويتم هذا من دون شك من خلال نقل خبرة المستثمرين الأجانب وكذا مساهمتهم في تكامل إنتاج السلع في الجزائر.

الفرع الثاني: تطور الاستثمار الأجنبي بالشراكة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر في فترة التسعينيات أحجام ضئيلة نتيجة الأوضاع السياسية والأمنية الصعبة التي عاشتها الجزائر في تلك الفترة، ومع التحول الجذري في بنية الاقتصاد الجزائري من اقتصاد موجه إلى اقتصاد مبني على الحرية الاقتصادية والاعتماد على آليات السوق وزيادة درجة الانفتاح على العالم الخارجي من خلال تحرير عمليات التجارة الخارجية والاستثمار عرف الاستثمار الأجنبي الوارد في الجزائر تطور يمكن توضيح من خلال الجدول التالي:

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون رقم 19_14 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، **يتضمن قانون المالية لسنة 2020**، العدد 81، 2019، ص 39.

[2] خلاف فاتح، مرجع سبق ذكره، ص 97.

[3] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 20_07 المؤرخ في 4 جوان 2020، **يتضمن القانون التكميلي لسنة 2020**، العدد 33، 2020، ص 14.

الجدول(3_34): تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى الجزائر (2009_2020)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
القيم	2746.9	2300.4	2571.2	1500.4	1691.9	1502.2
السنوات	2015	2016	2017	2018	2019	2020
القيم	537.7-	1638.2	1230.2	1466.1	1381.2	1126.7

Source : The world bank DATA, **Foreign direct investment net inflows,** https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=DZ&start=2000 , consulted 14/12/2022.

من خلال الجدول السابق، نلاحظ خلال الفترة من 2009الى 2015 شهد رصيد الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر انخفاضا تدريجيا حيث سجل اقل قيمة له سنة 2015 ب (535.7) مليون دولار مقارنة ب 2746.9 مليون دولار سنة 2009، ويرجع ذلك إلى الظروف الدولية وانخفاض التدفقات على مستوى العالمي نتيجة الأزمة العالمية كما أشارت منظمة أونكتاد انه في عام 2015 شهدت شمال إفريقيا انخفاضا في الاستثمارات الأجنبية بنسبة 15 بالمائة لتصل إلى حدود 115 مليار دولار بسبب التوتر والصراع في بعض البلدان مما أدى إلى تصفية بعض العمليات الاستثمارية الأجنبية، أما محليا فيرجع السبب إلى تطبيق القاعدة 49/51 التي تحد من مساهمة المستثمر الأجنبي من خلال تقييد حجم وتدخله في المجال الاقتصادي، الأمر الذي أثار استنكارا كبير لدى المستثمرين الأجانب وتسبب في تراجع نسبة استثماراتهم بشكل معتبر، لكن وبعد صدور قانون الاستثمارات الجديد 16_09 وإجراء تعديلات هامة ومحفزة للمستثمرين الأجانب والمحليين تحسن رصيد الاستثمارات ليحقق قيمة 1638.2 مليون دولار سنة 2016؛ رغم التحسن في تطور التدفقات الواردة مازالت الجزائر تعاني من تدني حجم الاستثمارات الواردة إليها.

أما عن مصادر هذه الاستثمارات تعددت الدول الأجنبية والعربية المستثمرة في الجزائر، يوضح لنا الجدول توزيع هذه الاستثمارات:

الجدول(3_35): مصادر توزيع الاستثمار الأجنبي في الجزائر(2002–2017)

المناطق	عدد المشاريع	النسبة %	القيمة(مليون دج)	النسبة %
أوروبا	472	52.39	1148208	36.04
الاتحاد الأوروبي	332	36.85	666499	20.92
آسيا	114	12.65	169732	5.33
أمريكا	18	1.46	68813	2.16
الدول العربية	262	21.25	1057257	33.18
إفريقيا	6	0.49	39686	1.25
استراليا	01	0.08	2974	0.09
متعددة الجنسيات	28	2.27	33160	1.04
المجموع	**1233**	**100**	**3186329**	**100**

المصدر: حميداتو نصر، مرجع سبق ذكره، ص 246.(نقلا عن الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار)

بلغ عدد المشاريع الاستثمارية الأجنبية في الجزائر 1233 مشروعا خلال الفترة 2002_2017 يتم تنفيذها من قبل 08 مناطق عربية وأجنبية وتبلغ التكلفة الإجمالية لهذه المشاريع نحو 3186329 مليون دج موزعة على النحو التالي:

تتصدر الدول الأوروبية قائمة الدول المستثمرة في الجزائر ب 472 مشروع حيث بلغت إجمالي قيمة استثماراتها المصرح بها 1.148 مليون دج، وتأتي الدول العربية في المرتبة الثانية ب 262 مشروع بقيمة 1.057 مليون دج يعود السبب لتدفق الاستثمار العربي على الجزائر إلى الوفرة المالية لرأس المال العربي الذي أفرزه ارتفاع أسعار البترول، والبحث عن أسواق جديدة تتميز بقوة الطلب وكانت الجزائر من بين الوجهات المفضلة للمستثمرين العرب وذلك للتسهيلات التي قدمتها لهم للولوج إلى السوق الوطني بحكم الاتفاقيات المشتركة بينهم، ثم تأتي الدول الأسيوية ب 114 مشروع في حين نجد أن الاستثمارات من الدول الإفريقية وأستراليا تكاد تكون منعدمة.

وبالنسبة للتوزيع القطاعي للمشاريع الاستثمارية الأجنبية التي أعلن عنها خلال الفترة (2002_2017)، يوضحها الجدول أدناه:

الجدول(3_36): توزيع الاستثمارات الأجنبية على القطاعات (2002_2017)

القطاع	عدد المشاريع	النسبة%	القيمة(مليون دج)	النسبة%
الزراعة	13	1.44	5768	0.23
البناء والأشغال العمومية	142	15.76	82593	3.28
الصناعة	558	61.93	2050277	81.37
الصحة	06	0.67	13572	0.54
النقل	26	2.89	18966	0.75
السياحة	19	2.11	128234	5.09
الخدمات	136	15.09	130980	5.20
الاتصالات	01	0.11	89441	3.55

المصدر: حميداتو نصر، مرجع سبق ذكره، ص 247.

يحتل قطاع الصناعة المرتبة الأولى في استقطاب الاستثمارات الأجنبية خارج قطاع المحروقات، بنسبة 61.93 بالمائة من مجموع المشاريع المصرح بها خلال الفترة 2002_2017 بقيمة 2.05 مليون دج لتغطية 558 مشروع، ويرجع ذلك إلى إستراتجية الجزائر التي وضعتها لنهوض بهذا القطاع والتي تهدف إلى تطويره وتحديثه، ومن أبرز المشاريع التي أبرمتها الجزائر في قطاع الصناعة الاستثمار في مجال السكك الحديدية الذي تولاه المجمع الأمريكي "جنرال موتورز"، الاستثمارات في المجالات الحيوية والمربحة كصناعة الأدوية التي استقطبت عددا من الشركات البريطانية والفرنسية، وكذلك مشاريع تحلية مياه البحر الذي يعرف تنافسية كبيرة بين عدد من الشركات الأجنبية، كما برز في مجال الصناعة الثقيلة المشروع الجزائري الألماني الإماراتي لإنتاج مركبات عسكرية، بالإضافة إلى مشروع مصنع السيارات رونو الجزائر بالشراكة مع الشركة الفرنسية لإنتاج السيارات؛ ثم قطاع البناء والأشغال العمومية في المرتبة الثانية حيث استقطب 15.76 بالمائة من المشاريع ب142 مشروع بتكلفة منخفضة إذا ما قارنه بالصناعة، وارتكزت هذه المشاريع أغلبها على مشروع الطريق السيار شرق غرب، والمشاريع الخاصة بالبرامج السكنية المختلفة، وبناء السدود؛ يأتي قطاع الخدمات ب 15.09بالمائة، في حين لم تتجاوز القطاعات الأخرى(الزراعة، الصحة، النقل، السياحة، والاتصالات) في مجملها 08 بالمائة من عدد المشاريع، أما من حيث قيمة فقد استقطب قطاع السياحة نسبة 5.20 بالمائة ما قيمته 128 مليون دج أي انه سجل اهتماما من قبل المستثمرين الأجانب من حيث القيمة المالية.

إن الضعف الواضح في حصة هذه القطاعات من تدفقات الاستثمار الأجنبي يمكن إرجاعه بالنسبة لقطاع الزراعة يعود السبب إلى ضعف الحوافز القانونية والمتعلقة بالمردودية، أما الاتصالات بسبب تشبعه وقلة الفرص المتاحة فيه، إلا أن عزوف المستثمرين عن القطاعات الأخرى سببه عدم وضوح التشريعات القانونية المنظمة

لعملية الاستثمار فيها واستمرار سيطرة الدولة عليها وهو ما يضيع فرصا حقيقية لتطوير هذه القطاعات وزيادة كفاءتها.

الفرع الثالث: مساهمة الاستثمار الأجنبي في مؤشرات التنويع الاقتصادي في الجزائر

إن الهدف من استقطاب الاستثمار الأجنبي هو الحصول على نتائج مسطرة مسبقا للاقتصاد الوطني، وهو ما سنتناوله في هذا العنصر من خلال تحليل آثار الاستثمار الأجنبي على أهم ثلاث مؤشرات للتنويع الاقتصادي وهي الناتج المحلي الإجمالي، التشغيل، والتصدير.

أولا: مساهمة الاستثمار الأجنبي في الناتج المحلي الإجمالي

لإظهار أثر تدفقات الاستثمار الأجنبي على النمو الاقتصادي يمكن استعراض حجم الناتج المحلي الإجمالي باعتباره مقياس له في الجدول التالي:

الجدول(3_37): مساهمة الاستثمار الأجنبي في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر(2009_2020)

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي (مليون دولار أمريكي)	% الاستثمار الأجنبي	السنوات	الناتج المحلي الإجمالي (مليون دولار أمريكي)	% الاستثمار الأجنبي
2009	137211	2.00	**2015**	165979	-0.32
2010	161207	1.43	**2016**	160034	1.02
2011	200013	1.28	**2017**	170097	0.72
2012	209059	0.72	**2018**	174911	0.84
2013	209755	0.81	**2019**	171767	0.80
2014	213810	0.70	**2020**	145009	0.78

Source : The world bank DATA , **GDP**, https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2021&locations=DZ&start=2009 , consulted: 14/12/2022.

يمكن ملاحظة من خلال الجدولين(3_34) و(3_37) أن كل من تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة والناتج المحلي الإجمالي لهما نفس منحى التطور باستثناء الفترة ما بين 2009 إلى 2011 أين استمر الناتج المحلي الإجمالي في الارتفاع وذلك لارتفاع معدلات نمو القطاعات الاقتصادية نتيجة برنامج توطيد النمو(2010_2014) وارتفاع أسعار المحروقات سنتي 2010 و2011، بينما عرف الاستثمار الأجنبي انخفاضا وذلك راجع للقاعدة 51/49.

ونلاحظ من خلال الجدول(3_37) أن نسبة الاستثمار الأجنبي من الناتج المحلي الإجمالي تعد جد ضئيلة في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر، حيث بلغة مساهمة الاستثمار الأجنبي أعلى نسبة 02 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي خلال هذه الفترة، ثم بدأت بالتراجع لتنعدم مساهمته سنة 2015؛ يمكن إرجاع هذه النسب الضئيلة

لمساهمة الاستثمار الأجنبي، إلى عدم تركزه في قطاع الصناعة الذي يضم الصناعة الاستخراجية والتي تسيطر عليها الحكومة والمؤسسات الكبيرة وتساهم بالنسبة الأكبر في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، وهذا ما أدى إلى إبقاء الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر تتوجه إلى القطاعات ذات القيمة المضافة المنخفضة وبالتالي عدم مساهمته في النمو الاقتصادي للجزائر.

ثانيا: مساهمة الاستثمار الأجنبي في التشغيل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن من أهم النتائج المتوقعة للاستثمار الأجنبي هو معالجة أو التقليل من حدة البطالة، فلقد عانت الجزائر من معدلات تشغيل منخفضة، لكن هذه المعدلات بدأت في الارتفاع خاصة مع الإصلاحات المختلفة التي اتبعتها الجزائر لتحسين مناخ الاستثمار بهدف خلق فرص العمل في مختلف القطاعات الاقتصادية بمختلف أنواعها، ولتوضيح مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي برفع معدلات التشغيل خلال الفترة 2011_2020، نقدم الجدول التالي:

الجدول(3_38): مساهمة الاستثمار الأجنبي في التشغيل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2020_2011)

السنوات	عدد مناصب الشغل من المشاريع الاستثمارية	الاستثمار المحلي	%	الاستثمار الأجنبي	%
2011	140110	128051	91	12059	09
2012	91415	87959	96.22	3456	3.78
2013	148943	131861	88.53	14499	11.47
2014	150959	132784	87.96	18175	12.04
2015	143330	128379	89.57	14951	10.43
2016	164414	147752	89.87	16662	10.13
2017	167618	153093	91.33	14525	8.67
2018	143044	133666	93.44	9378	6.56
2019	_	_	_	_	_
2020	46711	46353	99	358	01

Source : Ministère de l'Industrie, op_cit, de 2011 à 2021, différentes pages.

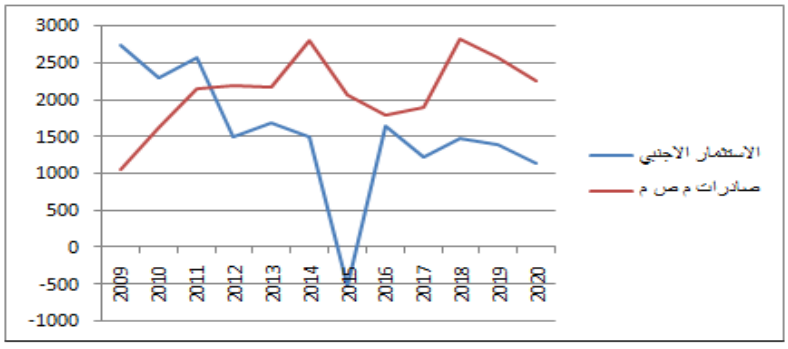
تبين الأرقام المدونة في الجدول أعلاه أن مساهمة الاستثمار الأجنبي في توفير مناصب عمل تبقى محدودة، ولم يرقى حتى إلى نصف ما يوفره الاستثمار المحلي من المناصب حيث سجل خلال الفترة أعلى نسبة 12.05 بالمائة سنة 2012 من إجمالي المناصب التي توفرها المشاريع الاستثمارية؛

يرجع ذلك لانخفاض حجم التدفقات الاستثمارية الواردة للجزائر من جهة، واستخدام هذه الاستثمارات إلى وسائل إنتاج وأساليب مرتبطة بتقنيات متقدمة تتطلب مهارات عالية لا تتوفر عليها الجزائر من جهة أخرى، لذلك تعتمد على جلب عمالة مؤهلة من الخارج وعليه فلا بد من وجود توجه عام يلزم الاستثمار الأجنبي بتوظيف نسبة معينة من العمالة الوطنية، وعموما لا يمكن إنكار أن هذه المساهمة رغم ضآلتها ترفع نسبة من التشغيل وهو ما يعود بالإيجاب سواء من الناحية الاجتماعية أو الاقتصادية.

ثالثا: أثر الاستثمار الاجنبي على صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ترمي سياسة الاستثمار في الجزائر الى تشجيع الانشطة التصديرية التي تعتبر مصدر الاساسي للعملة الصعبة، وتعميم التكنولوجيا الحديثة وتحسين القدرات لدخول السوق العالمية وتنويع الصادرات، الا ان التحليل كشف عن قصور الاستثمارات الاجنبية في بلوغ درجة استحداث ثروة موجهة للتصدير خارج المحروقات كما كان مخطط لها من قبل السلطات الجزائرية، وبمقارنة تطور قيمة الاستثمار الاجنبي الوارد مع قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجدها غير محفزة والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل(3_13): العلاقة بين الاستثمار الاجنبي وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2020_2009)



المصدر: من اعداد الطالبة بناءا على الجدول(3_23) والجدول(3_34)

نلاحظ من خلال الشكل أن هناك عدم مسايرة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستثمارات الأجنبية، وهذا يشير إلى ضعف دور هذه الاستثمارات في تنمية الصادرات السلعية للمؤسسات ويمكن إرجاع ذلك إلى أن جزء كبير من الاستثمارات تم استقطابها في تمويل مشاريع البنية التحتية وبعض القطاعات الخدمية الأخرى وهذا ما يتوافق مع توزيع القطاعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتوزع بدرجة الأولى على قطاع البناء والأشغال العمومية وقطاع الخدمات، في حين أن القطاعات المتعلقة بالصادرات خارج المحروقات كان توجه الاستثمارات الأجنبية إليها ضئيل باستثناء القطاع الصناعي الذي استحوذ على الحجم الأكبر من هذه الاستثمارات، إلا أن جزء منها كان عبارة عن استثمارات أجنبية في شكل عقود تراخيص وامتياز ممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يوجه إنتاجها لسوق المحلي وليس للتصدير؛ كما أن تقييد الواردات كان له الأثر على الاستثمارات الأجنبية من خلال استيراد المواد الأولية وكذا السلع الرأسمالية التي يدخل جزء مهم منها في

الإنتاج الموجه للتصدير، ويبقى نصيب القطاعات الإنتاجية ذات القيمة المضافة من حجم الاستثمارات الوافدة إليها ضعيف، ما يعني إن الاستثمار الأجنبي لا يزال بعيد عن تأثير في القطاعات التي تعمل في مجال التصدير خارج قطاع المحروقات.

إجمالا يمكن القول أن الاستثمارات الأجنبية الواردة للجزائر ضعيفة ودون المستوى، الأمر الذي حال دون انتقال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشريكة إلى التدويل الخارجي؛ وعليه للاستفادة من الأثر الايجابي للاستثمارات الأجنبية في تعزيز أداء المؤسسات ومنها تحقيق التنويع الاقتصادي، لذا يجب العمل على:

ـ ضرورة توجيه وتوطين الاستثمارات الأجنبية في القطاعات المربحة على المدى القصير والمتوسطة وذلك بتوجيه هيئات الدولة المكلفة بتشجيع الاستثمار إلى العمل بإدارة خالية من البيروقراطية وأن تواكب التحديات الوطنية والدولية التي تستلزم المرونة واليقظة والاستباقية؛

ـ تحسين مستوى رأس المال البشري وتوفير الكفاءات القادرة على فهم التكنولوجيا الأجنبية ونقلها وتطويرها، حيث تشكل المحفز أمام التأثير الايجابي للاستثمارات الأجنبية في أداء النسيج الاقتصادي؛

ـ ضرورة تنمية القدرة الاستيعابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، للاستفادة من الآثار الايجابية للاستثمارات الأجنبية التي لا تعتمد على الاستثمار بقدر ما تركز على توفير القدرة الاستيعابية للمقاولات الوطنية؛ ويقصد بالقدرة الاستيعابية أهلية المؤسسة للقيام بعمليات إنتاجية بطريقة جيدة وصحيحة بدءا بالتحليل الأولى للاستثمار مرورا بهندسة المنتوج وتصنيعه والقدرة على تكييفه، وإدخال تقنيات جديدة على محتواها؛[1]

ـ تشجيع نوعية الاستثمار الأجنبي الذي يحقق تنمية الصادرات، بتحديد القطاعات التي ترغب الدولة في جذب الاستثمارات إليها، والعمل على ربط حوافز الاستثمار الأجنبي بالأداء المحقق لأهداف التصدير، كالاستثمارات في الصناعات عالية القيمة المضافة والحفاظ على نسبة معينة من التصدير، والقيام بالبحوث والتطوير؛

ـ العمل على إرساء أسس الاقتصاد المعرفي من خلال الاستفادة من الاستثمارات الأجنبية الحالية منها والمستقبلية في زيادة انتشار التكنولوجيا، ووضع استراتجيات شاملة للمعرفة والابتكار؛

ـ العمل على تعزيز الاستقرار السياسي والاقتصادي باعتبارهما من أهم المحددات لجذب الاستثمارات الأجنبية .[2]

تتطلب هذه التدابير توفير مناخ استثماري ملائم قائم على تجنب كل أشكال التمييز بين الاستثمارات الوطنية والأجنبية، حيث نجد هذه المبادرة اتخذها المشرع الجزائري بإلغاء قاعدة الشراكة بموجب قانون المالية 2020 وإبقاءها فقط بالنسبة للقطاعات الإستراتجية، وذلك من اجل بعث رسالة للمستثمرين الأجانب، فمن المهم رفع القيود لجذب استثمارات أجنبية ومنه نقل التكنولوجيا والفعالية في التسيير؛ ومن الملاحظ على قانون الاستثمار الصادر سنة 2022 والذي جاء بالعديد من المزايا في تحفيز وجذب الاستثمارات الأجنبية، حيث

[1] حميداتو نصر، مرجع سبق ذكره، ص 285.

[2] حفاف وليد، مرجع سبق ذكره، ص 255.

تضمن مبادئ عامة في حرية الاستثمار الوطني والأجنبي وفق للشروط المنصوص عليها في مواده القانونية،[1] والتي جاءت فيه أن دراسة المشاريع الجديدة ستكون بطريقة شفافة دون تمييز بين الاستثمارات الوطنية منها والأجنبية، أي استفادة المستثمرين الوطنيين والأجانب دون استثناء أو تمييز بممارسة نشاط الاستثمار والاستفادة من ذات المزايا والتحفيزات، كما تم تغيير مهام وتشكيلة الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار حيث أصبح لديها بعد دولي، فبموجب هذا القانون يمكن أن تفتح الوكالة فروعا لها على مستوى السفارات الجزائرية بالخارج لكي تروج للاستثمار في الجزائر؛ كما سمح هذا القانون للمستثمر الأجنبي المساهم في رأس المال من تحويل أرباحه في نهاية السنة إلى البلد الأم، كما يمكن أن يسحب مساهمته وتحويل رأس المال (بنسبة مساهمته) إلى البلد الأم، وبالتالي حرية أكبر لحركة رؤوس الأموال وهو الشرط الأساسي لجذب واستقطاب الاستثمارات الأجنبية، كما نجد من بين التحفيزات الضريبية الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة من ثلاث إلى خمس سنوات كنوع من التحفيزات لجذب المستثمرين الأجانب.

[1] الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 22_18 المؤرخ في 24 جويلية 2022، **يتعلق بالاستثمار**، العدد 50، 2022، ص 05.

الخلاصة

بعد تطبيق بعض المؤشرات الدالة على التنويع الاقتصادي في الجزائر تبين أنه لا يزال يتصف بالاقتصاد الريعي والمعتمد على قطاع واحد لتعبئة إيراداته وهي المحروقات والتي تتأثر بتقلب أسعار النفط مما يؤدي إلى اختلال التوازنات الاقتصادية الكلية. إلا أن مؤشر مساهمة القطاع الخاص والمتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أثبت ميلان كفة مساهمة هذه الأخير في الناتج المحلي الإجمالي والقيمة المضافة وكذلك التشغيل على حساب القطاع العام، وهذا ما يدعو في التوجه نحو الاعتماد عليها للتنويع الاقتصادي.

هذه الأخيرة التي اعتمدت في عملية تدويلها على التدويل الداخلي في السوق المحلي للكسب المعرفة عند طريق الشراكة مع الاستثمارات الأجنبية، أو بالتوجه مباشرة إلى التصدير عن طريق التدويل الخارجي، لم تتجاوز في مجملها 4467 مؤسسة مدولة خلال الفترة (2014_2017)؛ ومنه تبينا لنا ضآلة توجهها نحو تحقيق التنويع الاقتصادي من خلال التدويل، فرغم تطور الذي عرفته صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفترة الأخيرة إلا أن نسبتها من إجمالي الصادرات مازال ضعيفا لا يتعدى 13بالمائة، وهذا راجع إلى أن أغلب منتجاتها تتسم بانخفاض مستوى الكثافة التكنولوجية ما يسبب تدني أسعارها في الأسواق الدولية ناهيك عن انخفاض حجم أنتاجها؛ أما عن الاستثمار الأجنبي فقد لوحظ ضعفه في تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرجع ذلك إلى توجه هذه الاستثمارات لقطاعات ليس موجهة للتصدير، ما يعني أن الاستثمار الأجنبي لا يزال بعيد عن التأثير في القطاعات التي تعمل في مجال التصدير خارج قطاع المحروقات.

أعطت النتائج الأولية (في المدى القصير بنهاية 2021) لمخطط الإنعاش الاقتصادي (2020_2024) دفعت لتوجه نحو التصدير خارج المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزيادة معدلات النمو للقطاعات الاقتصادية، ولكن بمجرد ارتفاع أسعار البترول وزيادة إيرادات المحروقات تراجعت مساهمة القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي يبقى الاقتصاد الجزائر اقتصاد أحادي يعتمد في تعبئة إيراداتها على صادرات المحروقات؛ عموما لا يمكن تقييم المخطط بصفة عامة لاعتباره لا يزال قيد التنفيذ والانجاز.

الخاتمة

تضمنت الدراسة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمدخل للتنويع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات (حالة الجزائر 2000_2020)، واستهدفت معالجة إشكالية **مدى مساهمة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تفعيل التنويع الاقتصادي خارج قطاع المحروقات للجزائر خلال الفترة 2000_ 2020؟**

في سياق عملنا، كان من المهم التطرق إلى مختلف المفاهيم النظرية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفسير سلوكها نحو التدويل، حيث أظهرت النتائج تباينات بين التعريفات المختلفة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة وأن إعطاء مفهوم لها ووضع حدود فاصلة بينها، يستند على معايرين هما المعيار الكمي والمعيار النوعي، كما تنفرد بعدد من الخصائص، منها ما هي معيقة لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها، ومنها ما هي مساعدة أهلتها لكي تحتل مكانة هامة في اقتصاديات الدول وأن تلعب دورا في عملية التنمية، فالتحولات في اقتصاديات العالم نحو المزيد من التحرر والانفتاح، حتم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التوجه نحو التدويل؛ هذا الأخير الذي حضي باهتمام كبير من طرف العلماء بتطوير مختلف النماذج من أجل فهم العملية والتوجهات الإستراتجية للمؤسسات، فهناك من استند على التوجه التدريجي للمؤسسات نحو التدويل، وهناك من ينظر للأسواق الدولية على أنها بناء علاقات خارجية يمكن أن يساعد المؤسسات على التدويل، بينما ركز آخرون على أن السلوكيات المبتكرة والبحث عن المخاطر تؤدي ببعض المؤسسات إلى بدء عملية التدويل من البداية، ومنه استنتجنا أنه لا يوجد اتفاق قوي بين وجهات النظر للنماذج المختلفة لوصف وتوقع سلوك المؤسسات أثناء عملية التوسع الدولي، كما ينظر إلى عملية التدويل الداخلية على أنها صورة معكوسة للعمليات الخارجية، والتي تغطي بالمثل العديد من الأشكال مثل التصدير، الاتفاقيات التعاقدية (الامتياز، التراخيص، عقود تسليم المفتاح، عقود التصنيع، عقود الإدارة)، الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتحالف الإستراتجية، حيث يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة أن تحدد طريقة تدويلها وفقا لإمكانياتها وأهدافها، فالتدويل مهما كانت طبيعته وسرعته، يعتمد على اغتنام الفرص والتغلب على العقبات، قد تكون هذه العوائق داخلية للمؤسسة أو خارجية مرتبطة بالدولة التي يوجه إليها النشاط الدولي، والمرتبطة بالدولة الأم.

كما تطرقنا إلى التنويع الاقتصادي في مفهومه النظري، حيث يمثل أحد أهم المصطلحات التي ظهرت في العقود الأخيرة، وجاءت على اثر تنامي الاقتصاديات وحيدة المورد أملا في تغيير وضعيتها إلى التنوع من جانب، والى تعزيز قدراتها الاقتصادية في استغلال مواردها أو فوائضها المالية والحد من تعرضها للازمات من جانب آخر، حيث يعد التنويع الاقتصادي عملية توسيع نطاق الأنشطة الاقتصادية وخلق فرصة لإنشاء اقتصاد قائم على قاعدة صلبة وعريضة، حيث ينبغي على الدول الريعية ذات المورد الطبيعي الواحد والذي يهيمن على إيراداتها المالية، أن تسلك طريق نحو التنويع الاقتصادي، نظرا للمخاطر التي تمثلها هذه الوضعية أو ما يعرف بلعنة الموارد فإن تطوير سياسات التنويع تصبح ضرورة، وذلك أن الموارد الطبيعية قد تكون ناضبة وأسعارها كثيرة التذبذب وقد يحدث تراجع لحدود التبادل، وعلى هذا الأساس فعلى كل دولة ريعية سواء كانت تعتمد على النفط أو الغاز أو أي مورد طبيعي آخر أن تعمل على تنويع مصادر دخلها من خلال تقوية روابط بين القطاعات الإنتاجية وفروعها المختلفة، وإقامة شراكة فعالة بين القطاع العام والخاص، وتطوير

قطاع الطاقة المتجددة، وتعزيز دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاعات الإنتاجية من اجل تحسين الوصول إلى التكنولوجيا الجديدة من خلال إنشاء شراكات مع القطاعات المختلفة كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي أثبتت أهميتها الكبيرة في عملية التنويع الاقتصادي، وهذا اعتبارا لمزاياها المتعددة، حيث تلعب هذه المؤسسات دورا هاما في الاقتصاديات المتقدمة والنامية، في خلق قيمة مضافة، وفرص العمل، إضافة إلى مساهمتها في تنمية الصادرات سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

وانطلاقا من اختيارنا للاقتصاد الجزائري كمنطلق للدراسة، باعتبارها أحد الاقتصاديات الريعية التي تعاني من خطر تقلب أسعار النفط، والتي لطالما واجهت صدمات نفطية أثرت على مختلف سياساتها الاقتصادية سواء المالية منها أو النقدية، لارتباط مداخيلها بمصدر واحد مهدد بالنفاذ والزوال؛ سعت لانتهاج سياسة التنوع الاقتصادي لتنمية القطاعات الإنتاجية وتطويرها عن طريق مجموعة من الإجراءات لعل أهمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا أولت اهتمام كبير بها من خلال عدة تدابير تنظيمية نتج عنها تغيير الإطار المؤسسي، كما تم تنفيذ عدة برامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنشاء عدة هيئات وطنية مسؤولة عن دعمها، وذلك سعيا منها لتعزيز تنافسيتها في الأسواق المحلية والدولية.

ولإعطاء التطور الحاصل في هذا الجانب، فقد استخدمنا المنهج الوصفي لدراسة وتحليل مختلف البيانات الاحصائية التي تم جمعها من مختلف المصادر التي لها علاقة بالموضوع.

1_ نتائج الدراسة: توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها:

_ شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 نموا حقيقيا وفعالا، وذلك من خلال القانون التوجيهي الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 01_18 سنة 2001، كما أن مراجعة هذا القانون بدأ منذ سنة 2014، وقد تم تعديله بالقانون 17_02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 بعدة إجراءات لتدعم هذا النوع من المؤسسات، جاءت هذه القوانين بجملة من التدابير والآليات المستحدثة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصها بسياسة ترقية وتطوير تهدف لتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني وتعزيز قدراتها على التوجه للأسواق الخارجية للاندماج في المحيط الاقتصادي الدولي؛

_ عرفت خلال فترة الدراسة (2000-2020) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تراجعا كبيرا فمن 778 مؤسسة سنة 2001 وصلت إلى 255 سنة 2021 نظرا للسياسة المتبعة من طرف الدولة التي عمدت على خوصصة مثل هذا النوع من المؤسسات وفي المقابل عرف القطاع الخاص تطورا كبيرا حيث ارتفع عددها من 179893 مؤسسة سنة 2001إلى 720495 مؤسسة نهاية سنة 2021؛

_ تنشط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في خمسة قطاعات أساسية، وهذا ما يظهر التنوع في مجالات النشاط، وإذا فصلنا في توزيع هذه المؤسسات عبر هذه القطاعات نجد أن هناك قطاعات مهيمنة أكثر من غيرها، فحوالي 55.53 بالمائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في مجال الخدمات، وهو الأكثر جذبا لهذا النوع من المؤسسات في الجزائر، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 27.66 بالمائة سنة 2021، ثم قطاع الصناعة التحويلية بنسبة

15.26 بالمائة، أما بقية القطاعات كالفلاحة والطاقة والمناجم تعتبر أقل جاذبية للاستثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

_ اتخذت السلطات الوطنية تدابير تنظيمية، حيث تم إنشاء العديد من الهيئات المسؤولة عن تشجيع التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي ودعم المؤسسات المحلية في أنشطتها الخارجية، إلا أن هذه الهيئات تفاوتت في أداء دورها المنوط بها، كما نجد أن اغلب هذه الهيئات تابعة لوزارة التجارة وهذه تعتبر ميزة من حيث انتمائها لنفس الوزارة وبالتالي سلطة مركزية واحد، فحين يعاب عليها تعرض لمخاطر تراجع إيراداتها مع انخفاض إيرادات الدولية وغياب الاستقلال المالي، كما تواجه عدة صعوبات في تنفيذ مهامها، وغياب التمثيل التجاري في الخارج والروتين الإداري الذي يعيق عملية التدويل بشكل عام؛

_ تتشكل البرامج الذي أعدتها الحكومة من مجموعة الإجراءات التي تحث على رفع الأداء الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليكون في نفس المستوى الدولي، غير أن الاستفادة منها كانت ضئيلة، حيث سجلت نسب محدودة من المساعدات المالية مقارنة بحجم هذه البرامج؛

_ سعت الجزائر إلى الاستفادة من برامج الدعم والتعاون الدولية، حيث اعتبرت الشراكة الأجنبية من المحاور التنموية الكبرى لتحقيق كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تمكينها من المنافسة في الأسواق العالمية، حيث كان الهدف منها إدخال تحسينات نوعية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التسويق، التكنولوجيا، التسيير والموارد البشرية، بهدف تهيئتها للمنافسة والاحتكاك بالمؤسسات والمنتجات الأجنبية خاصة منها الأوربية؛

_ استمرار تبعية الاقتصاد الجزائري للمحروقات، حيث لا تزال تساهم كمتوسط للفترة 2000_2020 في: الناتج المحلي الإجمالي ب 31.26 بالمائة، الصادرات 96 بالمائة، تمويل الميزانية العامة 51.95 بالمائة، وهذا ما يدل على ضعف وهشاشة الاقتصاد الجزائري ما جعل سياسته التنموية تتأثر بأي تقلبات في أسعار البترول ينتعش بارتفاعها وينتكس بانخفاضها؛

_ من خلال التحليل لمختلف مساهمات القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل في ظل برامج الإصلاح الاقتصادي خلال الفترة 2000_2022، تبين لنا الاختلاف الكبير في نسب المساهمة بين القطاعات الإنتاجية في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل والاستقرار في نسب مساهماتها، كما نلاحظ سيطرة قطاع الخدمات وضعف مساهمة قطاع الفلاحة والصناعة؛

_ عرفت مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مؤشرات التنويع الاقتصادي خلال الفترة 2000_2020 نسب مرتفعة، حيث ساهمت في الناتج المحلي ب 87.2 بالمائة، ووصلت مساهمتها في القيمة المضافة ما نسبته 89.66 بالمائة يسيطر عليها قطاع الخدمات(النقل والمواصلات، خدمات المؤسسات، الفندقة والإطعام، التجارة)، في حين يبقى قطاع الصناعة(الصناعة الغذائية وصناعة الجلود) يسجل قيم ضئيلة، وساهمة في توفير مناصب شغل ب 18.34بالمائة؛

_ بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة 4467 مؤسسة خلال الفترة 2014_2017 ما يمثل 0.31 بالمائة من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يظهر جليا أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة ضعيف جدا، حوالي 3714 مؤسسة اختارت التدويل الخارجي عن طريق التصدير خلال الفترة (2014_2019) ، في حين 699 مؤسسة اختارت التدويل الداخلي عن طريق الشراكة مع الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر في الفترة (2011_2018)؛

_ على الرغم من تطور الذي عرفته صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن نسبتها من إجمالي الصادرات مازال ضعيفا خلال فترة مخططات الإنعاش الاقتصادي حيث لم تتعدى 13 بالمائة كحد أقصى في الصادرات الإجمالية حققتها سنة 2022؛

_ تبين لنا الأهمية الكبيرة للسوق الأوروبية بالنسبة للصادرات الوطنية، حيث بلغت نسبة الصادرات الموجهة إليه 54 بالمائة من حجم الصادرات الإجمالية، ثم تليها الصادرات الموجهة إلى آسيا التي سجلت 17.6 بالمائة وفي المراتب الأخيرة نجد كل من سوق إفريقيا التي لم تتجاوز نسبة مستورداتها من الجزائر 0.64بالمائة، كما نلاحظ أن الدول العربية غير مستقطبة للصادرات الجزائرية حيث بلغت 2.26 بالمائة من إجمالي الصادرات، ودول المغرب العربي ب 6.66 بالمائة؛

_ عرفت الصادرات الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خارج المحروقات تزايد خلال فترة الدراسة، إلا أن مساهمتها في إجمالي الصادرات جد ضعيفة سجلت أعلى نسبة 9.32 بالمائة سنة 2020، وتشكل الصناعات الكيماوية والبلاستيك أكبر نسبة مساهمة وصلت إلى 76.87بالمائة، وتسجل فروع صناعة النسيج والجلد أقل نسب؛

_ شهدت قيمة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية خلال فترة الدراسة تطور، إلا أن حصتها من إجمالي الصادرات لم تتجاوز 0.5 بالمائة سنة 2020 ومنه نستنتج أن الناتج الزراعي الذي حققته الجزائر خلال فترة الإصلاحات موجه للسوق المحلي لتحقيق الاكتفاء الذاتي ولم تحقق فائض كافي الموجه للتصدير الذي يساهم في تحقيق تنويع للصادرات، وتتصدرها المنتجات النباتية التي سجلت 93.26 بالمائة من الصادرات الزراعية والمتشكل أساسا من التمور بكل أنواعها، أما المنتجات الحيوانية فتشكل الثروة السمكية النسب الأكبر منها وتتكون من القشريات والرخويات، وتصدر طازجة ومجمدة، كما تصدر أسماك حية؛

_ يعرف التشغيل في قطاع السياحي تزايد في الفترة 2010_2019 بمعدل تطور بلغ 50 بالمائة، إلا أن هذه النسبة لم ترقى إلى المستوى المطلوب، ففي إطار المخطط التوجيهي للسياحة اعتزم خلق 400 ألف منصب شغل للمرحلة الأولى 2008_2015 لكن الواقع يشير إلى الانحراف الكبير بين الأهداف المسطرة والنتائج الحقيقية؛

_ تساهم السياحة الدولية في الصادرات الجزائرية ب 1.07 بالمائة سنة 2005 لتسجل أعلى نسبة خلال الفترة ب 1.09 بالمائة وسجلت أدنى قيمة سنة 2020 ب 0.21 بالمائة، يعد معدل مساهمة السياحة الدولية في الجزائر منخفض جدا وضعيف بدرجة كبيرة، فالاستثمارات الموجهة لقطاع السياحي لم ترقى بعد إلى المستوى الذي يؤهل الجزائر إلى اعتماد السياحة كبديل عن قطاع المحروقات؛

_ تتصدر الدول الأوروبية قائمة الدول المستثمرة في الجزائر ب 472 مشروع، وتأتي الدول العربية في المرتبة الثانية ب 262 مشروع، لتليها الدول الأسيوية ب 114 مشروع في حين نجد أن الاستثمارات من الدول الإفريقية وأستراليا تكاد تكون منعدمة، وذلك خلال الفترة 2002_2017؛

_ يحتل قطاع الصناعة المرتبة الأولى في استقطاب الاستثمارات الأجنبية خارج قطاع المحروقات، بنسبة 61.93 بالمائة من مجموع المشاريع المصرح بها خلال الفترة 2002_2017، ثم قطاع البناء والأشغال العمومية في المرتبة الثانية حيث استقطب 15.76 بالمائة من المشاريع ب142 مشروع بتكلفة منخفضة إذا ما قارنه بالصناعة، ثم يأتي قطاع الخدمات ب 15.09 بالمائة، في حين لم تتجاوز القطاعات الأخرى (الزراعة، الصحة، النقل، السياحة، والاتصالات) في مجملها 08 بالمائة من عدد المشاريع؛

_ إن نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر تعد جد ضئيلة، حيث بلغة أعلى نسبة مساهمة ب 02 بالمائة خلال الفترة 2009_2020، ثم بدأت بالتراجع لتنعدم مساهمته سنة 2015، وسجلت 0.78 بالمائة سنة 2020؛

_ بينت الإحصاءات المتحصل عليها أن مساهمة الاستثمار الأجنبي في توفير مناصب عمل تبقى محدودة، ولم يرقى حتى إلى نصف ما يوفره الاستثمار المحلي من المناصب حيث سجل خلال الفترة 2011_2020 أعلى نسبة 12.05 بالمائة سنة 2012 من إجمالي المناصب التي توفرها المشاريع الاستثمارية؛

_ هناك عدم مسايرة لصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الاستثمارات الاجنبية، وهذا يشير إلى ضعف دور هذه الاستثمارات في تنمية الصادرات السلعية للمؤسسات ويمكن إرجاع ذلك إلى أن جزء كبير من الاستثمارات تم استقطابها في تمويل مشاريع البنية التحتية وبعض القطاعات الخدمية الأخرى وهذا ما يتوافق مع توزيع القطاعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتوزع بدرجة الأولى على قطاع البناء والأشغال العمومية وقطاع الخدمات، في حين أن القطاعات المتعلقة بالصادرات خارج المحروقات كان توجه الاستثمارات الأجنبية إليها ضئيل باستثناء القطاع الصناعي الذي استحوذ على الحجم الأكبر من هذه الاستثمارات، إلا أن جزء منها كان عبارة عن استثمارات أجنبية في شكل عقود تراخيص وامتياز ممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يوجه إنتاجها لسوق المحلي وليس للتصدير.

2_ اختبار الفرضيات: لقد أفضت معالجة الدراسة إلى:

1. تم قبول الفرضية الأولى، والتي تتعلق بأشكال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث وجدنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجه نحو التدويل عن طريق التصدير من خلال التدويل الخارجي، ومن خلال الشراكة مع الاستثمارات الأجنبية الواردة للجزائر عن طريق التدويل الداخلي؛

2. أما الفرضية الثانية، والتي تضمنت أن التدابير التي أعدتها الحكومة بخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أدت إلى رفع أدائها الاقتصادي ليكون في نفس المستوى الدولي؛ لم تثبت صحتها حيث لم تصل البرامج التي أعدتها الدولة

الجزائرية إلى تحقيق الأهداف التي وضعت من أجلها، يمكن نرجع ذلك إلى بعض المعوقات والظروف، كصعوبة وعدم وضوح شروط الانضمام إلى البرامج لدى مسيري المؤسسات، إضافة إلى ضعف تنفيذها لقلة الخبراء المؤهلين، وعدم رغبة المؤسسات في تحمل جزء من التكاليف لتدهور الحالة المالية لأغلبها، والبيروقراطية، حيث أن عملية التأهل تمر بعدة مراحل وكل منها تحتاج إلى عدد من الوثائق، وبالتالي طول وقت العملية؛

3. فيما يتعلق بالفرضية الثالثة، حول إمكانية الإصلاحات الهيكلية من تحقيق التنويع الاقتصادي، تم رفض هذه الفرضية، فالإصلاحات المعتمدة لم تساهم بتحقيق تنويع اقتصادي في الجزائر، وذلك راجع لاختلال توزيعها على القطاعات الإنتاجية، وسيطرة قطاع الخدمات على النسب الأكبر؛ كما أن قطاع المحروقات مزال يشكل النسب الأكبر من المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، فبمجرد ارتفاع أسعار البترول في ظل مخطط الإنعاش الاقتصادي 2020_2024 تراجعت مساهمة القطاعات الإنتاجية رغم معدلات النمو الذي عرفتها خلال الفترة؛

4. بخصوص الفرضية الرابعة، والمتعلقة بمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدولة في تحقيق التنويع الاقتصادي في الجزائر من خلال تحسين في بعض مؤشرات قياسه، تم رفض هذه الفرضية، فمن خلال عدد المؤسسات المدولة التي لم تتجاوز في مجملها 4467 مؤسسة تبينا لنا ضآلة توجهها نحو تحقيق التنويع الاقتصادي، فعلى الرغم من التطور الذي عرفته صادراتها في الفترة الأخيرة إلا أن نسبتها لا تزال ضعيفة لا تتعدى 13بالمائة من إجمالي الصادرات، أما عن مساهمة القطاعات الاقتصادية في صادراتها نجد القطاع الصناعي في مقدمتها بنسبة 9.32 بالمائة، الزراعة 0.48 بالمائة، والسياحة الدولية ب 0.21 بالمائة، وكانت هذه النسب سنة 2020 مع انطلاق مخطط الإنعاش الاقتصادي(2020_2024)؛ أما عن الاستثمار الأجنبي فقد لوحظ ضعف مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، توفير مناصب شغل، وتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرجع ذلك إلى توجه هذه الاستثمارات لقطاعات ليس موجهة للتصدير، ما يعني أن الاستثمار الأجنبي لا يزال بعيد عن تأثير في القطاعات التي تعمل في مجال التصدير خارج قطاع المحروقات.

3_ اقتراحات: على ضوء النتائج المتوصل إليها، نقدم بعض الاقتراحات

إن اعتماد الحكومة الجزائرية على صندوق ضبط الإيرادات لمجابهة الانتكاسة التي عرفتها أسعار البترول، هو حل ناجح فقط في المدى القصير لأن الهوامش الوقائية للمالية العامة سوف تنفذ في غضون بضع سنوات إذا استمر انخفاض سعر البترول، لذا يتوجب عليها إيجاد حلول طويلة الأجل وأكثر نجاعة، ونذكر على سبيل المثل:

_ يتوجب الاهتمام بالعنصر البشري وإعداده الإعداد الصحيح من خلال زيادة التدريب المتخصص في القطاعات الصناعية الحيوية ذات التأثير الفاعل على الاقتصاد الوطني، إذ يسهم الاستثمار في العنصر البشري في تطوير التقنية ومن ثم الرفع من مستويات المنتجات الوطنية وتحسين قدرتها التنافسية ومنه اقتحام الأسواق العالمية؛

ـ يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الاستفادة من منطقة التجارة الحرة العربية التي دخلت حيز التنفيذ منذ 2005 ، وكذا الأسواق الإفريقية القريبة؛

ـ الاهتمام وتنمية الصناعة التقليدية، حيث تعتبر من الصناعات المصغرة التي تمتلك فيها الجزائر ميزة، فهي قطاعا تنمويا هام حيث تتمتع فيه الجزائر بتشكيل متنوع من المنتجات، نذكر منها الأبرز على المستوى الدولي صناعة الزرابي، النسيج، الحلي التقليدي، الفخار الفني، صناعة الجلود، صناعة النحاس، الخياطة والطرز التقليدي.

ـ جعل التنمية الزراعية من السبل الضرورية والبدائل الإستراتيجية لتنمية الصادرات خارج المحروقات عن طريق تعزيز المنتجات التي تحمل فيها الجزائر ميزة تصديرية كالتمور والفلين وتطوير الإنتاج الزراعي في المنتجات التي لم تصدر بعد؛

ـ تعزيز الإصلاحات السابقة ودعمها بإصلاحات وتدابير مستقبلية تعمل على رفع التحدي للوقوف على واقع القطاع الزراعي الجزائري؛

ـ إعطاء الأولوية للاستثمار السياحي في مجال بناء مرافق الترفيه والاستجمام، حيث تعتبر الجزائر غنية بالموارد البشرية والطبيعية الخام في هذا المجال من أجل النهوض بهذا الجانب من السياحة لتنشطيها، خاصة إذا ما تم الالتزام بالمعايير الدولية، كما تعتبر التحفيزات الاستثمارية(المالية والجبائية) من أبرز الأدوات التي يمكن استخدامها لاستقطاب استثمارات سياحية محلية وأجنبية ذات جودة عالية؛

ـ ضرورة توفير مناخ استثماري ملائم قائم على تجنب كل أشكال التمييز بين الاستثمارات الوطنية والأجنبية، حيث نجد هذه المبادرة اتخذها المشرع الجزائري بإلغاء قاعدة الشراكة 49/51 بموجب قانون المالية 2020 وإبقاءها فقط بالنسبة للقطاعات الإستراتجية، وذلك من اجل بعث رسالة للمستثمرين الأجانب، فمن المهم رفع القيود لجذب استثمارات أجنبية ومنه نقل التكنولوجيا والفعالية في التسيير؛

ـ ضرورة تنمية القدرة الاستيعابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية، للاستفادة من الآثار الايجابية للاستثمارات الأجنبية التي لا تعتمد على الاستثمار بقدر ما تركز على توفير القدرة الاستيعابية للمقاولات الوطنية؛ ويقصد بالقدرة الاستيعابية بأنها أهلية المؤسسة للقيام بعمليات إنتاجية بطريقة جيدة وصحيحة بدءا بالتحليل الأولى للاستثمار مرورا بهندسة المنتوج وتصنيعه والقدرة على تكييفه، وإدخال تقنيات جديدة على محتواه؛

ـ أثبتت البرامج التي تهدف إلى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها غير فعالة ولا تقدم حافزا يذكر، فمن الأفضل التركيز على السياسات التي تهدف إلى تحسين بيئة الأعمال التجارية الشاملة، وجذب المستثمرين الأجانب، وزيادة المنافسة مع المؤسسات الأجنبية وتسهيل وصولهم إلى النظام المالي، لذا يجب تبسيط البيئة التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذا ما سيحفز قدرتها التنافسية؛

_ البحث في توسيع المجالات لتستوعب النشاط الاقتصادي وإعطاء دفعة للاقتصاد غير البترولي ولا يمكن توافر هذه الشروط إلا بإدارة حكومية سليمة ونزيهة خالية من الفساد وذات درجة عالية من الكفاءة، فالتنمية البشرية والوعي هي أساس التنمية الاقتصادية ووضع دعامة متينة للاقتصاد الوطني؛

_ إن الانفتاح التجاري والاستثماري، وتسهيل التجارة، وحماية الملكية الفكرية، والبنية التحتية والجودة المؤسسية، كلها عوامل أساسية لمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق الدولية، لذلك يجب العمل على تخفيض تكاليف التجارة، وتسهيل الإجراءات الحدودية البطيئة والمرهقة، وتحسين البنية التحتية، التي من شأنها أن تحفز تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنه نحو تحقيق التنويع الاقتصادي.

4_ **آفاق الدراسة:** يمكن اقتراح بعض الدراسات التي لم تسعنا الدراسة لتطرق إليها، ويمكن أن تشكل إشكاليات بحثية مستقبلا، ومنها:

_ تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل إلغاء القاعدة 49/51 من قانون الاستثمار؛

_ التدويل الداخلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الاستيراد؛

_ أثر مخطط الإنعاش الاقتصادي 2020_2024 على التنويع الاقتصادي؛

_ تحقيق التنويع الاقتصادي من خلال تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (قطاع الخدمات أنموذجا).

قائمة المصادر والمراجع

أولا: المصادر والمراجع باللغة العربية:

- الكتب

01_ أبو قحف عبدالسلام، **نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر،2001 .

02_ آرثر لويس، **نظرية التنمية الاقتصادية**، ترجمة: سعاد درويش، ب ط، وكالة الصحافة العربية(ناشرون)، مصر، 2021.

03_ الدوري زكريا، أحمد علي صالح، **إدارة الأعمال الدولية(منظور سلوكي واستراتجي)**، د ط، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.

04_ جواد نبيل، **ادارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الطبعة 1، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت_لبنان، 2007.

05_ حازم حسنين محمد، **التنمية في الاقتصاد العربي(بين مطرقة النفط وسندان الكورونا)**، د ط، دار التعليم الجامعي، مصر، 2023.

06_ خالد أحمد علي محمود، **الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية**، الطبعة 01، دار الفكر الجامعي، مصر، 2019.

07_ خالد عيادة عليمات، **الفساد وانعكاساته على التنمية الاقتصادية**، الطبعة 01، دار الخليج للنشر والتوزيع، الأردن، 2020.

08_ خبابه عبدالله، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة**، بدون طبعة، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2013.

09_ خليل احمد خليل، **معجم المصطلحات الاقتصادية**،دار الفكر اللبناني، لبنان، 1997.

10_ خوني رابح، حساني رقية، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، الطبعة 01، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 2008.

11_ رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي** ، الطبعة 01، دار وائل للنشر، عمان، 2006 .

12_ زراولية فوزية، **الموارد الطبيعية والنزاعات المسلحة في أفريقيا جنوب الصحراء(مراجعة نقدية)**، الطبعة 01، المركز العربي للابحاث ودراسة السياسات، لبنان، 2019.

13_ سعاد ابراهيم السلموني، **إستراتيجية التنمية الاجتماعية والاقتصادية**، الطبعة 01، دار غيداء للنشر والتوزيع، الأردن، 2020.

14_ شبل فؤاد، **التنمية الاقتصادية: أصولها وقواعدها**، الطبعة 01، وكالة الصحافة العربية(ناشرون)، مصر، 2021.

15_ عبد الزهرة فيصل يونس، **فلسفة التنمية واستراتجياتها في الفكر الاقتصادي**، الطبعة01، دار مجد للنشر والتوزيع، الأردن، 2016.

16_ عصام عبد الغني علي، أحمد عبد المنعم شفيق، **إدارة الأسواق الدولية**، د ط، د ن، السعودية، 2010.

17_ علي إبراهيم الخضر، **إدارة الأعمال الدولية**، د ط، مؤسسة رسلان للطباعة النشر والتوزيع، سورية، 2010.

18_ عوض محمد احمد، **الادارة الاستراتيجية الأصول و الأسس العلمية**،الدار الجامعية، مصر، 2001.

19_ غول فرحات، **التسويق الدولي(مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق الدولية)**، دار الخلدونية، الجزائر، 2008.

20_ لقرع بن علي، **المجتمع المدني في منطقة الخليج العربي(دراسة حالة الكويت)**، د ط، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2017.

21_ مايح شبيب الشمري، حسين علي الشامي، **الحوكمة والنمو الاقتصادي(دراسة في دول مختارة مع إشارة خاصة للعراق)**، الطبعة01، دار غيداء للنشر والتوزيع، الأردن، 2019.

22_ محمود يونس، **مقدمة في نظرية التجارة الدولية**، الدار الجامعية، لبنان، 1987.

23_ مصطفى يوسف كافي، **اقتصاديات البيئة والعولمة**، د ط، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سوريا، 2013.

24_ ميساء حبيب سلمان، سمير العبادي، **المشروعات الصغيرة وأثرها التنموي**، الطبعة 01، مركز الكتاب الاكاديمي، الأردن، 2014.

25_ واين نافزيجر، **التنمية الاقتصادية**، ترجمة: هبة عزالدين حسين، ياسر عزالدين حسين، الطبعة04، دار حميثرا للنشر والترجمة، مصر،2018.

26_ وليد عبد الحميد عايب، **الآثار الاقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق الحكومي**، د ط، مكتبة حسين العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2010.

- الأطروحات والرسائل الجامعية

27_ آتشي شعيب، **واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروجزائرية**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008.

28_ برجي شهرزاد، **محفزات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(دراسة حالة 30 مؤسسة لولاية مستغانم**، أطروحة دكتوراه تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2016.

29_ برواين شهرزاد، **محددات الصادرات الصناعية(دراسة قياسية لحالة الجزائر 1980_2016)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2018.

30_ بلعميري عسري، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم التنمية المستدامة**، أطروحة دكتوراه في الحقوق، تخصص قانون المؤسسة والتنمية المستدامة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مستغانم، الجزائر، 2020.

31_ بللعما اسماء، **دور السياسة الضريبية في تحقيق التنويع الاقتصادي في الجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أدرار، الجزائر، 2018.

32_ بن موفق زروق، **إستراتجية تنويع الاقتصاد الجزائري في ظل المتغيرات الاقتصادية المعاصرة**، أطروحة دكتورة في العلوم الاقتصادية تخصص دراسات اقتصادية ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة، الجزائر، 2019.

33_ بوروبة كاتية، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2019.

34_ بولغب وليد، **إدارة العلاقة مع أصحاب المصلحة كمدخل استراتيجي لتعزيز المزايا التنافسية المستدامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة(تجارب الجزائر،تونس وفرنسا)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2019.

35_ جباري شوقي، **اثر الاستثمار الأجنبي على النمو الاقتصادي(دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2015.

36_ جحنين كريمة، **نحو سياسات اقتصادية بديلة لتنويع الاقتصاد الجزائري خلال لفترة 2000_2018**، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير تخصص الادارة المالية للمؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، الجزائر، 2021.

37_ جوامع اسماعين، **مساهمة لصياغة إستراتجية لتدويل نشاط المؤسسات الكبرى المتوسطة والصغيرة**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016.

38_ حفاف وليد، **تحليل علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالتجارة الدولية في الدول النامية(دراسة حالة دول شمال إفريقيا)**، أطروحة دكتوراه تخصص علوم تسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مسيلة، الجزائر، 2019.

39_ حميداتو نصر، **اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على دعم التنويع الاقتصادي في الدول النفطية دراسة قياسية للفترة 2000_2016 لحالتي الجزائر والمملكة العربية السعودية**، أطروحة دكتوراه تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم، الجزائر، 2019.

40_ حنيفي أمينة، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين النظرية والتطبيق(دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية ولوم التسيير، جامعة مستغانم، الجزائر، 2019.

41_ خمخام عطية، **تنمية الصادرات غير النفطية في ظل تنويع الاقتصادي الجزائري(دراسة تحليلية وصفية للفترة 2009_2020)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة، 2022.

42_ دهان خالد، **دور شبكات المؤسسات في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة تجمع مشروبات الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2021.

43_ زيتوني صبرينة، **الشراكة الأجنبية كأداة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة–دراسة حالة الجزائر–** ، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية ولوجستيك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم، 2017.

44_ سويسي الربيع، **تكنولوجيا المعلومات والاتصال وآليات تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية(دراسة حالة شركة كوندور)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة، 2022.

45_ طالبي سميرة، **سياسة الإصلاحات الاقتصادية وإشكالية البحث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة_نموذجا_**، أطروحة دكتوراه، تخصص تنظيم سياسي إداري، كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2021.

46_ عزالدين على، **التسويق الالكتروني كآلية لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية(دراسة عينة من المؤسسات)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر03، الجزائر، 2021.

47_ علوني عمار، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية(حالة ولاية سطيف)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، د س.

48_ مشري محمد ناصر، **دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية(دراسة الإستراتجية الوطنية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة ولاية تبسة)**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إستراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة سطيف، الجزائر، 2011.

49_ نوي نبيلة، **اثر التنويع الاقتصادي على استدامة التنمية الاقتصادية في الدول النفطية(دراسة تجربة: الجزائر، الإمارات، النرويج)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2017.

50_ هادي صادق، **دور التنويع الاقتصادي في تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاديات النفطية**، مذكرة ماجستير في علوم التسيير تخصص اقتصاد دولي وتنمية مستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف01، الجزائر، 2014.

51_ هباش فارس، **التسويق كمدخل استراتيجي في بناء وتعظيم المزايا التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرفع من قدرتها على التمويل الذاتي(دراسة على بعض المؤسسات بولاية سطيف)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2014.

52_ يحياوي عبد الحفيظ، **إشكالية التوازن الاقتصادي الكلي في الجزائر ما بين الميزانية العامة للدولة والميزان التجاري(دراسة حالة للفترة 1980_2014)**، أطروحة دكتوراة في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2016.

– المنشورات في دوريات علمية محكمة

53_ أحمد ابراهيم دهشان، **دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق مستهدفات التنمية الاقتصادية في مصر**، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد11، العدد 02، 2021.

54_ أحمد سليمة غدير، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"دراسة تقييمية لبرنامج ميدا"**، مجلة الباحث، العدد09، 2011.

55_ باي غالي بغداد، سحناني الميلود، **الشراكة رهان المؤسسات الاقتصادية لبناء تحالفات إستراتجية عالمية**، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 01، 2020.

56_ بربار نور الدين وآخرون، **أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي**، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد 01، العدد 02، 2017.

57_ بن احمد لخضر، لباز الأمين، **الاستثمارات العامة في الجزائر وانعكاساتها على المتغيرات الاقتصادية الكلية(دراسة تقييمه للفترة الممتدة بين 2001_2010)**، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 02، العدد 02، 2008، ص92.

58_ بن حمو عبدالله، بلعياش بومدين، **تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: شروط ومتطلبات(دراسة استكشافية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى ولاية مستغانم)**، مجلة الإستراتجية والتنمية، المجلد 04، العدد 06، 2014.

59_ بن دعاس سهام، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، مجلة المفكر للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 04، العدد 03، 2021.

60_ بوخاري أحمد، شريط حسان، **تأمين وضمان قروض الصادرات كآلية لتغطية مخاطر الصادرات خارج المحروقات(دراسة حالة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات 2009_2019)**، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسة الاقتصادية، المجلد 13، العدد ، 2022.

61_ بوعقل مصطفى، بن سعيد محمد، **إشكالية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل تطور بيئة الأعمال الدولية**، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، مجلد 04، العدد 06، 2018.

62_ جوامع اسماعين وآخرون، **مدى أهمية المدخل المقاولاتي في تدويل نشاط الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائر**، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 03، العدد 02، 2018.

63_ حساني رقية، بولطيف بلال، **استراتيجيات دخول الأسواق الدولية كمدخل للتكيف مع مفرزات العولمة الاقتصادية**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 39، 2015.

64_ حليمي حكيمة، **ريوع النفط بين لعنة الموارد، الفساد الاقتصادي وتداعيات الأزمة الحالية (قراءة تحليلية في أوجه النفط السلبية في الجزائر)**، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد 05، 2017.

65_ خلاف فاتح، **إلغاء قاعدة الشراكة الدنيا(51_49) في مجال الاستثمارات الأجنبية وفقا للقانون الجزائري**، مجلة ايليزا للبحوث والدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2021، ص 93.

66_ دعمي محمد، **واقع مساهمة القطاعات الإنتاجية في تحقيق التنويع الاقتصادي ودورها في الخروج من صفة الأحادية في الجزائر(دراسة تحليلية للفترة 2000_2020)**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 18، العدد 29، 2022.

67_ شبورو سليم، مناد علي، **الاقتصاديات النفطية وخيار التنويع الاقتصادي(دراسة قياسية لحالة الجزائر فترة 1990_2016)**، مجلة دفاترMECAS، المجلد 16، العدد 01، 2020.

68_ شليحي الطاهر، بن موفق زروق، **المنظور الاستراتيجي لعملية التنويع الاقتصادي في الدول النامية**، مجلة الحقيقة، المجلد 17، العدد 04، 2018.

69_ شمام عبدالوهاب، بوسمينة، **التحالف الاستراتجي ودوره في دخول المؤسسات الأسواق الدولية**، مجلة الدراسات المالية والإدارية، العدد 01، 2014.

70_ صيد تونس، محرز نورالدين، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية المناطق الحدودية(دراسة حالة معصرة الزيتون بلدية المراهنة)**، مجلة الاقتصاد والقانون، العدد 02، جامعة سوق أهراس، الجزائر، 2018.

71_ ضيف أحمد، عزوز أحمد، **واقع التنويع الاقتصادي في الجزائر وآليات تفعيله لتحقيق تنمية مستديمة**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، 2018.

72_ طاهري فاطمة الزهراء، ابتسام بن غزال، **التحالفات الإستراتجية كأداة لاختراق المؤسسات للأسواق الدولية(نماذج عن تحالفات إستراتجية دولية)**، مجلة التنمية والاقتصاد التطبيقي، المجلد 02، العدد 02، 2018.

73_ عبد الكريم سهام، **برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 08، العدد02، 2008.

74_ عطاء الله بن طيرش وآخرون، **دراسة تحديات التنويع الاقتصادي في الجزائر**، مجلة افاق للعلوم، المجلد 05، العدد 18، 2019.

75_ فودو محمد وآخرون، **البرنامج الوطني الجديد لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(دراسة تقييمية 2017/2010)**، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، المجلد08، العدد 16، 2021.

76_ فودوا محمد، ختيري وهيبة، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية من الجانب الاقتصادي والاجتماعي**، مجلة الاقتصاد وادارة الأعمال، المجلد 01، العدد 05، 2017.

77_ قارح امين، شربي محمد الأمين، **وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية التجارة الخارجية(عرض تجربة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات)**، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، المجلد 16، العدد 01، 2020.

78_ قروف محمد كريم، سعودي محمد الطاهر، **السياسة الاقتصادية في الجزائر وانعكاساتها على الأداء الاقتصادي(دراسة تحليلية للفترة 2011_1999)**، مجلة جامعة تكريت للعلوم، المجلد 19، العدد 12، 2012.

79_ مبرك كامل، مكيد علي، **دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنويع مصادر الدخل الوطني(دراسة قياسية لدول الشرق الاوسط وشمال افريقيا للفترة 2018_1990)**، مجلة دراسات العدد الاقتصادي، المجلد 12، العدد 01، 2021.

80_ مدلس نجاة، مبسوط هوارية، **الاقتصاديات الريعية النفطية والتنمية (دراسة نظرية تحليلية)**، مجلة المشكاة، العدد 05، 2017.

81_ مرزوقي عمر، كشرودة شهيناز، **تحديات خطاب التنويع الاقتصادي في الجزائر في ظل واقع تنموي مأزوم**، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 14، 2018.

82_ معمر أسامة ولد ، منصوري الزين، **إشكالية توافر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: أي قيمة مضافة للتكنولوجيا المالية، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال**، المجلد 06، العدد 02، 2020.

83_ منصوري هواري، سامية بدوي، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الاقتصاد الوطني والخروج من التبعية الكاملة للريع البترولي**، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 01، العدد 05، 2017.

84_ نصير عبدالله، عبدالحميد حفيظ، **محددات التنويع الاقتصادي في بعض الدول العربية(دراسة قياسية للفترة 2019_2000)**، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد 07، العدد 02، 2022.

85_ هدى بن محمد، **عرض وتحليل البرامج التنموية في الجزائر خلال الفترة 2019_2001**، مجلة كلية السياسة والاقتصاد، العدد 05، 2020.

86_ هماش عبد السلام، **دراسة في مفهوم التدويل واستخداماته في القانون الدولي العام**، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد 38، العدد 02، 2011

87_ هني نوال، **التحالفات الإستراتجية وتأثيرها على تنافسية المؤسسات**، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 10، 2014.

88_ يعقوبي محمد، **تدويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر بين تحديات اختراق الأسواق العالمية ورهنات تنويع الصادرات**، المجلة الجزائرية للتسيير والاقتصاد، المجلد 14، العدد 02، 2020.

– الملتقيات الوطنية والدولية

89_ أكبر عمر الجباري، **كيفية تقليل الاعتماد على الاقتصاد الريعي في العراق، الندوة العلمية الأولى حول: العولمة الرأسمالية وأثرها على اقتصاديات الدول النامية**، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمرك، 24_25 مارس 2015.

90_ الهاشمي بن واضح، بوتيارة عنتر، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين النشأة والتمويل**، ملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، الجزائر، يومي 07/06 ديسمبر 2017.

91_ جيهان عبد السلام عباس، **دور المشروعات الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية في مصر**، ملتقى العلمي حول: تمويل وإدارة مشروعات ريادة الأعمال وأثرها على التنمية الاقتصادية، كلية الدراسات الإفريقية العليا، جامعة طنطا، مصر، 2020.

92_ بن دعاس سهام وآخرون، **متطلبات الحفاظ على التوازنات النقدية والمالية للجزائر في ظل دورية صدمات السوق النفطية**، الملتقى الدولي الثالث حول: الاقتصاديات النفطية العربية في ظل تحديات تقلبات الأسواق النفطية العالمية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ميلة، 24_25 فيفري 2020.

93_ صفيح صادق، آسيا عامر عامر، **مساهمة مستوى التنويع الاقتصادي في النمو الاقتصادي بالجزائر خلال الفترة 1980_2016(دراسة قياسية)**، الملتقى الدولي الأول حول إستراتجية تطوير القطاع الصناعي في إطار تفعيل برنامج التنويع الاقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة02، يوم 06_07 نوفمبر 2018.

94_ كروش محمد الامين، عائشة عمري، **أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية(الأهمية والدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة)**، يوم دراسي حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم التنمية المحلية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البويرة، الجزائر، يوم 2016/04/25.

95_ باهي موسى ، سعاد شعابنية، **التنويع الاقتصادي كخيار تنموي مستدام لمواجهة لعنة النفط في البلدان العربية المصدرة للنفط(عرض تجارب رائدة)**، الملتقى الوطني حول: المؤسسات الاقتصادية الجزائرية واستراتجيات التنويع الاقتصادي في ظل انهيار أسعار المحروقات 2017، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قالمة، الجزائر، 25 افريل 2017.

96_ بوفافة وداد، وآخرون، **أمولة أسواق النفط: مدخل لتدعيم الاستثمار في الموارد الطبيعية وتفعيل مسار التنمية**، المؤتمر الدولي الثالث حول: الاقتصاديات النفطية العربية في ظل تحديات تقلبات الأسواق النفطية العالمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ميلة، الجزائر، 24_25 فيفري 2020.

– المنشورات والتقارير الصادرة عن الهيئات الوطنية والدولية

97_ حسين عبد المطلب الأسرج ، **سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية**، بنك الكويت الصناعي، العدد83، الكويت، 2005.

98_ الاتحاد الأوروبي، منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، **التقييم المرحلي للإصلاحات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم**، 2018.

99_ بنك الجزائر، **التقرير السنوي 2021 (التطور الاقتصادي والنقدي)**، الجزائر، ديسمبر 2022.

100_ بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم(05، 18، 29، 41، 59، و60)، سنة(2007، 2012، 2014، 2018، و2022).

101_ ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (التشغيل)**، الجزائر.

102_ ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (المالية العمومية)**، الجزائر.

103_ صندوق النقد الدولي، **دليل ميزان المدفوعات ووضع الاستثمار الدولي**، الطبعة 06، 2009.

104_ محمد إسماعيل، وآخرون، **الاستثمار الأجنبي المباشر**، صندوق النقد العربي، سلسلة كتيبات تعريفية، العدد 41، الإمارات، 2022.

105_ مصالح الوزير الأول، **حصيلة نشاط الحكومة من أجل تنفيذ برنامج السيد رئيس الجمهورية (بعنوان سنة 2020)**، فيفري 2021.

– الجريدة الرسمية

106_ الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم التنفيذي رقم 96_94 المؤرخ في 3 مارس 1996، **يتضمن انشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة**، العدد 16، 1996.

107- الجريدة الرسمية الجزائرية، الأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية2006 ، **المتضمن استحداث تشريع منظم للاستثمار يعدل و يتمم الأمر 01-03**، العدد47 ، 2006.

108_ الجريدة الرسمية الجزائرية، الامر رقم 01_03 المؤرخ في 20 اوت 2001، **يتعلق بتطوير الاستثمار**، العدد 47، 2001.

109_ الجريدة الرسمية الجزائرية، الامر رقم 96_06 المؤرخ في 10 جانفي 1996، **يتعلق بتأمين القرض عند التصدير**، العدد 03، 1996.

110_ الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 01_18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، **القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، العدد 77، 2001.

111_ الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 02_17 المؤرخ في 10 جانفي 2017، **القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**، العدد 02، 2017.

112_ الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 12_06 المؤرخ في 12 جانفي 2012، **يتعلق بالجمعيات**، العدد 02، 2012.

113_ الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 20_07 المؤرخ في 4 جوان 2020، **يتضمن القانون التكميلي لسنة 2020**، العدد 33، 2020.

114_ الجريدة الرسمية الجزائرية، القانون رقم 22_18 المؤرخ في 24 جويلية 2022، **يتعلق بالاستثمار**، العدد 50، 2022.

115_ الجريدة الرسمية الجزائرية، القرار الوزاري مشترك الموافق 30 افريل 2019، **يعدل ويتمم القرار 23 اوت 2016 قائمة إيرادات ونفقات حساب التخصيص الخاص رقم 084_302 الذي عنوانه"الصندوق الخاص لترقية الصادرات"**، العدد 44، 2019.

116_ الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم التنفيذي رقم 04_174 المؤرخ في 12 جوان 2004، **يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها**، العدد39، 2004.

117_ الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم التنفيذي رقم 96_327 المؤرخ 01 اكتوبر 1996، **يتضمن انشاء الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية**، العدد 58، 1996.

118_ الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم رقم 80_47 المؤرخ في 23 فيفري 1980، **يتضمن انشاء غرف تجارية في الولايات**، العدد 09، 1980.

119_ الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون النقد والقرض 90_10 المؤرخ في 14 أفريل 1990، العدد 16، 1990.

120_ الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون رقم 16_09 المؤرخ في 03 اوت 2016، **يتعلق بترقية الاستثمار**، العدد 46، 2016.

121_ الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون رقم 19_14 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، **يتضمن قانون المالية لسنة 2020**، العدد 81، 2019.

122_ الجريدة الرسمية الجزائرية، قانون رقم 90_31 المؤرخ في 4 ديسمبر 1990، **يتعلق بالجمعيات**، العدد 53، 1990.

123_ الجريدة الرسمية الجزائرية، مرسوم تنفيذي رقم 96_235 مؤرخ في 02 جويلية 1996، **يحدد شروط الأخطار المغطاة بتامين القرض عند التصدير**، العدد 41، 1996.

124_ الجريدة الرسمية الجزائرية، مرسوم رقم 87_63 المؤرخ في 3 مارس 1987، **يغير اسم المكتب الوطني للأسواق الدولية والمعارض فيجعله الديوان الوطني للأسواق والتصدير ويعدل قانونه الأساسي**، العدد 10، 1987.

125_الجريدة الرسمية الجزائرية، الامر رقم 09_01 المؤرخ في 17 فيفري 2009، **يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة** 2009، العدد 44، 2009.

126_الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم رقم 93_12 المؤرخ في 15 أكتوبر 1993، **الخاص بترقية الاستثمارات**، العدد 64، 1993.

- **المواقع الالكترونية**

127_ الأمم المتحدة، **يوم المؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة**، 2022/06/27، https://www.un.org/ar/observances/micro-small-medium-businesses-day، تاريخ الاطلاع: 2022/09/14.

128_ **الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة**، على الرابط: https://bit.ly/3wB5UgY ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

129_ بيانات البنك الدولي، **السياحة الدولية(إيرادات)**، على الرابط: https://data.albankaldawli.org/indicator/ST.INT.RCPT.CD ، تاريخ التصفح: 2023/02/07.

130_ منظمة العمل الدولية، **قوة المشاريع الصغيرة: تحرير إمكانات المنشآت الصغيرة والمتوسطة**، اكتوبر2019، على الرابط: https://www.ilo.org/infostories/ar-AE/Stories/Employment/SMEs#intro ، تاريخ الاطلاع: 2022/09/18.

131_ وزارة التجارة وترقية الصادرات، **الصندوق الخاص بترقية الصادرات**، على الرابط: https://bit.ly/3wwEJ6L ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

132_ وزارة السياحة والصناعة التقليدية، **تدفق السواح عبر الحدود الجزائرية**، على الرابط: https://bit.ly/3YkNehK ، تاريخ التصفح: 2023/02/07.

133_**الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير**، على الرابط: https://www.safex.dz/?page_id=2392&lang=ar ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

134_الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، **معارض صافكس**، على الرابط: https://www.safex.dz/?lang=ar ، تاريخ التصفح: 2023/01/26.

135_**الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية**، على الرابط: https://bit.ly/3Dpboir ,تاريخ التصفح:24/.01/2023,.

ثانيا: المصادر والمراجع باللغة الأجنبية

- Travaux universitaires

136_ Kamel Warda, ***L'internationalisation des entreprises Algériennes***, théses Doctorat en sciences Economiques, Faculté des SECG, Université Oran2, Algérie, 2020.

137_ Mejri Issam, ***Internationalisation des PME technologiques issues des économies émergentes : une analyse basée sur les opportunités d'affaires,*** théses Doctorat en sciences gestion, École doctorale Droit et Sciences Politiques, Economique et de Gestion, UNIVERSITE COTE D'AZUR, France, 2017.

138_ Paterne Ndjambou, ***LA Diversification économique territoriale au GABon : enjeux, déterminants, stratégies, modalités, conditions et perspectives***, thèse de doctorat en développement régional, université du Québec,canada, 2013.

139_ Rahmani Yamina***, les déterminants des petites et moyennes entreprises exportatrices en Algérie : cas de l'ouest algérien***, Thèse doctorat en science commercial, Faculté des SECG, université d'Oran, Algérie, 2019.

- Les articles de revues

140_ Benmaghnia Amina***, Aid from the special fund for export promotion: difference between forecasts and actual results (2015-2017),*** ELWAHAT Journal for Research and Studies, volume15, issue 02, 2022.

141_ Andersen, et al***, REVISITING THE THEORIES OF INTERNATIONALIZATION AND FOREIGN MARKET ENTRY MODE: A CRITICAL REVIEW,*** International Journal of Business and Commerce, volume 04, issue01, 2014.

142_ Anna Vuorio et al***, Service innovation and internationalization in SMEs: antecedents and profitability outcomes***, Journal of International Entrepreneurship, volume 18, issue 03, 2020.

143_ Diorgenes Mamédio et al, ***Strategic alliances and dynamic capabilities: a systematic review***, Journal of Strategy and Management, volume 12, issue 01, 2018.

144_ Hong Chen et al***, Impact of rent-seeking on productivity in Chinese coal mine safety supervision: A simulation study***, Energy Policy, volume 93, 2016.

145_ Jan Johanson, Jan-Erik Vahlne, ***The internationalization process of the firm – A model of knowledge developmenet and increasing foreign commitments***. Journal Of International Business Studies, volume 08, 1977.

146_ Keith Brouthers, et al, ***SME Entrepreneurial Orientation, International Performance, and the Moderating Role of Strategic Alliances***, volume 39, issue 05, 2014.

147_ Maja Szymura-Tyc, ***Learning by outward and inward internationalization and the outward/ inward innovativeness of firms in Poland,*** International Journal of Management and Economics , volume 57, issue 01, 2021.

148_ Mike Wright et al, ***The internationalization of SMEs and international entrepreneurship: a critique and policy implications,*** Regional Studies, volume 41, issue 07, 2007.

149_ Chikh Nadjia, ***Les dispositifs d'incitation à la promotion des exportations hors-hydrocarbures en Algérie : constat et analyse***, Journal of Teacher Researcher of Legal and Political Studies, volume03, issue 02, 2018.
150_ Özlem Kunday, Ece Piskinsüt sengüler, ***A Study On Factors Affecting The Internationalization Process Of Small And Medium Enterprises (SMEs),*** Procedia - Social and Behavioral Sciences, volume 195 , 2015.
151_ Renata Korsakienė, Manuela Tvaronavičienė, ***THE INTERNATIONALIZATION OF SMEs: AN INTEGRATIVE APPROACH,*** Journal of Business Economics and Management, volume 13, issue 02, 2012.
152_ Winayaporn Bhrammanachote, ***Determinants of Foreign Direct Investment in Thailand: Chinese Investors in Chiang Mai, Thailand,*** PSAKU International Journal of Interdisciplinary Research, volume 07, issue 02, 2018.
153_ Zahoor et al, ***Collaboration and Internationalization of SMEs: Insights and Recommendations from a Systematic Review,*** International Journal of Management Reviews, volume 22, 2020.

154_ Zuzana Virglerova et al, ***The Internationalization of SMEs in Central Europe and Its Impact on Their Methods of Risk Management***, *Amfiteatru Economic, volume 22, issue 55, 2020.*

- **les Conférences internationaux et nationaux**

155_ Josée ST-PIERRE et al, ***ÉCONOMIES EN DEVELOPPEMENT ET INTERNATIONALISATION DES PME: LE CASDE MADAGASCAR,*** 7ème Conférence ATLAS AFM, At: Antananarivo, Madagascar, 2017.
156_ Nadine LEVRATTO, Maarouf RAMADAN***, L'internationalisation des PME dans les pays en développement : un modèle conceptuel des PME libanaises***, colloque international, La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, France, 27-29 Mai 2009.
157_ Sylvaine Mercuri, Maha Rais***, Alliance stratégique entre PME et Grande Firme Internationale : Quel rôle pour le middle manager ?,*** Conférence: Congrès Internationalisation des PME (iPME) : L'internationalisation des PME : Des PME Globales aux Born Global Firms, PAU : France, 2010.

- **Le Journal officiel**

158_ Journal officiel de l'Union européenne n° L 311 du 12/12/2000, ***Règlement (CE) nº 2698/2000 du Conseil du 27 novembre 2000 modifiant le règlement (CE) nº 1488/96, relatif à des mesures d'accompagnement financières et techniques (MEDA) à la réforme des structures économiques et sociales dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen***.

- **Les publications et les rapports**

159_ Chambre Algérienne De Commerce Et D'industrie***, Fichier Des Exportateurs Algériens,*** de 2014 a 2019.
160_ Deuxième Rapport d'étape sur la mise en oeuvre du Programme d'Action National en matière de Gouvernance, juillet 2012.
161_ ESCWA, ***The Role of Foreign Direct Investment In Economic Development In Escwa Member Countries*** , United Nations, New York, 2000.
162_ ***Etat des lieux et perspectives des mise a niveau des entreprises industrielles***, Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements, Algérie, juin 2011.

163_ International Finance Corporation, ***Micro, Small and Medium Enterprises -Economic Indicators (MSME-EI)Analysis Note***, world bank group, December 2019.
164_ International Labour Organization, ***SMALL MATTERS (Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs)***, 2019.
165_ López González, et al, ***Participation and benefits of SMEs in GVCs in Southeast Asia***, OECD Trade Policy Papers, No: 231, OECD Publishing, Paris, 2019.
166_ Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME.*** Algérie: Direction Générale de la Veille Stratégique des Etudes et des Systèmes d'Information, edition : 2003_2021.
167_ OECD**, Benchmark Definition of Foreign Direct Investment,** 4th edition, 2008.
168_ OECD, ***OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019***, OECD Publishing, Paris, 2019.
169_ Office National des Statistiques(ONS)**, *op_cit,*** Collections Statistiques N° 176, N° 194, N° 220 & N° 228, 2012, 2015,2021 & 2022.
170_ Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI*), **PROGRAMME INTÉGRÉ POUR L'AMÉLIORATION DE LA COMPÉTITIVITÉ ET L'APPUI À LA RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE EN ALGÉRIE,*** Groupe de l'evaluation, 2006**.**
171_ Rapport finale, ***Euro Développement PME, Programme d'appui au PME/PMI : des résultats et une expérience à transmettre,*** Ministère de la PME et de l'Artisanat, Algérie, Décembre 2007.
172_ Rapport sur la coopération union européenne-Algérie , ***Appui aux PME/PMI et à la maitrise des technologies d'information et de communication (PMEII),*** édition 2014.
173_ Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME $N^0$04 & $N^0$40,*** Algérie: Direction Générale de la Veille Stratégique des Etudes et des Systèmes d'Information, edition : 2003 & 2022.
174_ World bank group,***The SME Banking Knowledge Guide,*** International Finance Corporation(IFC), Second Edition, Washington-USA, 2010.

- **Sites d'Internet**

175_ CAGEX, sur : https://www.cagex.dz/index.php?page=12 , consulté : 26/01/2023.
176_ Fonds spécial pour la promotion des exportations : ce que dit le rapport de la Cour des comptes, sur : https://bit.ly/40jE8Dl , 26 novembre 2022, consulté : 26/01/2023.
177_ OPEC bulletin, sur : https://www.opec.org/opec_web/en/76.htm , consulté: 15/02/2023.
178_ **Présentation de L'ANEXAL**, sur : https://anexal.dz/presentation , consulté : 26/01/2023.
179_ The world bank DATA , **GDP**, https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2021&locations=DZ&start=2009 , consulted: 14/12/2022.
180_ The world bank DATA, **Foreign direct investment net inflows,** https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=DZ&start=2000 , consulted 14/12/2022.

الملاحق

الملحق(01): متوسط أسعار البترول وفق سعر سلة الأسعار لمنظمة الاوبيك (2002_2020)

الوحدة: دولار أمريكي

	أسعار البترول	معدل التغير		أسعار البترول	معدل التغير
2000	27,6	_	**2011**	107,5	38,89
2001	23,1	-16,3	**2012**	109,5	1,86
2002	24,3	5,19	**2013**	105,9	-3,29
2003	28,2	16,05	**2014**	96,2	-9,16
2004	36	27,66	**2015**	49,5	-48,54
2005	50,6	40,56	**2016**	40,7	-17,78
2006	61	20,55	**2017**	52,4	28,75
2007	69,1	13,28	**2018**	69,8	33,21
2008	94,4	36,61	**2019**	64	-8,31
2009	61	-35,38	**2020**	41,5	-35,16
2010	77,4	26,89			

Source : OPEC bulletin, sur : https://www.opec.org/opec_web/en/76.htm , consulté: 15/02/2023.

الملحق(02): مساهمة الناتج المحلي الإجمالي للمحروقات في الناتج المحلي الإجمالي(2001_2020)

الوحدة: مليار دج

	الناتج المحلي الإجمالي	الناتج المحلي لقطاع المحروقات	النسبة(%)		الناتج المحلي الإجمالي	الناتج المحلي لقطاع المحروقات	النسبة(%)
2001	4227,1	1443,9	34,16	**2011**	14526,2	5242,1	36,09
2002	4522,8	1477	32,66	**2012**	16115,5	5536,4	34,35
2003	5252,3	1868,9	35,58	**2013**	15569,2	4968	31,91
2004	6150,4	2319,8	37,72	**2014**	17228,6	4657,8	27,04
2005	7563,6	3352,9	44,33	**2015**	16702,1	3134,2	18,77
2006	8520,6	3882,2	45,56	**2016**	17514,6	3025,6	17,27
2007	9366,6	4089,3	43,66	**2017**	18876,2	3699,7	19,6
2008	11090	4997,6	45,06	**2018**	20259	4547,8	22,45
2009	10034,3	3109,1	30,98	**2019**	20284,2	3910,1	19,28
2010	12049,4	4180,4	34,69	**2020**	18383,8	2575,1	14,01

المصدر: بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية**، رقم(05، 18، 29، 41، 59)، سنة(2007، 2012، 2014، 2018، و2022)، ص 26.

الملحق(03): مساهمة الصادرات المحروقات في الصادرات الإجمالية وميزان التجاري(2003-2020)

الوحدة: دولار

	صادرات إجمالية	صادرات محروقات	%صادرات المحروقات	الميزان التجاري		صادرات إجمالية	صادرات محروقات	%صادرات المحروقات	الميزان التجاري
2003	23799	23135	97,21	11078	**2012**	27180	24993	91,95	21490
2004	31713	30925	97,52	13514	**2013**	65917	63752	96,72	11065
2005	44395	43488	97,96	24351	**2014**	62956	60146	95,54	4626
2006	52822	51756	97,98	31817	**2015**	37787	35724	94,54	-13714
2007	59518	58206	97,8	32079	**2016**	28883	27102	93,83	-17844
2008	78233	76340	97,58	39077	**2017**	37191	35292	94,89	-11194
2009	43689	42642	97,6	4586	**2018**	41797	38967	93,23	-5029
2010	56665	55046	97,14	16453	**2019**	35824	33243	92,8	-6111
2011	73390	71241	97,07	26242	**2020**	23797	21542	90,52	-10595

Source : Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME.*** Algérie, de 2003 à 2021, différentes pages.

الملحق(04):مساهمة الإيرادات البترولية في الإيرادات العامة وتأثيرها في الميزانية العامة(2000_2020)

	الايرادات العامة	الايرادات النفطية	النسبة(%)	رصيد الميزانية		الايرادات العامة	الايرادات النفطية	النسبة(%)	رصيد الميزانية
2000	1578,16	1173,24	74,34	400,04	**2011**	3489,81	1529,4	43,82	-2363,76
2001	1505,53	956,39	63,53	184,5	**2012**	3804,03	1519,04	39,93	-3254,14
2002	1603,19	942,9	58,81	52,54	**2013**	3895,32	1614,9	41,46	-2128,82
2003	1974,47	1284,98	65,08	335,2	**2014**	3927,75	1577,73	40,17	-3068,02
2004	2229,9	1485,7	66,63	340,97	**2015**	4552,54	1722,94	37,85	-3103,79
2005	3082,83	2267,84	73,56	1030,79	**2016**	5011,58	1682,55	33,57	-2285,91
2006	3639,93	2714	74,56	1186,91	**2017**	6047,89	2127	35,17	-1234,75
2007	3687,9	2711,85	73,53	579,23	**2018**	6389,47	2349,7	36,77	-1342,6
2008	2902,45	1715,4	59,1	-1288,61	**2019**	6601,58	2518,49	38,15	-1139,77
2009	3275,36	1927	58,83	-970,97	**2020**	5114,09	1394,71	27,27	-1788,8
2010	3074,64	1501,7	48,84	-1392,3					

المصدر: ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (المالية العمومية)**، الجزائر، صفحات متفرقة.

الملحق(05): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب شغل والتشغيل(2003_2020)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
م الخاصة	630236	766678	1081573	1190986	1298253	1487423	1494949	1577030	1676111
م العامة	74763	71826	76283	61661	57146	52786	51635	48656	48086
المجموع الجزئي	**704999**	**838504**	**1157856**	**1252647**	**1355399**	**1540209**	**1546584**	**1625686**	**1724197**
الخاصة(%)	89,40	91,43	93,41	95,08	95,78	96,57	96,66	97,01	97,21
العامة(%)	10,60	8,57	6,59	4,92	4,22	3,43	3,34	2,99	2,79
التشغيل الإجمالي	6 684 056	7 798 412	8044220	8868804	8594243	9146000	9472000	9736000	**9599000**
% م ص م	10,55	10,75	14.39	14.12	15.77	16.84	16.33	16.70	17.96
2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	
م الخاصة	1800742	1953636	2110665	2327293	2511674	2632018	2702067	2864566	2968618
م العامة	47375	48256	46567	43727	29024	23452	22197	21085	20898
المجموع	**1848117**	**2001892**	**2157232**	**2371020**	**2540698**	**2655470**	**2724264**	**2885651**	**2989516**
الخاصة(%)	97,44	97,59	97,84	98,16	98,86	99,12	99,19	99,27	99,30
العامة(%)	2,56	2,41	2,16	1,84	1,14	0,88	0,81	0,73	0,70
التشغيل الإجمالي	10170000	10788000	10239000	10594000	10845000	10858000	11001000	11281000	_
% م ص م	18.17	18.56	21.07	22.38	23.43	24.46	24.76	25.58	_

Source : Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME.*** Algérie, de 2003 à 2021, différentes pages.

_ **الشتغيل الاجمالي**: ديوان الوطني للإحصائيات، **حوصلة إحصائيات 1962_2020 (التشغيل)**، الجزائر، صفحات متفرقة.

الملحق(06): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي خارج المحروقات(2000_2020)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الخاصة(%)	74,8	76,4	76,9	77,4	78,2	78,4	79,6	80,8	82,5	83,6	85
العامة(%)	25,2	23,6	23,1	22,9	21,8	21,6	20,4	19,2	17,5	16,4	15
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	
الخاصة(%)	84,8	88	88,3	86,1	85,8	85,8	87,2	87,5	87,3	87,2	
العامة(%)	15,2	12	11,7	13,9	14,2	14,2	12,8	12,5	12,7	12,2	

Source : Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME.*** Algérie: Direction Générale de la Veille Stratégique des Etudes et des Systèmes d'Information, de 2003 à 2021, différentes pages

الملحق(07): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة حسب قطاع النشاط(2001_2020)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الزراعة	140,49	415,91	508,78	577,97	578,79	638,63	701,03	708,17	924,99	1012,11
البناء والأشغال العمومية	221,52	263,29	287,09	358,33	403,37	486,37	593,09	754,02	871,08	1058,16
النقل والمواصلات	247,85	270,68	305,23	349,06	417,59	576,941	657,35	700,33	744,42	806,01
خدمات المؤسسات	26,78	29,01	31,8	36,06	45,65	50,32	56,6	62,23	77,66	96,86
الفندقة والمطاعم	43,75	47,93	51,52	54,5	60,88	65,3	71,12	80,87	94,8	101,36
الصناعة الغذائية	74,56	80,54	86,49	93,5	101,79	110,86	127,98	139,92	161,55	169,95
صناعة الجلود	1,72	2,14	2,02	2,23	2,31	2,21	2,08	2,2	2,25	2,29
التجارة	447,07	475,8	514,56	567,19	629,18	675,05	776,82	935,83	1077,75	1204,02
مجموع المؤسسات الخاصة	1203,74	1585,3	1787,49	2038,84	2239,56	2605,681	2986,07	3383,57	3954,5	4450,76
المجموع الاجمالي	1742,73	1872,1	2096,97	2383,72	2607,1	3007,55	3406,94	3790,42	4386,53	4791,32
%خاصة	69,07	84,68	85,24	85,53	85,90	86,64	87,65	89,27	90,15	92,89
% عامة	30,93	15,32	14,76	14,47	14,10	13,36	12,35	10,73	9,85	7,11
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الزراعة	1165,91	1411,76	1612,94	1758,18	1918,67	2125,39	2264,33	2409,25	0	2585,36
البناء والأشغال العمومية	1091,04	1232,67	1344,4	1438,51	1513,6	1653,22	1764,57	1879,01	1976,79	1879,65
النقل والمواصلات	860,54	881,06	1209,33	1299,57	1401,42	1488,85	1644,54	1810,6	1905,26	1743,72
خدمات المؤسسات	109,5	123,05	139,1	142,07	155,2	157	162,37	171,51	184,93	192,29
الفندقة والمطاعم	107,6	114,9	146,27	155,49	172,34	192,47	219,13	235,39	248,01	154
الصناعة الغذائية	199,79	232,2	249,17	288,98	307,36	340,77	357,17	377,94	389,02	408,91
صناعة الجلود	2,34	2,38	2,37	2,55	2,5	2,45	2,5	2,62	2,76	2,83
التجارة	1358,92	1555,29	1759,6	1956,31	2126,5	2205,22	1995,5	2210,2	2301,77	1882,18
المجموع الجزئي	4895,64	5553,31	6463,18	7041,66	7597,59	8165,37	8410,11	9096,52	7008,54	8848,94
المجموع الاجمالي	5392,09	6141,76	7138,19	7327,22	8491	8914,23	9416,8	10162,45	8124,45	9869,82
خاصة%	90,79	90,42	90,54	96,10	89,48	91,60	89,31	89,51	86,26	89,66
عامة%	9,21	9,58	9,46	3,90	10,52	8,40	10,69	10,49	13,74	10,34

Source : Ministère de l'Industrie, ***Bulletins d'information statistique de la PME.*** Algérie: Direction Générale de la Veille Stratégique des Etudes et des Systèmes d'Information, de 2003 à 2021, différentes pages

الملحق(08): توزيع صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية على فروع النشاط الصناعي (2020_2000)

الوحدة: مليار دج

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الحديد والصلب	12549	13619,1	17 864,20	11 408,70	15 427,20	22 219,30	37 563,00	31 335,70	33 029,20	14 247,20
مواد البناء	45	1 48,0	61,2	83,3	73,9	105,7	1 662,40	559,5	3 265,40	2 563,00
كيمياء ومطاط والبلاستيك	26 504	30 643,00	28 934,40	31 843,30	34 153,10	34 854,70	31 558,70	46 503,50	68 182,70	43 685,10
صناعة غذائية	1 334	888,2	2 017,80	2 303,70	3 408,80	3 092,80	4 118,60	4 380,30	5 531,60	3 439,60
صناعة نسيج	66	296,1	267,4	271,9	326	237	367,1	632,9	287,9	155,3
صناعة الجلد	543	1 184,30	1 916,20	1 512,00	1 008,50	573,3	1 186,20	1 176,50	1 225,00	889,9
صناعة الخشب والفلين	1 500	1 184,30	1 479,00	1 559,10	1 563,20	1 434,60	1 130,20	1 234,20	999,2	701,3
صناعة مختلفة	158	148	63,4	277,6	49,7	54,6	364,9	383,6	68,9	27,8
صادرات صناعية	**42698,8**	**47963**	**52603,6**	**49259,6**	**56010,4**	**62572**	**77951,1**	**86206,2**	**112589,9**	**65709,2**
صادرات كلية	1 657 215,60	1 480 335,80	1 501 191,90	1 902 053,50	2 337 447,80	3 421 548,30	3 979 000,90	4 214 163,10	5 095 019,70	3 347 636,00
الصناعية(%)	**2,58**	**3,24**	**3,50**	**2,59**	**2,40**	**1,83**	**1,96**	**2,05**	**2,21**	**1,96**
2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
14 526,60	9 549,90	6 666,90	4 692,70	3 436,00	3 784,70	6 563,20	10723,1	20728,3	28441,1	21817,8
2 953,30	2 701,50	1 837,00	2 182,20	1 656,50	1 427,00	1 881,30	3604	7989,2	11104,4	13714.4
64 606,00	97 454,50	110 866,80	107 969,70	164 157,20	155 111,10	141 143,00	148782,9	253393,4	207073,7	179452.1
21 878,40	23 837,10	21 263,70	27 644,90	21 751,50	18 440,90	30 357,10	30886,3	33681	38042,9	43634.8
216,1	54,8	31,5	30,6	53,8	195,4	214	421,1	1094,7	1438,2	1713.3
1 379,30	2 347,00	1 887,70	2 092,30	2 286,30	1 728,50	1 246,50	1597,2	1300,2	688,5	647.2
915,4	1 776,10	1 275,90	1 970,30	2 072,70	1 876,70	2 256,90	3396,5	3416,8	3427,4	4130.5
62,2	20,8	103	136,5	103,7	85,7	35	86,5	122,1	182,2	90.6
106537,3	**137741,7**	**143932,5**	**146719,2**	**195517,7**	**182650**	**183697**	**199497,6**	**321725,7**	**290398,4**	**265200.7**
4 333 587,40	5 374 131,30	5 687 369,40	5 217 099,80	4 917 598,20	3537186,5	3 277 716,40	3928295,6	4889278,6	4271648,8	2846371.4
2,46	**2,56**	**2,53**	**2,81**	**3,98**	**5,16**	**5,60**	**5,08**	**6,58**	**6,80**	**9.32**

Source : Office National des Statistiques(ONS)**,** ***EVOLUTION DES ECHANGES EXTERIEURS DE MARCHANDISES,*** Collections Statistiques N° 176, N° 194, N° 220 & N° 228, 2012, 2015,2021 & 2022, différentes pages

الملحق(09): صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية وصادرات الإجمالية خلال الفترة 2000_2020

الوحدة: مليار دج

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
صادرات زراعية	1 524,30	1 776,40	1 597,60	1 771,90	2 600,00	2 325,90	2 475,00	2 876,70	2 621,40	2 919,50
صادرات الاجمالية	1 657 215,60	1 480 335,80	1 501 191,90	1 902 053,50	2 337 447,80	3 421 548,30	3 979 000,90	4 214 163,10	5 095 019,70	3 347 636,00
%	0,09	0.12	0.11	0,09	0,11	0.07	0,06	0.07	0,05	0.09
2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
2 490,80	2 721,70	3 719,70	4 981,90	4 571,40	5 519,20	6 053,20	8 519,70	11004,7	11933,9	13540.3
4 333 587,40	5 374 131,30	5 687 369,40	5 217 099,80	4 917 598,20	3537186,5	3 277 716,40	392829 5,6	488927 8,6	427164 8,8	28463 71.4
0.06	0,05	0.07	0.10	0,09	0.16	0,18	0.22	0.23	0.28	0.48

Source : Office National des Statistiques(ONS), op_cit, Collections Statistiques N° 176, N° 194, N° 220 & N° 228, 2012, 2015,2021 & 2022, différentes pages.

الملحق(10): توزيع الصادرات الزراعية على فروع نشاط القطاع الزراعي خلال الفترة 2001_2020

الوحدة: ملياردج

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
السمك	192,4	181,4	219,6	678,7	391,9	348	414,2	443,8	302,6
زراعة الغابات وقطع الاشجار	310,9	8,3	35,8	34,5	31,7	36,1	37,8	59,4	36,1
انتاج البذور	0	0	0,8	2,6	0,2	15,4	26,4	6,6	2
انتاج المحاصيل الاخرى	1 258,30	1 398,10	1 477,30	1 860,40	1 907,60	2 079,50	2 397,90	2 111,50	2 574,50
الثروة الحيوانية ومنتجاتها	0	9,8	38,4	23,7	27	3,5	0,4	0,1	4,2
2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
185,8	186,3	354,3	449,8	540,6	583,2	669,7	823	1 288,70	1 380,10	827.9
33,9	194,8	183,8	123,6	198,1	220,6	142,2	300,7	528,7	680,5	641.1
5,1	8,9	5,6	1,2	1,5	2,4	28	1,4	2,5	11,3	9.3
2 265,20	2 324,60	3 162,80	4 505,00	3 870,90	4 711,60	5 307,60	7 335,40	9 125,70	9 653,30	11976.8
0,8	7,1	13,3	5,5	26,8	53,4	18,5	59,2	59,1	208,7	85.1

Source : Office National des Statistiques(ONS), op_cit, Collections Statistiques N° 176, N° 194, N° 220 & N° 228, 2012, 2015,2021 & 2022, différentes pages.