الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات شهادة الماستر

ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

التخصص: اقتصاد وتسيير مؤسسات

القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية في ظل الانفتاح الاقتصادي

دراسة حالة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في الفترة 2010-2022

إعداد الطلبة:

- قروي محي الدين
- قسوم عبد الرؤوف
- شريفي بـــــلال

إشراف الاستاذ:

د/ بن موسى بشير

لجنة المناقشة:

الإسم واللقب	الجامعة	الصفة
الدكتور: بوصبيع صالح رحيمة	جامعة الشهيد حمه لخضر –الوادي	رئيسا
الدكتور : بن موسى بشير	جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي	مشرفا ومقررا
الدكتور: ديدة كمـــــال	جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي	مناقشا

السنة الجامعية : 2023 /2024

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات شهادة الماستر

ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

التخصص: اقتصاد وتسيير مؤسسات

القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية في ظل الانفتاح الاقتصادي

دراسة حالة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في الفترة 2010-2022

إعداد الطلبة:

- قروي محي الدين
- قسوم عبد الرؤوف
- شريفي بـــــلال

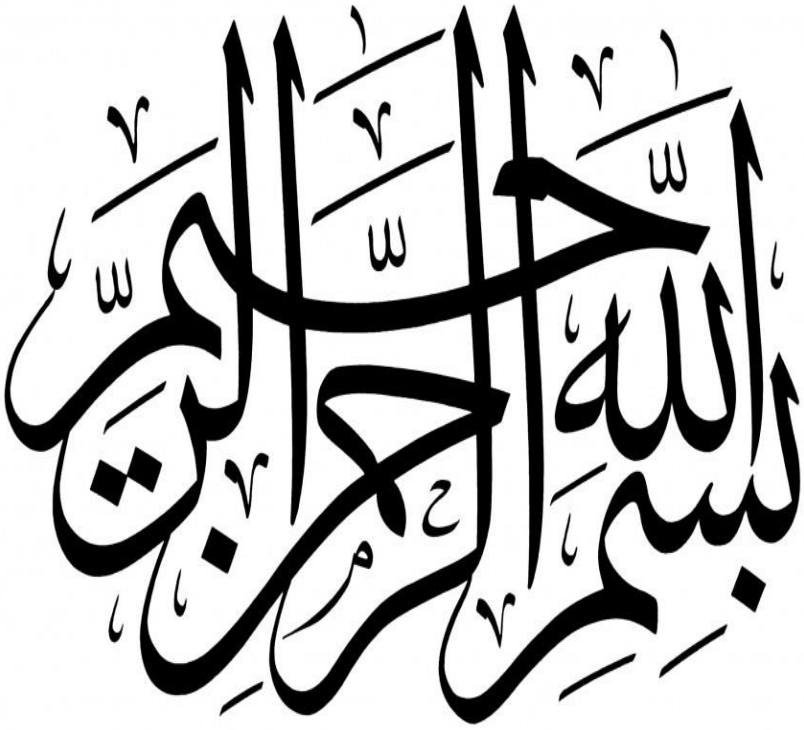
إشراف الاستاذ:

د/ بن موسى بشير

لجـــــنة المناقشة:

الإسم واللقب	الجامعة	الصفة
الدكتور: بوصبيع صالح رحيمة	جامعة الشهيد حمه لخضر –الوادي	رئيسا
الدكتور : بن موسى بشير	جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي	مشرفا ومقررا
الدكتور: ديدة كمـــــال	جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي	مناقشا

السنة الجامعية : 2023 /2024


بسم الله الرحمن الرحيم

يقول العماد الأصفهاني:

إني رأيت أنه لا يكتب إنسان كتابًا في يومه إلا قال في غدِهِ: لو غُيِّر هذا لكان أحسن، ولو زيد كذا لكان يُستحسن، ولو قُدِّم هذا لكان أفضل، ولو ترك هذا لكان أجمل،

وهذا من أعظم العبر، وهو دليل على استيلاء النقص على جملة البشر

إهـــداء

بسم الله الرحمان الرحيم

الحمد لله رب العالمين وألف صلاة وسلام على رسوله الكريم قال تعالى في كتابه الجليل:

" وقضى ربك ألا تعبد إلا إياه وبالوالدين إحسانا "

إلى رمز المحبة والحنان إلى من سهرت على تربيتي

أمي العزيزة حفظك الله وأطال عمرك

إلى الذي رسم لي طريق العلم بحبه وعلمني معنى الحياة

إلى أبي

إلى الزوجة رمز المحبة والوفاء

إلى اعز ما أملك شمعة دربي ونور حياتي–شهد و مالك–

إلى من تربيت وترعرعت بينهم إخوتي وأخواتي أنتم سندي وعزوتي

إلى كل الأصدقاء والى كل من ساهم في هذا العمل من قريب أو بعيد

إلى أرض عشقت ترابها وأتمنى استنشاق هوائها

"فلسطين الحبيبة".

محي الدين

إهـــداء

أهدي هذا العمل إلى

حبيبي وقرة عيني رسول الله صلى الله عليه وسلم

" وقضى ربك ألا تعبد إلا إياه وبالوالدين إحسانا "

إلى الذي رسم لي طريق العلم بحبه وعلمني معنى الحياة بكده وجهده إلى

أبي الغالي

إلى رمز المحبة والحنان إلى من سهرت على تربيتي إلى من منحتني القوة والحياة

إليكي أمي العزيزة حفظك الله وأطال عمرك

إلى إبنتي وحبيبة روحي "**جنى**"

إلى من تربيت وترعرعت بينهم إخوتي وأخواتي أنتم سندي وعزوتي

إلى كل الأهل والأصدقاء كل واحد بإسمه

إلى كل محب للعلم والشرفاء في هذا العالم

إلى فلسطين الحبيبة، والأقصى المبارك، وغزة فك الله أسرها

وإلى كل من ساهم في هذا العمل من قريب أو بعيد

بـــلال

إهـــداء

بسم الله الرحمان الرحيم

الحمد لله رب العالمين وألف صلاة وسلام على رسوله الكريم قال تعالى في كتابه الجليل:

" وقضى ربك ألا تعبد إلا إياه وبالوالدين إحسانا "

إلى والديا برا بهما

إلى إخوتي وأخواتي صلة لهم

إلى زوجتي وأبنائي عطفا عليهما

إلى أساتذتي ومشايخي وفاء لهما

عبد الرؤوف

شكر وعرفان

بسم الله الرحمن الرحيم

إن الحمد لله نحمده ونشكره على نعمة القلم ونصيب العلم الذي وهبنا إياه، فبدونه ما كان لهذا العمل أن ينجز ولولاه ما كنا نجني ثمرة مجهودنا.

عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال:

<<لا يشكر الله من لا يشكر الناس>> رواه الترمذي.

يطيب لنا أن نتقدم بالشكر الجزيل إلى:

الأستاذ **"بن موسى بشير"** الذي لم يبخل علينا بنصائحه وتوجيهاته القيمة جزاه الله عنا خير الجزاء.

كما نتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد على إتمام هذا العمل.

ولا يفوتنا تقديم الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة فبورك فيهم.

ربي أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وأن أعمل صالحا ترضاه.

ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح مفهوم القدرة التنافسية كاختيار استراتيجي يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من تحسين موقعها التنافسي في ظل الإنفتاح الإقتصادي، فتحقيق هذا الهدف مرتبط بقدرتها في توفير الشروط اللازمة من موارد وأنظمة بشرية للحصول على أداء جيد، حيث تواجه الجزائر حاليا تحدي تحرير المبادلات التجارية والاندماج في الاقتصاد العالمي، ولكي تستفيد من هذا التحرير، وحتى تخرج من الاستيراد الى التصدير، عليها أن تعمل على تحسين ورفع القدرات التنافسية لمنتجاتها وفق المقاييس الدولية، وذلك عبر الاهتمام بالمصدر الرئيسي لهذه المنتجات والمتمثل عموما في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك عبر دعمها وتطويرها وتأهيلها والتي يمكن للجزائر أن تكتسب بها قدرة تنافسية مستقبلا.

وسنحاول من خلال هذه الدراسة التعرف على أهم مؤشرات القدرة التنافسية والإنفتاح الإقتصادي الواجب تسخيرها من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاكتساب ميزة تنافسية دائمة تسمح لها من المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني.

وقد توصلنا من خلال الدراسة إلى أن تنافسية المؤسسات الإقتصادية في الجزائر في تحسن وفقا لتطور مساهمتها في الناتج الداخلي الخام، لكن بالنسبة للتنافسية العامة وتنافسية الاستيراد فهما في تراجع، وبالرغم من التحسن في تنافسية التصدير إلا أن وضعها غير قوي وغير دائم وهو ما أشارت إليه وأكدته دراستنا إذ أظهرت تراجعا كبيرا للميزة التنافسية وكذلك العوامل المؤثرة فيها بشكل إيجابي.

الكلمات المفتاحية: القدرة التنافسية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الإنفتاح الاقتصادي، المبادلات التجارية، الإستيراد، التصدير.

Study summary:

This study aims to clarify the concept of competitiveness as a strategic choice that allows Algerian small and medium enterprises to improve their competitive position in light of economic openness. Achieving this goal is linked to their ability to provide the necessary conditions of human resources and systems to obtain good performance, as Algeria currently faces the challenge of liberalizing trade exchanges. And integration into the global economy, and in order to benefit from this liberalization, and to move from import to export, it must work to improve and raise the competitive capabilities of its products according to international standards, by paying attention to the main source of these products, which is generally represented by small and medium enterprises, through supporting, developing and qualifying them, which Algeria can gain competitiveness in the future.

Through this study, we will attempt to identify the most important indicators of competitiveness and economic openness that must be harnessed by small and medium enterprises to gain a lasting competitive advantage that allows them to contribute to the development of the national economy.

We have concluded through the study that the competitiveness of economic institutions in Algeria is improving according to the development of their contribution to the gross domestic product, but as for general competitiveness and import competitiveness, they are declining, and despite the improvement in export competitiveness, their situation is not strong and not permanent, which is what was indicated and confirmed. Our study showed a significant decline in competitive advantage as well as the factors affecting it positively.

Keywords: competitiveness, small and medium enterprises, economic openness, trade exchanges, import, export.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

المقدمـــة العامة ..... أ
الفصل الأول: الإطار النظـــــري للدراسة 1
المبحث الأول: أدبيات الدراسة 3
المطلب الأول: ماهية القدرة التنافسية..... 3
الفرع الأول: مفهوم القدرة التنافسية وخصائصها..... 3
الفرع الأول: خصائص القدرة التنافسية 4
الفرع الثاني: أنواع القدرة التنافسية..... 9
الفرع الثالث: العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية..... 9
الفرع الرابع: مؤشرات قياس القدرة التنافسية..... 10
المطلب الثاني: ماهية المؤسسات الإقتصادية 12
الفرع الأول: تعريف وأهمية المؤسسة الاقتصادية 12
الفرع الثاني: أبعاد المؤسسة الاقتصادية..... 17
الفرع الثالث: أنواع المؤسسات الاقتصادية..... 17
المطلب الثالث: الانفتاح الاقتصادي..... 21
الفرع الأول: تعريف الانفتاح الاقتصادي..... 21
الفرع الثاني: أهداف الانفتاح الاقتصادي 22
الفرع الثالث: أشكال الانفتاح الاقتصادي. 22
الفرع الرابع: مؤشرات الإنفتاح الإقتصادي 24
الفرع الخامس: آثار الانفتاح الاقتصادي 26
المطلب الرابع: العلاقة بين الإنفتاح التجاري والقدرة التنافسية 27
الفرع الأول: التحرير التجاري على المستوى الإقليمي وإنعكاساته على التنافسية 27
الفرع الثاني: أهمية التنافسية في تحرير التجارة الدولية 28
المبحث الثاني: الدراسات السابقة..... 31
المطلب الأول: الدراسات السابقة في القدرة التنافسية 31
المطلب الثاني: الدراسات السابقة في المؤسسات الإقتصادية..... 33
المطلب الثالث: الدراسات السابقة في الإنفتاح الإقتصادي..... 34

الفهـــــــارس

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراســـة..... 40
المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودرجة الإنفتاح الإقتصادي 42
المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائـــر 42
الفرع الأول: تعريف وتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المشرع الجزائري: 42
المبحث الثاني: قياس درجة الانفتاح الاقتصادي للمؤسسات الجزائرية 58
المطلب الأول: قياس تنافسية المؤسسات الجزائرية من خلال مؤشرات التنافسية في الفترة (2010-2020)
..... 58
الفرع الأول: مؤشر القدرة على التصدير 58
الفرع الثالث: مؤشر التركز السلعي 62
الفرع الرابع: مؤشر معدل التغطية 63
المطلب الثاني: تحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال مؤشرات التجارة الخارجية..... 65
الفرع الأول: مؤشر الحرية الاقتصادية 66
الفرع الثاني: مؤشر التنافسية العالمية..... 67
الفرع الثالث: مؤشر درجة الانكشاف الاقتصادي 69
الخاتمـــة 73
قائمة المصادر والمراجع 78

فهرس الجداول والأشكال

فهرس الجـداول

الجدول رقم (01): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المشرع الجزائري 43
الجدول (02): توزيع (PME) حسب نوع القطاع وشخصيتها القانونية (2010-2022)..... 43
الجدول رقم (03): توزيع (PME) حسب حجمها في الجزائر (2021-2022)..... 45
الجدول رقم (04): توزيع (PME) المعنوية حسب طبيعة النشاط في الجزائر سنة 2010-2022 46
الجدول (05): توزيع (PME) حسب المنطقة في الجزائر 2010- 2022. 48
الجدول 06: تطور مناصب الشغل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر للفترة (2010-2022)..... 49
الجدول رقم 07: تطور الناتج الداخلي الخام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2021..... 51
جدول رقم 08: التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في الفترة الممتدة من 2010-2021. 56
الجدول رقم (09): يمثل تطور قيمة مؤشر القدرة على التصدير 59
الجدول رقم (10): تطور قيمة مؤشر التنوع السلعي في الفترة 2010 -2019. 60
الجدول رقم 11: تطور قيمة مؤشر التركز السلعي في الفترة (2010-2021) 62
الجدول رقم (12): تطور قيمة معدل التغطية في الفترة (2010-2021) 64
الجدول رقم (14): وضع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية (2010-2021) 67
الفرع الثالث: مؤشر درجة الانكشاف الاقتصادي 69
جدول رقم (15): مؤشر الانكشاف للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2010 إلى 2021 69
الجدول رقم (16): درجة الانكشاف الاقتصادي الجزائري خلال الفترة 2010 إلى 2021..... 71
الجدول رقم (18): مؤشر الاعتماد التجاري في الجزائر 2010-2021 72
الجدول رقم (17): مؤشر الانفتاح التجاري في الجزائر 2010-2021..... 72

فهرس الأشـــكال

الشكل رقم 01: يمثل توزيع (PME) حسب نوع القطاع وشخصيتها القانونية (2010-2022). ... 44
الشكل رقم (02): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط للفترة (2010 -2022) 47
الشكل رقم 03 : تطور مناصب الشغل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر للفترة (2010-2022) 50
الشكل رقم 04 : يمثل تطور الناتج الداخلي الخام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2021.... 52
الشكل رقم 05: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة للفترة (2010-2021 54
شكل رقم 06: يمثل تطور قيمة مؤشر القدرة على التصدير..... 59
شكل رقم 07: يمثل تطور قيمة مؤشر التنوع السلعي في الفترة 2010 -2021. 61
شكل رقم 8: يمثل تطور قيمة مؤشر التركز السلعي في الفترة (2010-2021) 63
الشكل رقم (09): منحنى يمثل وضع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية 2010-2021..... 68
الشكل رقم (10): منحنى يمثل مؤشر الانفتاح والاعتماد التجاري الجزائري 2010-2021..... 73
الشكل رقم (11): تمثيل بياني لمؤشر انكشاف الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2010 إلى 2021 70

المقدمـــــة العامة

تمهيد

تعتبر المؤسسة الاقتصادية هي النواة الأساسية والمحور الأساسي الذي يدور حوله أي اقتصاد حيث تعمل من خلال وظائفها المختلفة إلى بلوغ وتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية متعددة، وتعتبر المؤسسة المصغرة أحد أنواع المؤسسات الاقتصادية، التي شهدت في الآونة الأخيرة اهتماما بالغا من العديد من الدول المتقدمة منها أو النامية وهذا لما تتميز به هذا النوع من المؤسسات من خصائص ومميزات أدت بها إلى الوصول إلى نتائج ملموسة خاصة بعد الانفتاح على اقتصاد السوق مما يتيح لها فرصة بلوغ معدلات نمو اقتصادي مرتفعة ومستدامة، حيث أثبتت المؤسسات قدرتها في معالجة المشكلات الاقتصادية الرئيسية التي تواجه الاقتصاديات المختلفة وبدرجة أكبر من المؤسسات الكبيرة.

والجزائر كغيرها من الدول النامية بدأت تعرف الانفتاح الاقتصادي، وفي ظل هذه الإفرازات وجب على المؤسسات الجزائرية مواجهة هذه المنافسة القوية والمنتظمة، وكنتيجة لهذه الحقيقة برزت التنافسية كحتمية أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات الجزائرية بدرجة غير مسبوقة، ومن هنا أصبحت المؤسسات في موقع يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب المزايا التنافسية التي تمكنها تحسين موقعها في الأسواق، أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين والمحتملين، فالمؤسسات اليوم تعمل في سوق شديد المنافسة وقدرات ومزايا تنافسية كبيرة، لذا يجب عليها تحديد وضع السوق الذي تريد العمل فيه ومعرفة منافسيها وما هي استراتيجياتهم وإمكانياتهم، وبالتالي تتمكن من تبني استراتيجيات تنافسية مناسبة من أجل المحافظة على بقائها واستمرارها.

أهمية الدراسة:

تأتي أهمية هذه الدراسة من أهمية الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح الاقتصادي في زيادة الكفاءة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، وما تمارسه آثار هذه السياسة في تعظيم مؤشرات التنافسية المستخدمة كمؤشر النمو الاقتصادي ومؤشر العمالة ومؤشر توزيع الدخل بالنسبة للدولة ومؤشر القدرة على التصدير أو مؤشر معدل التغطية أو مؤشر التنوع السلعي ومؤشر التركز السلعي بالنسبة للمؤسسة، وذلك بما يمكن الوصول بالمؤسسات الاقتصادية لمنافسة واحتلال مواقع جيدة في الاقتصاديات العالمية، وإذا كانت علاقة سياسة الانفتاح الاقتصادي بفروع الاقتصاد الوطني تنبع من طبيعة دور هذه السياسة ووظائفها في خدمة القطاعات الاقتصادية الأخرى، على اختلاف مهامها ومسؤولياتها والأهداف التي يقتضى عليها النهوض بها، فإن أهمية تلك العلاقة تبدو على حقيقتها من خلال ارتباط النمو الاقتصادي ارتباطا وثيقا بالقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية للدولة واكتساب مزايا تنافسية حقيقية.

إشكالية الدراسة:

من خلال ما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية كالتالي:

– ما مدى القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل الانفتاح الاقتصادي في الفترة 2010–2022؟

ولتسهيل الإجابة على الإشكالية الرئيسية قمنا بتقسيمها إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو واقع وخصائص المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.
- هل تتساوى الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية العامة والخاصة على حد سواء.
- هل للانفتاح الاقتصادي دور إيجابي في رفع القيمة المضافة للمؤسسات الاقتصادية في الناتج المحلي الاجمالي
- هل يوجد علاقة بين المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وبين تحقيق الميزة التنافسية في ظل الانفتاح الاقتصادي

فرضيات الدراسة:

- تتميز المؤسسات الاقتصادية الجزائرية بصغر حجمها.
- تحضى المؤسسات الاقتصادية الخاصة بنصيب الأكبر لمؤشر الميزة التنافسية عن المؤسسات الاقتصادية العامة.
- يؤدي الانفتاح الاقتصادي دور إيجابي في انتاج قيمة مضافة للمؤسسات الاقتصادية في الناتج المحلي الاجمالي.
- يوجد علاقة بين المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل الانفتاح وبين تحقيق الميزة التنافسية.

أهداف الدراسة:

عن أهداف الدراسة، فيمكن حصرها في النقاط التالية:

- أهمية المؤسسات الاقتصادية وتطورها خلال فترة الدراسة .
- أهمية الانفتاح الاقتصادي في الجزائر.
- معرفة مساهمة المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

المنهج المتبع في الدراسة:

للإجابة عن إشكالية البحث وإثبات صحة الفرضيات من عدمها اعتمدنا على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي، حيث استندنا الى المنهج الوصفي في وصف المفاهيم الإجرائية للبحث في الجانب النظري إضافة الى جمع

البيانات واعدادها في جداول وأشكال، للاستعانة بها في المنهج التحليلي في الفصل التطبيقي واستنباط نوع الارتباط بين مفاهيم الدراسة

حدود الدراسة:

أما عن حدود الدراسة، فلقد تم التركيز على قطاع المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، أما زمنيا فلقد تم الاعتماد في التحليل على بيانات وإحصائيات للفترة الممتدة بين 2010-2021 مستندين في الغالب على إحصائيات وبيانات منظمات دولية ووطنية.

صعوبات الدراسة:

بخصوص الصعوبات التي اعترضتنا فتتمثل فيما يلي:

- التضارب في الإحصائيات بين المصادر الإحصائية (الوطنية والدولية).
- طبيعة الموضوع في حد ذاته، حيث يتسم بتشعبه، إذ يضم عددا كبيرا من المفاهيم المختلفة والمتداخلة في بعض من جهة، ومن جهة أخرى حداثة الموضوع.

هيكل الدراسة:

للإجابة على الإشكالية الرئيسية وتحقيق أهداف الدراسة قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين حيث تطرقنا في الفصل الأول للإطار النظري للدراسة والذي يتضمن مبحثين المبحث الأول أدبيات الدراسة والمبحث الثاني تناولنا فيه دراسات سابقة للموضوع.

والفصل الثاني درسنا فيه الجانب التطبيقي للدراسة والذي يحتوي بدوره على مبحثين المبحث الأول تكلمنا فيه عن واقع المؤسسات الاقتصادية في الجزائر ودرجة الانفتاح الاقتصادي بينما المبحث الثاني فكان موضوعه قياس درجة الانفتاح الاقتصادي للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

الفصل الأول

الإطار النظـــــــري للدراسة

مقدمة الفصل:

لقد تسارعت وتيرة العولمة في الاقتصاد بدرجة كبيرة ونمت التجارة العالمية بصورة سريعة وبدأت فكرة التنافسية تأخذ في الانتشار والاستخدام، خاصة بعد أن سقطت الحواجز وتقاربت الأسواق وتحول العالم بفعل ثورة المعرفة والتكنولوجيا إلى قرية صغيرة مكشوفة.

ومع البدء في تطبيق سياسات التحرير التجاري والانفتاح الاقتصادي التي جعلت من العالم كله سوقا واحدة تنوعت خدماته ومنتجاته، اتجهت بذلك الأنظار إلى التنافسية لما لها من أثر على المؤسسات التي تحتاج إلى النمو، وعلى الدول التي ترغب في استدامة مستويات معيشة أفرادها بهذا أصبحت القدرة التنافسية في وقتنا المعاصر أمرا لا مناص منه، لها هيئات وإدارات ومؤشرات خاصة بها.

بناء على ذلك، يتناول هذا الفصل مجموعة من المفاهيم الأساسية ذات الصلة المباشرة بالقدرة التنافسية من حيث تحديد مدلولها وتبيان العوامل المساعدة لقياسها، بالإضافة إلى الحديث عن التجارة الخارجية والانفتاح الاقتصادي وسياساته ويختم هذا الفصل ببيان انعكاسات الانفتاح الاقتصادي على القدرة التنافسية.

المبحث الأول: أدبيات الدراسة

سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى ماهية القدرة التنافسية في المطلب الأول ثم إلى المؤسسات الاقتصادية في المطلب الثاني أما المطلب الثالث فسنخصصه للحديث عن الانفتاح الاقتصادي وفي الأخير نتطرق إلى العلاقة بين القدرة التنافسية والانفتاح الاقتصادي.

المطلب الأول: ماهية القدرة التنافسية.

تعد القدرة التنافسية من أهم المحاور التي تحظى بأهمية كبيرة لإدارة أي مؤسسة تريد التميز والتفوق، حيث تعمل بكل جد لتدعيمها وتعزيزها من خلال توفير كل العوامل والظروف التي تساعدها في تحقيق ذلك، وفي هذا المبحث إلى سيتم التطرق إلى مفاهيم مرتبطة بالقدرة التنافسية، وأهم الخصائص والأهداف التي تريد المؤسسة تحقيقها من وراء تدعيم القدرة التنافسية.

الفرع الأول: مفهوم القدرة التنافسية وخصائصها

يثير مفهوم القدرة التنافسية الكثير من اهتمام الباحثين خاصة في مجال إدارة الأعمال والأعمال الصناعية نظرا لما له من أهمية كبيرة في تحقيق أهداف المؤسسة، فكان هناك جدل حول ضبط المفهوم، فالقدرة التنافسية للمؤسسة غير القدرة التنافسية للقطاع وبدورها يختلفان عن القدرة التنافسية للدولة.[1]

أما المنتدى الاقتصادي العالمي فقد عرفها عام 1998 على أنها مجموعة من المؤسسات والسياسات والعوامل التي تحدد مستوى الانتاجية في بلد ما، مستوى الانتاجية بدوره يحدد مستوى الازدهار الدائم الذي يمكن أن يجنيه الاقتصاد، وبعبارة أخرى فإن الاقتصاديات الأكثر تنافسية تميل الى أن تكون قادرة على انتاج أعلى من الدخل لمواطنيها، مستوى الانتاجية أيضا يحدد معدلات العائد التي يتم الحصول عليها عن طريق الاستثمار في الاقتصاد، لأن معدلات العائد هي المحرك الرئيسي لمعدلات نمو الاقتصاد، ومن المرجع أنه في المتوسط الاقتصاد سينمو بشكل أسرع على المدى الطويل، وعرفتها اللجنة الأوروبية عام 1994 بأنها قدرة المنشآت، الصناعات، الدول، الأقاليم على تحمل المنافسة الدولية المستمرة، واستمرار تعرضها للمنافسة الدولية يضمن ارتفاع عائد عوامل الانتاج ومستويات العمالة باستمرار .[2]

---

[1] مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية ، الإسكندرية، مصر، 2011، ص 15.

[2] بشير بن موسى ، التكامل الاقتصادي الإقليمي كآلية لدعم القدرة التنافسية للصناعة التحويلية (دراسة حالة دول المغرب العربي)، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، السنة الجامعية: 2018/2017، ص 186.

أولا: تعريف القدرة التنافسية

فبيئة الأعمال المعاصرة المليئة بالمتغيرات المتسارعة من اقتصادية قانونية ثقافية وتكنولوجية، أفرزت جملة من الظواهر في مقدمتها العولمة، التي حكمت على المؤسسات التموقع بالشكل الذي يميز كل مؤسسة عن أخرى، لهذا انصبت جهود المؤسسات على تنمية قدرات تنافسية تكون كفيلة بتحقيق تميزها المنشود.

و تعددت التعاريف وتنوعت، فهناك من تطرق بصورة عامة وهناك من اقرنها بخاصية مميزة لها، كما أن مجال القدرة التنافسية أثر كثيرا في مفهومها، ونستعرض فيما يأتي أهم التعاريف:

عرفت القدرة التنافسية بأنها القدرة النسبية للدولة أو المشروع على التميز من خلال تحقيق الكثير من الثروة ما يكسبها تفوقا على المنافسين في الأسواق العالمية.[1]

أما مايكل بورتر Michael porter: "يرى أن القدرة التنافسية للمؤسسة تنشأ أساسا "من القيمة التي باستطاعة مؤسسة ما أن تخلقها لزبائنها، إذ يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار المنافسين وبمنافع متساوية، أو بتقديم منافع متفردة في المنتج تعوض بشكل واسع الزيادة السعرية فيه".[2]

كما عرفتها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية كما يلي: «الدرجة التي يستطيع بلد ما في ظل أسواق حرة و عادلة، إنتاج سلع وخدمات تنجح في اجتياز الأسواق الدولية، وتحافظ في نفس الوقت على توسيع المداخيل الحقيقية لمواطنيها على المدى الطويل». [3]

الفرع الأول: خصائص القدرة التنافسية

تتمثل خصائص القدرة التنافسية فيما يلي:

أولا–القيمة: يمكن القول أن القدرة التنافسية تكون ذات قيمة عندما تساهم في الوفاء أو إنجاز حاجات العمل في حدود السعر الذم يستطيع دفعه ، وتحدد هذا السعر بناء على دارسة أفضليات العميل والبدائل المتاحة من المنتجات البديلة والمكملة لذا يجب على المنظمات أن تعمل باستمرار على اعادة تقييم الجاذبية الصناعات، التي تتنافس فيها

[1] أحمد سيد مصطفى، التنافسية في القرن الحادي والعشرين مدخل إنتاجي الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 13.

[2] -19 Michael Porter: L'avantage concurrentiel, Paris, Dunod, 2000, p 08.

[3] كمال رزيق، مسدور فارس، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية ، مداخلة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير – جامعة سعد دحلب (البليدة) – 22، 23 أفريل 2003، ص 202.

والدرجة التي تقابل بها مواردها الحاجات الحالية والمستهدفة للأفراد ذوي العمالة، كما يرى الباحثان أيضا أن الموارد لن تكون ذات قيمة إلا إذا قابلت حاجات العملاء بطريقة أفضل من المنافسين[1].

ثانيا–الندرة: يقصد بالندرة أن يكون المورد ذو عرض محدود فإذا كان المورد متاحا بكثرة، فهذا يعني قدرة أي منافس على حيازته ومن ثم حيازة الميزة التنافسية لذا ولكي يكون المورد مصدرا دائما كميزة تنافسية يجب أن تقوم وتستمر الندرة عبر الزمن بمعنى آخر أن الميزة التنافسية يجب أن تتسم بالتفرد والخصوصية كلما أمكن ذلك أي أن تكون غير شائعة أو عامة.

ويرى Peteraf أن السبب وراء تحقيق المنظمات التي تتسم بالكفاءة أرباحا مرتفعة ليس هو غلاء الكلفة الاقتصادية لمخرجاتها أو قوة مركزها السوقي أو أسبقيتها في الدخول إلى الأسواق ولكن هو العرض المحدود للمورد الفريد[2].

ثالثا–عدم قابلية التقليد: يقصد بقابلية التقليد مدى مقدرة المنافس على تقليد المورد أو القدرات المحققة للميزة التنافسية للمنظمة، وتوجد مجموعة من المحددات التي يطلق عليها حوجز التقليد وتتمثل هذه الحواجز فيما يلي:

أ– الغموض النسبي: أي عدم التأكد من العلاقات السببية بين الأفعال الادارية والنتائج الاقتصادية، ويحمي الغموض السببي من معرفة الحقيقية والكاملة لما يقلد وكيفية تقليده، ويرى على أنه إذا كان للمنظمة المالكة لهذا المورد معرفة بالعلاقات السببية أفضل من مقلدها المرتقب فإن ذلك يساعدها على تدعيم واستمرار الميزة التنافسية حتى وإن تم تقليدها.

ب– مخزون المورد والمهارات: والذي ترتكز عليه المنظمة ويتم بناءه بالاستثمار المستمر عبر الزمن، ويساعدها على تحقيق مزايا تنافسية وتحقيق مركز أقوى من مقلديها.

ج– المانح الاقتصادي: ويظهر ذلك عندما يتوافر لدى المنافس إمكانيات لتقليد الموارد الموجودة عند المنافسين ولكن بسبب محدودية حجم السوق فإنه لا يفضل ذلك حيث تكون تكلفة التقليد في هذه الحالة أكبر من العائد الذي سوف تحققه المنظمة حيث يصعب تقليدها من جانب المنافسين، وأن تتسم أيضا بالضمنية أي يصعب على المنافسين ملاحظتها ومن ثم تتبع آثارها وبالتالي تقليدها[3].

---

[1]– عبد الرحيم وائل ابراهيم، التحليل الاستراتيجي للقدرات التنافسية لزيادة فعالية وحدات قطاع الأعمال العام، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة بورسعيد، جامعة قناة السويس، القاهرة، ص 80.

[2]– عبد الرحيم وائل ابراهيم، مرجع سابق، ص81.

[3]– بن موسى بشير ، مرجع سابق، ص 192.

د- عدم قابلية الانتقال: تعتمد مقدرة المنظمة على تدعيم واستمرار القدرة التنافسية في اجتذاب الموارد والقدرات المرغوب فيها لتقليد المنظمة الناجحة، وأحد وسائل الاجتذاب الشراء أو المبادلة، وهو ما يطلق عليه بإمكانية انتقال المورد.

هـ- التكاملية: ليس بالضرورة أن تمتلك المنظمة الموارد والأصول التي تمنحها الميزة التنافسية فقد تستطيع المنظمة أن توظف موارد وأصول لا تمتلكها من خلال اتجاها، نحو التحالفات التعاونية وعلى المستوى الداخلي تعتمد القدرة التنافسية على التنسيق والترابط بين أجزاء المنظمة لتكوين كتلة متكاملة من الموارد والإمكانيات والقدرات التي يتم توظيفها جميعا لتحقيق قدرة تنافسية أعلى في مواجهة الموارد والإمكانيات والقدرات التي يحشدها المنافسون[1].

و- التداخل مع العوامل الإستراتيجية بالصناعة: تتسم القدرات بالاستراتيجية بمعنى أنها تكون موجهة نحو تحقيق رسالة المنظمة من خلال تحقيق ميزة تنافسية وتتسم أيضا القدرات بالجوهرية، بمعنى أنها أساسية لنجاح المنظمة في تحقيق رسالتها، وتمر التنافسية الجديدة بمراحل متعددة وتكون بمثابة عملية إضافة وتراكم في القيمة التنافسية للمنظمة وتتفوق وقت وتتطلب تخطيطا ومتابعة، وتشكل التنافسية الجديدة عبر المراحل التالية[2]:

- مرحلة التخطيط الاستراتيجي.
- مرحلة بناء القدرات الأساسية.
- مرحلة توظيف القدرة التنافسية.

ز- الاستمرارية: إن المنافسة الحقيقة على الفرص الجديدة وليست على حصة في السوق الحالية وهدف التنافسية الجديدة تعظيم حصة منظمة الأعمال في تلك السوق المنتظرة، باستثمار الكفاءات والقدرات التنافسية للمنظمة ولا تحتاج التنافسية الجديدة فقط لعاملي السرعة والقدرة على ضغط الوقت لضمان وصوا إلى العميل قبل المنافسين، ولكنها تحتاج إلى استثمار الوقت الطويل لتكوين القدرات الجديدة التي تستغرق ابتكارها وتطويرها ووضعها موضع التطبيق فترات طويلة نسبيا، لذا يجب أن تتسم هذه القدرات بالاستمرارية حتى يمكن تحقيق عائد اقتصادي منها.

ل- وجود بدائل محدودة للموارد والقدرات: من الخصائص الواجب توافرها في الموارد والقدرات التي تعتمد عليها المنظمة في تحقيق المزايا التنافسية صعوبة الاستبدال أو عدم وجود البدائل المماثلة لها بسهولة. ويمكن اعتماد

[1]- بن موسى بشير ، مرجع سابق، ص 192.

[2]- عبد الرحيم وائل ابراهيم، مرجع سابق ، ص ص 81-82.

الموارد البديلة عند وجود موردين مماثلين من الناحية الاستراتيجية ولكن يمكن استخدامها بطرق مختلفة لتطبيق الاستراتيجية الخاصة ببناء القيمة. [1]

ثالثا: أبعاد الميزة التنافسية:

بحسب تصنيف بورتر هناك ثلاث أبعاد للميزة التنافسية و هي: "الإبداع، التميز، و تخفيض التكلفة"، إذ يعتمد الإبداع على خلق منتجات قد تم تطويرها بشكل أسرع من المنافسين، أما التميز فيرتكز على الجودة المنتج، في حين تحاول الشركة كسب الميزة خلال التكلفة المنخفضة للمنتج من خلال الإنتاج منخفض التكلفة، إلا أن الشركات تعتمد على أبعاد أخرى للميزة التنافسية لمواجهة المنافسين التي تنشط في نفس قطاعها في الأسواق الدولية و يمكن تحديد أهمها فيما يلي: [2]

أ –التكلفة: في ظل المنافسة القوية، أصبحت الشركة بحاجة أكبر لتخفيض تكاليفها حتى تستطيع تحقيق الميزة التنافسية والتي تعتمد بشكل أساسي على انخفاض التكلفة مقارنة بالمنافسين والمنتجات ذات الصلة، هذا الأمر يتطلب إشراف كثيف على العمل و مراقبة مشددة على التكاليف و إعداد تقارير دورية تتعلق بذلك.

ب–الجودة: عرفها البعض على أنها الخصائص التي تنفرد بها المنتجات والتي تعطيها جاذبية و تميز والتي يجب أن تكون ذات فائدة للزبائن، فحين عرفها آخر بأنها ملائمة المنتج للاستعمال، بحيث يكون ضمن المواصفات المطلوبة للأيزو من خلال خمس ميزات للجودة، وهي:

– ميزة القوة والصلابة، أي: التكنولوجيا الجديدة.

–الميزة المتعلقة بالديمومة.

– ميزة التعاقدية، أي صفات الضمان؛

– الميزة الأخلاقية المتعلقة بدرجة مصداقية رجل البيع وأمانته.[3]

ج–المرونة: وتعني قدرة الشركة على الاستجابة السريعة وبفعالية للمتغيرات والظروف المفاجئة، الأمر الذي يجعلها تتعامل مع حالات عدم اليقين التي يمكن أن تواجهها في المستقبل فيما يتعلق بتصميم المنتجات الخاصة بكل عميل وإدخال منتجات جديدة بتكنولوجيا متطورة. [1]

[1] – بن موسى بشير ، مرجع سابق، ص 192.

[2] حسين وليد حسين عباس وسعدون حمود جثير الربيعاوي، ادارة التسويق أسس ومفاهيم معاصرة، عمان، الاردن. 2015، ص 562.

[3] عطاء الله بن طيرش، تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في الشركات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، تلمسان، الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،2017، ص 41.

د–التسليم: لقد أدى اهتمام المستهلك بعامل الزمن إلى ظهور ما يعرف بالمنافسة المرتكزة على عنصر الزمن بهدف توفير ما يحتاجه المستهلك في اقصر مدة ممكنة ، إذ أن الشركة تفرض زيادات في أسعار المنتجات جراء توفير عملية شحن سريعة ومتناسقة، هذا الأمر يجعلها تكتسب ميزة سوقية وسط المنافسين، ولد أكد georges stalk أن فرص اكتساب الحصص السوقية و زيادة الأرباح للمؤسسات مرتبط و بصفة مباشرة بعامل السرعة في إيصال المنتجات إلى المستهلك النهائي مقارنة بالمنافسين وأن الاختلاف في وقت التسليم يحدث الفرق بين الشركات المنافسة.

هـ–الإبداع: يعتبر الإبداع اليوم أساس نجاح وتفوق الشركات فبفضله تستطيع البقاء والاستمرار في السوق و أن تحقق نتائج جيدة في معاملات السوق والمنافسة، كما أنها تعتبر أفضل من الشركات التي لا زالت تعتمد على الأفكار التقليدية.

فقد عرف Daft الإبداع على الله لبني فكرة أو سلوك جديد المنتج أو خدمة لم يكن معروفا من قبل أو النظر إلى الأمور الحالية بعيون جديدة: " إذن الإبداع ينطوي على نقطتين أساسيتين هما: طرح فكرة جديدة و إيجاد وظيفة جديدة لشيء موجود، وعليه يجب أن تكون رؤية الشركات متجددة وخلاقة باستمرار وإلا ستواجه الاندثار والخروج من السوق.[2]

رابعا: أهمية القدرة التنافسية:

تتجسد أهمية القدرة التنافسية فيما يأتي: [3]

– تعتبر سلاحا لمواجهة تحديات السوق والمنظمات المنافسة من خلال قيام المؤسسة بتنمية معرفتها التنافسية وقدرتها على تلبية احتياجات الزبائن في المستقبل.

– تساعد في القضاء على إحدى أهم العقبات التي تواجه تحسين الكفاءة والإنتاجية.

– تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها وتشجيع الإبداع والإبتكار.

– تحديد مدى توافر عناصر النجاح الأساسية مقارنة بالمنافسين.

– تعتبر هدفا أساسيا وضروريا تسعى إليه جميع المؤسسات التي تهدف إلى التفوق والتميز.

– مرتبط أساسا بالأداء المحقق لكل من المؤسسة والعاملين فيها.

---

[1] كريمة جلام، والعجال عدالة، دراسة مدى فاعلية التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي في دعم الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، 2019، ص 104.

[2] كريمة جلام، المرجع السابق، ص 63.

[3] كمال رزيق، مسدور فارس، المرجع السابق، ص 205.

الفرع الثاني: أنواع القدرة التنافسية.

هناك الكثير من الدراسات والأدبيات تميز بين أنواع من التنافسية هي:

أ– تنافسية التكلفة أو السعر: فالمؤسسة ذات التكاليف الأقل تتمكن من تصدير سلعها إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل من المؤسسات الأخرى، ويدخل في تحديد هذه التنافسية العديد من العوامل، أهمها الرقابة على الأسعار التي من شأنها دعم التنافسية.

ب– التنافسية الغير سعرية: نظرا لأن التنافسية تشمل عوامل أخرى غير التكلفة والأسعار، فإننا نجد نوعين آخرين من التنافسية هما:

✓ **التنافسية النوعية:** وتشمل بالإضافة إلى النوعية والملائمة عنصر الإبداع والتفوق التكنولوجي، فالمؤسسة ذات المنتجات المبتكرة والنوعية الجيدة تتمكن من تصدير سلعتها حتى ولو كانت أعلى سعرا من سلع منافسها.

✓ **التنافسية التقنية:** تعتمد التنافسية التقنية على الصناعات عالية التقنية ذات القيمة المضافة المرتفعة.

ج–التنافسية الكامنة (المستدامة): وتركز على العوامل التي تساهم في زيادة التنافسية على المدى الطويل مثل الرأس المال البشري الإبداع والابتكارية براءات الاختراع ... إلخ.

د– التنافسية الجارية: وهي التنافسية التي تركز على التنافسية الحالية ومناخ الأعمال وعمليات الشراكة وإستراتيجياتها.[1]

الفرع الثالث: العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية

هناك عدة عوامل لتحقيق القدرة التنافسية تتمثل في:[2]

1 –عمليات إنتاج منخفضة التكلفة: المؤسسة التي تمتلك نظام إنتاج عالي الكفاءة أو لديها مورد منخفض التكاليف، تستطيع أن تصنع منتجات بتكلفة منخفضة تتفوق من خلالها على منافسيها.

2 – الإبداع التكنولوجي: تظهر أهمية الإبداع التكنولوجي في كون أن البيئة الصناعية والسوق غير مستقرة للتغيرات، فالمؤسسات المنافسة في داخل القطاع الصناعي لا تنتظر حدوث مختلف التغيرات حتى تحدث رد الفعل، بل تشارك وتحدث التغيرات لكي تكون التغير.[3]

[1] مؤيد سعيد سالم، أساسيات الإدارة الإستراتيجية"، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، قطر 2005، ص 96.

[2] علي هادي جبرين، إدارة العمليات الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر ، عمان ، 2004، ص: 60.

[3] المرجع نفسه، ص 61.

3 – الالتزام بالمواصفات الدولية للجودة: لقد أصبحت الجودة في المؤسسة مع الوقت متغيرا استراتيجيا ولم تعد ظاهرة أو موضة عابرة، أو مجالا تختص فيه بعض المؤسسات الكبيرة، بل أصبحت مشكلا تسييريا حاليا لا مفر منه، خاصة في الظروف الحالية للأسواق المعاصرة.[1]

4 – الارتقاء بالعمالة وزيادة إنتاجيتها من خلال التدريب والتحفيز: حيث أصبحت المؤسسات الحالية لا ترغب ولا تتبع سياسة استعمال العمالة الرخيصة وغير المؤهلة، بل أصبحت تهتم بشكل كبير بتدريب العمال وتكييفهم مع المتغيرات التقنية، وتحفيزهم حتى يكون عملهم في المستوى المطلوب بنتائج ايجابية.[2]

5 – القدرات التسويقية: حيث تشكل الوظيفة التسويقية إحدى الركائز الأساسية للقدرة التنافسية للمؤسسة، بما تمنحه من إمكانيات للتكيف مع تغيرات البيئة ورغبات المستهلكين وذلك من خلال دراسات للسوق وسلوك المستهلك.[3]

6 – **الترصد التنافسي:** حيث يلعب دورا بارزا وفعالا في تحقيق التكيف المرغوب للمؤسسة، بفضل المعلومات التي يوفرها عن المنافسين الحاليين والمحتملين.

الفرع الرابع: مؤشرات قياس القدرة التنافسية

على مستوى المؤسسة يمكن قياس القدرة التنافسية للمؤسسة من خلال عدة مؤشرات أهمها:

أولا: مؤشر القدرة على التصدير

يمثل نسبة مساهمة صادرات المؤسسات الجزائرية خارج المحروقات في تكوين إجمالي الناتج المحلي (GDP) للبلد، ويحسب بنسبة الصادرات خارج المحروقات إلى إجمالي الناتج المحلي، فكلما كانت النسبة كبيرة كلما كان أفضل في اعتماد البلد على الخارج في تكوين إجمالي الناتج المحلي، ويجب مقارنة هذه النسبة مع مؤشر القدرة على تصدير المحروقات ومدى تغطيتها للواردات.

يعطى بالعلاقة التالية: **الصادرات خارج المحروقات/ الناتج المحلي= Xi الإجمالي x 100**

بحيث Xi = مؤشر القدرة على التصدير.[4]

[1] كاريش صليحة، دور أنظمة المعلومات في تنمية القدرة التنافسية للمؤسسة – رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص التسيير كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير – جامعة الجزائر – 1999/2000– ص: 34.

[2] أحمد بلالي، الميزة التنافسية و نموذج الإدارة الإستراتيجية، مقال ، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة الجزائر، العدد الحادي عشر ماي 2007، ص 250.

[3] المرجع نفسه، ص 251.

[4] أحمد بلالي، المرجع السابق، ص 252.

ثانيا: مؤشر التنوع السلعي

وهو مؤشر يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، وتتراوح قيمة المؤشر ما بين الـ 0 والـ 1، بحيث كلما اقترب المؤشر من الـ 0 كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى الـ 0 يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية.

ويعطى بالعلاقة التالية بحيث:

$$s_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_j|}{2}$$

H :هي حصة المنتج: في الصادرات الإجمالية للبلد j.

هي حصة المنتج في الصادرات العالمية الإجمالية.[1]

ثالثا: مؤشر التركز السلعي

ويعرف بمؤشر (HMI) اختصارا لـ (Herfindahl – Hirshman Index): ويستخدم لقياس درجة التركز السلعي لإجمالي الصادرات كما يستخدم كذلك في دراسات المنافسة السوقية للتعرف على مدى سيطرة عدد محدود من الشركات على سوق ما، يسحب كمجموع مربعات حصة كل منتج أو مجموعة سلعية في إجمالي الصادرات، يعطي المؤشر قيمة تقترب من اله في حالة الدول ذات التركز الشديد في الصادرات، بينما تقترب

$$H_i = \frac{\sqrt{\sum_i^n = 1 \left(\frac{x_{if}}{X_f}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

القيمة من الـ 1 الصحيح في حالة الدول التي تتركز صادراتها بشدة في عدد محدود من السلع (البنك الدولي).

ويعطى بالعلاقة التالية: بحيث:

Xij : صادرات البلد أ من السلعة أ.

Xj : إجمالي صادرات البلد.

n: عدد السلع المصدرة.[1]

[1] التقرير الاقتصادي العربي الموحد لسنة 2019 ، الفصل الثامن، ص158.

رابعا: مؤشر معدل التغطية

وفقاً لمؤشر معدل التغطية يتم قياس مدى تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات خارج المحروقات، وذلك عن طريق عدم احتياج الدولة إلى وسائل تمويل أخرى لتغطية تكلفة الواردات بالعملة الصعبة عن طريق اللجوء إلى الاستدانة من الخارج أو الاقتطاع من احتياطي النقد الأجنبي.

بحيث كلما كان معدل تغطية الصادرات للواردات كبيرا كلما نتج عن ذلك توفير فائض في احتياطي النقد الأجنبي، خاصة إذا كانت مدفوعات الواردات تسعر بالعملة الأجنبية، ويحسب معدل التغطية بنسبة إجمالي الصادرات خارج المحروقات إلى إجمالي الواردات خارج المحروقات.

ويعطى بالعلاقة التالية:

إجمالي الصادرات خارج المحروقات / إجمالي الواردات خارج المحروقات.[2]

المطلب الثاني: ماهية المؤسسات الاقتصادية

تلعب المؤسسات الاقتصادية دورا محوريا في أي اقتصاد، فهي بمثابة الخلايا الأساسية التي تساهم في إنتاج السلع والخدمات، وخلق الثروة، وتحقيق التنمية، وتتنوع هذه المؤسسات من حيث الحجم والنشاط والملكية، بدءًا من الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، وصولًا إلى الشركات الكبرى والمتعددة الجنسيات.

الفرع الأول: تعريف وأهمية المؤسسة الاقتصادية

سنتطرق في هذا الفرع إلى تعريف المؤسسة الاقتصادية وكذلك إلى أهميتها بالنسبة للاقتصاد .

أولا: تعريف المؤسسة الاقتصادية

يعتبر تعريف المؤسسة الاقتصادية من أكثر المفاهيم تباينا واختلافا في الأدبيات الاقتصادية وهذا لاختلاف الأنظمة ومدى فعاليتها في كل بلد لا سيما مستوى التطور الاقتصادي الذي يعكس لنا ما إذا كانت الدولة تنتمي إلى مجموعة الدول المتطورة أم المتخلفة، كما تختلف التعاريف باختلاف وجهات النظر للمؤلفين الاقتصاديين.

ويعرف ناصر دادي عدون المؤسسة على أنها:" كل هيكل تنظيمي اقتصادي مستقل مالياً، في إطار قانوني و اجتماعي معين، هدفه دمج عوامل الإنتاج من أجل الإنتاج، أو تبادل السلع والخدمات مع أعوان اقتصاديين

[1] مسرحان سليمان وآخرون،مقال تحت عنوان: التحليل الاقتصادي للتجارة الخارجية الغذائية العربية ومؤشرات كفاءتها الجمعية المصرية للاقتصاد الزراعي، المجلة المصرية للاقتصاد الزراعي، مجلد 26، العدد 3 ، 2016، ص 47.

[2] هجير زكي، اقتصاديات الانكشاف المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، مجلد 3، العدد 7، 2004، ص 63.

آخرين، أو القيام بكليهما معاً (إنتاج + تبادل)، بغرض تحقيق نتيجة ملائمة، وهذا ضمن شروط اقتصادية تختلف باختلاف الحيز المكاني و الزماني الذي يوجد فيه، و تبعاً لحجم و نوع نشاطه". [1]

وحسب Pierre LAUZEI فهو يعطي مفهومين للمؤسسة، فأما المفهوم الأول: يتناول المؤسسة على أنها مجموعة أعضاء مترابطين فيما بينهم منظمون حسب غايات محددة لتأدية وظائف معينة أنشئت من أجلها، بتنفيذ عمليات معقدة ومتشابكة نوعا ما وتتكرر لتؤدي إلى عملية التسليم في سوق السلع والخدمات، حيث أن البيع هو النتيجة الختامية بينما المفهوم الثاني فيعتبر المؤسسة كتكتل أو تجمع إنساني متسلسل يستعمل وسائل فكرية، مادية مالية بغية استخراج، تحويل، نقل، توزيع ثروات أو إنتاج خدمات طبقا لأهداف موضوعة ومسطرة من طرف الإدارة سواء كانت فردية أم جماعية، بإدخال مجموع العوامل المحددة للربح وللمنفعة الاجتماعية بدرجات مختلفة.[2]

وقد عرف البنك الدولي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن المؤسسات الصغيرة تضم أقل من خمسون (50) عاملا ويكون إجمالي أصولها أقل من ثلاثة (03) ملايين دولار، وكذلك المبلغ نفسه بالنسبة لحجم المبيعات السنوية، في حين اعتبر المؤسسات المتوسطة هي التي يبلغ عدد عمالها أقل من ثلاثة مئة (300) عامل أما إجمالي أصولها فيقل عن خمسة عشرة (15) مليون دولار ونفس الشيء بالنسبة لحجم المبيعات السنوية.[3]

ومن التعاريف السابقة يمكن استنتاج بعض الخصائص المتمثلة في:

1- للمؤسسة شخصية قانونية مستقلة من حيث امتلاكها لحقوق وصلاحيات أو من حيث واجباتها ومسؤولياتها.

2- تمثل المؤسسة وجود ذمة وتعتبر مركزا لاتخاذ القرارات الاقتصادية وتمتلك القدرة على الإنتاج، حيث تنسق بين عوامل الإنتاج وتختار السلع التي ترغب في إنتاجها.

3- تكون بحوزة المؤسسة وسائل مادية ومالية وبشرية تحدد حجمها وقدرتها التنافسية ومن ثم فإن تغيير هذه الوسائل يعتبر قرارا حاسما يتوقف عليه مستقبل المؤسسة.

4- التحديد الواضح للأهداف والسياسات والبرامج وأساليب العمل فكل مؤسسة تضع أهدافا معينة تسعى إلى تحقيقها أهداف كمية ونوعية بالنسبة للإنتاج، تحقيق رقم أعمال معين...

5- تعمل المؤسسة على ضمان الموارد المالية لكي تستمر عملياتها ويكون ذلك إما عن طريق الاعتمادات وإما عن طريق الإيرادات الكلية أو عن طريق القروض أو الجمع بين هذه العناصر كلها أو بعضها حسب الظروف.

---

[1] ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، 1998، ص 11.

[2] Yves-Frédéric Livian : organisation Théorie et pratique, Dunod, Paris, 1998,P19. (4)-Farouk Bouyakoub : L'entreprise et le financement bancaire, Casbah éditions 2000, PP37-38

[3] التسمية الأصح للبنك الدولي " البنك الدولي للإنشاء و التعمير " وهو مؤسسة عالمية تعاونية للتنمية تملكها الدول الأعضاء البالغ عددها 189 دولة، حيث تم إنشاء البنك في سنة 1944 .

6- لا بد أن تكون المؤسسة مواتية للبيئة التي وجدت فيها وتستجيب لهذه البيئة، فالمؤسسة لا توجد منعزلة فإذا كانت ظروف البيئة مواتية فإنها تستطيع أداء مهمتها في أحسن الظروف، أما إذا كانت معاكسة فإنها يمكن أن تعرقل عملياتها المرجوة وتفسد أهدافها.

7-المؤسسة وحدة اقتصادية أساسية في المجتمع الاقتصادي، فبالإضافة إلى مساهمتها في الإنتاج ونمو الدخل الوطني فهي مصدر رزق الكثير من الأفراد.[1]

ثانيا: أهمية المؤسسات الاقتصادية

تتفق البحوث والدراسات العلمية والتجارب الميدانية في مختلف البلدان على أهمية الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النهوض بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول من خلال مساهماتها في إنشاء مناصب عمل، وتنويع النسيج الاقتصادي والتكنولوجي عن طريق تنمية الإنتاج المحلي، بالإضافة إلى تنمية وتنويع الصادرات.

هذا التوجه أدى بالعديد من الدول في السنوات الأخيرة إلى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك أساسي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال اعتماد مختلف البرامج وضبط مجموعة من الإجراءات والقوانين الكفيلة بالتطوير والترقية، هذا إضافة إلى:

- المساهمة في تشغيل الشباب بتكلفة منخفضة نسبيا إذا ما قورنت بتكلفة مناصب العمل بالمؤسسات الكبرى.
- ارتفاع مستوى الادخار والاستثمار من خلال تعبئة رؤوس الأموال من الأشخاص.
- الاعتماد على الموارد الإنتاجية المحلية مما يساهم في التقليل من الاستيراد.
- العمل على توفير سلع وخدمات للاستهلاك النهائي.
- سهولة توزيع منتجات هذه المؤسسات يقلل من تكاليف التخزين، مما يؤدي إلى تسويق السلع للمستهلك بأقل تكلفة ممكنة. [2]

ثالثا: أهداف المؤسسة الاقتصادية

إن أصحاب المؤسسات الاقتصادية سواء كانت عمومية منها أو خاصة، يسعون وراء إنشائهم للمؤسسة، إلى تحقيق جملة من الأهداف والتي تختلف وتتعدد، باختلاف أصحاب وطبيعة وميدان نشاط المؤسسات، ويمكن تلخيص هذه الأهداف في النقاط التالية:

[1] عمر صخري، مرجع سبق ذكره، ص 25.

[2] عبد المجيد تيماوي، مصطفى بن نوي، مداخلة بعنوان: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري ارتفاع معدلات المردودية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الاقتصادية العمومية، جامعة الأغواط، ص 63.

أ– الأهداف الاقتصادية

أ–أ– تحقيق الربح:

يعتبر تحقيق الربح المبرر الأساسي لوجود المؤسسة لأنه يسمح لها بتعزيز طاقتها التمويلية الذاتية التي تستعملها في توسيع قدراتها الإنتاجية وتطويرها أو على الأقل الحفاظ عليها وبالتالي الصمود أمام منافسة المؤسسات الأخرى والاستمرار في الوجود.

أ–ب– عقلنة الإنتاج:

أي الاستعمال الرشيد لعوامل الإنتاج ورفع إنتاجياتها من خلال التخطيط المحكم والدقيق للإنتاج والتوزيع ثم مراقبة تنفيذ الخطط والبرنامج وذلك بهدف تفادي الوقوع في المشاكل الاقتصادية والمالية والإفلاس في آخر المطاف نتيجة لسوء استعمال عوامل الإنتاج.

أ–ج– تغطية المتطلبات التي يحتاجها المجتمع:

وهذا من خلال تحقيق كامل عناصر الإنتاج لتلبية الحاجات المتزايدة، ويجب أن يحقق الإنتاج ما يلي:

– مستوى عالي من المرونة.

– أن يتم الإنتاج في وقته المحدد دون تقديم أو تأخير.

– أن يتم تسليمه لطالبيه في الوقت المحدد.[1]

ب – الأهداف الاجتماعية:

من بين الأهداف الاجتماعية التي تسعى المؤسسة الاقتصادية على تحقيقه ما يلي:

ب–أ– ضمان مستوى مقبول من الأجور:

يعتبر العمال في المؤسسة من بين المستفيدين الأوائل من نشاطها، حيث يتقاضون أجورا مقابل عملهم بها، ويعتبر هذا المقابل حقا مضمونا قانونا وشرعا وعرفا، إذ يعتبر العمال العنصر الحيوي والحي في المؤسسة إلا أن مستوى وحجم هذه الأجور تتراوح بين الانخفاض والارتفاع حسب طبيعة المؤسسة وطبيعة النظام الاقتصادي ومستوى المعيشي.

ب–ب– تحسين مستوى معيشة العمال:

إن التطور السريع الذي شهدته المجتمعات في الميدان التكنولوجي يجعل العمال أكثر حاجة إلى تلبية رغبات تتزايد باستمرار بظهور منتوجات جديدة بإضافة إلى التطور الحضاري لهم.

[1] عمار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 09 مارس 2006، ص: 43.

ب–ج– توفير تأمينات ومرافق للعمال :

تعمل المؤسسات على توفير بعض التأمينات مثل التأمين الصحي والتأمين ضد حوادث العمل وكذلك التقاعد، بالإضافة إلى المرافق العامة مثل تعاونيات الاستهلاك والمطاعم... الخ.[1]

ب–د–تأهيل العمال :

حيث يتم تدريب وتطوير العاملين ورفع مستويات مهاراتهم المهنية وهذا عن طريق إخضاع العمال إلى دورات تكوين وتدريب من أجل رفع المستوى المهني، والتخصص حسب القدرة المهنية للعمال.

ج– الأهداف التكنولوجية:

من بين الأهداف التكنولوجية التي تؤديها المؤسسة:

– **البحث والتنمية:** حيث مع تطور المؤسسات عملت على توفير إدارة أو مصلحة خاصة بعملية تطوير الوسائل والطرق الإنتاجية علميا وترصد لهذه العملية مبالغ قد تزداد أهمية لتصل إلى نسبة عالية من الأرباح، ويمثل هذا البحث نسبا عالية من الدخل الوطني في الدول المتقدمة، وخاصة في السنوات الأخيرة، إذ تتنافس المؤسسات فيما بينها على الوصول إلى أحسن طريقة إنتاجية وأحسن وسيلة، تؤدي إلى التأثير على الإنتاج ورفع المردودية الإنتاجية في المؤسسة.

– **الإبداع والتطوير:** كما أن المؤسسة الاقتصادية تؤدي دورا مساندا للسياسة القائمة في البلاد في مجال البحث والتطور التكنولوجي نظرا لما تمثله من وزن في مجموعها وخاصة الضخمة منها من خلال الخطة التنموية العامة للدولة المتوسطة الأجل، التي يتم من خلالها التنسيق بين العديد من الجهات ابتداء من مؤسسات البحث العلمي، والجامعات والمؤسسات الاقتصادية.[2]

[1] إبراهيم بختي، دور الانترنت وتطبيقاتها في مجال التسويق دراسة حالة الجزائر، دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الجزائر 2002–2003، ص: 05.

[2] إبراهيم بختي، المرجع السابق، ص 06.

الفرع الثاني: أبعاد المؤسسة الاقتصادية

أولا: البعد الاقتصادي

تتمثل المهمة الأولى التي توكل للمؤسسة في إنتاج السلع والخدمات فعلى المؤسسة أن تستعمل عناصر إنتاج لا تكون لها نفس الوظيفة ولا نفس فترة الحياة فقطعة الأرض مثلا تستعمل وتدوم لفترات طويلة، أما المعدات والأدوات تستعمل في إنتاج كمية معتبرة من السلع والخدمات وتعوض في فترة زمنية محددة للاستعمال، أما المواد الأولية فهي تستهلك خلال فترة الإنتاج ويجب تجديدها في كل مرة.

ثانيا: البعد المالي

للحصول على وسائل الإنتاج على المؤسسة أن يكون لديها موارد، وعلى العموم أموال المالكين لا تكون كافية لذلك فهي مضطرة للاقتراض من هيئات مالية أو من الخواص فيكون أمامها نوعين من المصادر تلك العائدة للمالكين متمثلة الأموال المساهم بها إضافة إلى الأموال المتأتية من الأرباح غير الموزعة فهي تشكل معا الأموال الخاصة.

ثالثا: البعد الإنساني

يحتل العنصر البشري مكانة هامة تؤدي إلى نجاح المؤسسة حيث يكون ذلك لو توفرت المهارات التقنية والمهنية لمسيري المؤسسات بالقدر الكافي، حيث يكون هناك أشخاص مختصون ذوي كفاءة في المجال الذي تنشط فيه المؤسسة.[1]

الفرع الثالث: أنواع المؤسسات الاقتصادية

تختلف المؤسسات حسب اختلاف الوضعية الاقتصادية في كل بلد، حيث أن هذه الأخيرة تفرض نوعا ما من التصنيف، ورغم اختلاف هذا الأخير إلا أنها تشترك في مواجهة حاجيات تمويلية لا يمكن لها الاستمرار في نشاطها دون تغطيتها بمصادر معينة، تقسم بدورها إلى حاجيات تمويل قصيرة الأجل جدا، وأخرى قصيرة الأجل نسبيا، وحاجيات طويلة الأجل حسب طبيعتها المحددة لنوع النشاط المنتظر تمويله.

تصنف المؤسسات حسب عدة معايير تتمثل في: معيار الشكل القانوني، معيار الحجم، نوع النشاط الممارس ومعيار الملكية.

[1] عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، ص 27.

أولا: حسب الشكل القانوني

في هذا الإطار يتم التصنيف من الناحية القانونية وبالتالي يطلق على مصطلح المؤسسة مصطلحا آخرا ألا وهو الشركة ويساهم شخصان أو اكثر بتوظيف أموالهم داخل الشركة مع تحمل المسؤولية المتأتية من وراء هذا التوظيف وتقبل النتائج سواء كانت أرباحا أم خسائرا وتقسم الشركات حسب هذا المعيار إلى شركات الأشخاص وشركات الأموال.

1- شركات الأشخاص:

وهي الشركات التي يكون فيها الخطر بتوظيف الأموال غير محدود وتقوم عادة بين مجموعة صغيرة من الأشخاص تجمعهم الصداقة والمعاملة الحسنة والسمعة الجيدة، والثقة المتبادلة ولهذا تكون للاعتبارات الشخصية فيها المقام الأول ويكون للشريك محل اعتبار وأهمية في تكوين الشركة، ويكتسب كل شريك في هذه الشركات صفة التاجر ويكون متضامنا مسؤولا في كل أمواله عن ديون الشركة أي تتعدى مسؤوليته الأموال المساهم بها لتشمل أمواله الخاصة.[1]

2-شركات الأموال:

تقوم هذه الشركات على الاعتبار المالي، وليس على أساس شخصية الشركاء المكونين لها وتكون مسؤولية الشريك فيها بمقدار ما يملكه في الشركة وهي تصنف إلى عدة أنواع:

ثانيا: تصنيف المؤسسات بحسب الحجم

يكون للحجم في هذا النوع من المؤسسات تأثيرا كبيرا على طبيعة التنظيم وعلى نمط العلاقات بين الإدارات، فالمؤسسات ذات نفس الحجم يكون لها سلوك تنظيمي متماثل ويمكن الاعتماد على المعايير التالية: عوامل الانتاج، حجم النشاط وعامل المردودية.

ويعتبر معيار عوامل الإنتاج من أهم المعايير إبرازا لحجم المؤسسة عن طريق عدد العمال فيمكن تصنيف المؤسسات حسب هذا العنصر إلى ما يلي:[2]

[1] Lazary : Economie de l'entreprise Editions Es-salem cheraga 2001, P11.

[2] عمر صخري، مرجع سابق، ص 30.

أ- **المؤسسات المصغرة الصغيرة جدا TPE**: وهو الصنف الأكثر انتشارا في أغلب اقتصاديات الدول، ويتراوح عدد العمال في هذا النوع من المؤسسات بين 1 و9 عمال.

ب- المؤسسات الصغيرة (PE): يتولى فرد واحد إدارتها والمالك يكون في أغلب الأحيان هو المدير وتكون في شكل مؤسسات عائلية بسيطة في هيكلها التنظيمي وتستخدم طرق تسيير بسيطة غير معقدة، يتراوح عدد أفرادها بين 10 و49 عاملا.

ج – المؤسسات المتوسطة (ME): لا يقل هذا الصنف أهمية عن سابقه بالنسبة للنشاط الاقتصادي، ويتراوح عدد أفرادها من 50 إلى 499 عاملا وتتعرض لمشاكل ناتجة في غالب الأحيان عن عدم الدراية الكافية لملاكها بمبادئ علوم التسيير كذلك تجد صعوبة مالية ناشئة عن عدم قدرتها على الحصول على الأموال الكافية لإدارة أنشطتها.

د – المؤسسات الكبيرة: تستعمل هذه المؤسسات يدا عاملة تتراوح بين 500 إلى 999 عاملا تساهم بقسط كبير فيها يخص رقم الأعمال المحقق ولها دور معتبر في الاقتصاد الرأسمالي بالخصوص من خلال ما تقدمه سواء على المستوى الوطني أو الدولي.[1]

هـ – المؤسسات الكبيرة جدا: يوجد هذا الصنف في البلدان المتطورة، وتضم أكثر من1000 عامل.

ثالثا: تصنيف المؤسسات بحسب النشاط الأساسي الممارس:

يكون تصنيف المؤسسات بحسب النشاط الأساسي الممارس موافقا لطبيعة القطاع الذي تنتمي إليه المؤسسة، ويعرف القطاع على أنه مجموعة المؤسسات التي تمارس نفس النشاط الأساسي، وتقسم المؤسسات بحسب هذا المعيار إلى ما يلي:

أ-مؤسسات قطاع المناجم: يشمل هذا القطاع المؤسسات الفلاحية التي تقوم باستثمار الأراضي واستصلاحها بغية زيادة إنتاجية الأرض وتقدم ثلاثة أنواع من المنتجات إنتاج نباتي (حبوب وخضروات)، إنتاج حيواني (لحوم وألبان) وإنتاج سمكي، وكذا المؤسسات الاستخراجية المناجم فيلاحظ أن مؤسسات هذا القطاع يرتبط إنتاجها بالطبيعة بطريقة مباشرة.

[1] ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، ط1، دار المحمدية الجزائر، 1998، ص68.

ب– مؤسسات القطاع الصناعي: يشمل هذا القطاع كافة المؤسسات الصناعية التي تحول المواد الأولية عن طريق عملية التصنيع إلى منتجات نهائية وكذلك منشآت الأشغال العمومية.

ج–مؤسسات القطاع الخدماتي: يشمل هذا القطاع كافة المؤسسات الخدمية التي تقدم خدمات معينة كمؤسسات النقل المؤسسات الجامعية المستشفيات والمؤسسات المالية كالبنوك ومؤسسات التأمين، إضافة إلى المؤسسات التجارية التي تقوم بالنشاط التجاري الذي يتمثل في شراء المنتجات النهائية وإعادة بيعها دون تحويلها.[1]

رابعا: تصنيف المؤسسات حسب الملكية

تصنف المؤسسات طبقا لهذا المعيار حسب طبيعة ملكية رأس المال ويقصد بذلك الجهة المالكة له وهي المؤسسات الخاصة المؤسسات العمومية والمؤسسات المختلطة.[2]

خامسا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي

وهو ما يمثله الجدول التالي:

الجدول رقم (01): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي

نوع المؤسسة	العمالة الموظفة	الموجودات (دولار)	رقم الأعمال سنوي (دولار)
مؤسسة صغرى	09–01	100.000	100.000
مؤسسة صغيرة	49–09	3.000.000	3.000.000
مؤسسة متوسطة	299–50	15.000.000	15.000.000

المصدر: مراد اسماعيل لحسن جديدن، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بالجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية ، جامعة أم البواقي، الثاني، ديسمبر 2014، ص 127.

[1] Pierre Lassègue: Gestion de l'entreprise et comptabilité, 8ed, Dalloz, 1978, P678. (2)-Lazary, op-cit, P9.

[2] صالح خالص : المبادئ الأساسية للمحاسبة العامة والمخطط المحاسبي الوطني، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، 1997، ص 15.

المطلب الثالث: الانفتاح الاقتصادي

لقد حظي الانفتاح الاقتصادي باهتمام كبير من قبل مدارس الفكر الاقتصادي خاصة في مدى تأثيره على النشاط الاقتصادي ومساهمته في زيادة الثروة، وازداد هذا الاهتمام في العقود الأخيرة عندما حققت بعض الاقتصادات معدلات نمو مرتفعة وفي الوقت نفسه حدثت في اقتصادات أخرى أزمات اقتصادية تفاوتت حدتها حسب طبيعة هذه اقتصادات ومدى انفتاحها على الاقتصاد العالمي، وسنتطرق في هذا المطلب إلى تعريف اللغوي والاقتصادي للانفتاح الاقتصادي ومختلف أشكاله، كما نتناول مختلف أهدافه وآثاره الايجابية والسلبية على النشاط الاقتصادي.

الفرع الأول: تعريف الانفتاح الاقتصادي

يشير المفكر الاقتصادي المصري فؤاد مرسي بأن الانفتاح الاقتصادي هو عكس الانغلاق، فبينما يشير الأول في المجال الاقتصادي إلى إباحة الاستثمار، يشير الثاني إلى تقييد الاستثمار، كذلك يتضمن الانفتاح السماح لرأس المال المحلي والأجنبي بالنمو الأفقي والرأسي في مقابل تقييد نموه بمجالات معينة، وأن الرأسمالية الجديدة التي برزت مع ظهور فترة الانفتاح الاقتصادي يغلب عليها الطابع التجاري الطفيلي، وأن الرأسمالية الصناعية ممكن أن تكون طفيلية، وأن هذا النشاط الطفيلي يتضمن أشكالا عديدة كالمضاربة والسمسرة والوساطة ونشاط السوق السوداء، وهي الأنشطة التي لا تستقر في عمل واحد، بل يتغير نشاطها باستمرار جرياً وراء الربح الأسرع والأكثر يسراً والأقل جهدا.[1]

ويعرفه جلال أمين بأنه إزالة القيود القائمة في وجه رؤوس الأموال الأجنبية وفي وجه الاستثمارات المحلية الخاصة المدفوعة بدافع الربح وحده والتخلي التدريجي عن الملكية العامة في الصناعة وعن تدخل الدولة في الاقتصاد، بل التخلي التدريجي عن الحماية الممنوحة لبعض الصناعات المحلية المنافسة للأجنبية، ويرى أن الانفتاح يقترن به جملة نفسية لتغيير أنماط الاستهلاك في البلدان الفقيرة بما يحقق مصالح الدول الصناعية ويوضح ما تؤدي إليه حملات ترويج هذه الأنماط الاستهلاكية من خلف حالة التعريب الثقافي بسبب اختلاف هذه القيم الاستهلاكية عن التراث الفلسفي السائد. [2]

[1] حسين منى، اتجاه الانتقال إلى اقتصاد السوق في العراق بين الانفتاح والتحول مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد السادس والعشرون ، 2011، ص 125.

[2] المغربي، عيسى، أثر الانفتاح على النمو الاقتصادي في الأردن، رسالة ماجستير جامعة الأزهر، غزة فلسطين، 2014، ص 45.

الفرع الثاني: أهداف الانفتاح الاقتصادي

ترمي سياسة الانفتاح الاقتصادي إلى تحقيق أهداف في مختلف المجالات مثل الزراعة الصناعة والسياسة وتتمثل هذه الأهداف في[1]:

– تهدف إلى زيادة إنتاجية الأراضي الزراعية من المحاصيل المختلفة والذي يحد من استعمال الأساليب البدائية والتقليدية في الزراعة.

– تحقيق الاكتفاء الذاتي بالنسبة لبعض المنتجات التي يتم استكمال حاجة الاستهلاك منها حاليا عن طريق الاستيراد أو تقليل كمية المستورد منها بقدر الإمكان.

– إدخال أحدث ما في العصر من خبرة وعلم وتكنولوجيا إلى الصناعات الأمر الذي سوف يترتب عليها ارتفاع جودة المنتجات وانخفاض تكلفة إنتاجها.

– يهدف الانفتاح الاقتصادي في مجال النقل والمواصلات إلى توفير خدمات النقل البحري سواء للركاب أو البضائع، بما يخدم التجارة الخارجية وتوفير خدمات النقل الجوي الداخلي والخارجي وتوفير سيارات الركوب الخاصة والعامة.

– زيادة حصيلة الدولة من الموارد المالية المختلفة كالضرائب والجمارك ورسوم الإنتاج ...

– توفير احتياجات ومطالب السوق المحلي من السلع المختلفة وبأسعار مختلفة.

– زيادة حجم الصادرات وتقليل حجم الواردات وبالتالي تصحيح وضع الميزان التجاري.

– توفير الموارد اللازمة لعمليات البناء وتطوير أساليب البناء باستخدام التكنولوجيا الحديثة في هذا المجال.

الفرع الثالث: أشكال الانفتاح الاقتصادي.

تتعدد أشكال الانفتاح الاقتصادي تبعا للمعايير التي يتم على أساسها تقسيم الانفتاح الاقتصادي والهدف من هذا التقسيم، ويبقى معيار طبيعة العناصر القابلة للتبادل الدولي والتي يتم تصنيفها وترتيبها في ميزان مدفوعات الاقتصادات من المعايير الشائعة الاستخدام، فوفقا لهذا المعيار نجد أن الانفتاح الاقتصادي يشمل الانفتاح التجاري والانفتاح المالي.

[1] سامية عمار، الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في مصر، مجلة مصر المعاصرة، العدد 479، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي، الإحصاء والتشريع، جويلية 2005، القاهرة، ص 200.

أولا: الانفتاح التجاري والانفتاح المالي.

إن تعدد واختلاف طبيعة التدفقات القابلة للتبادل الدولي والمرصدة في ميزان المدفوعات أدت للتفريق بين الانفتاح التجاري والانفتاح المالي، بحيث يشمل النوع الأول إلغاء أو تخفيف مختلف القيود على حركة السلع والخدمات تحرير الحساب الجاري أو قابلية الحساب الجاري للتحويل، وأما النوع الثاني فيشمل رفع الضوابط على رأس المال بمختلف أنواعه تحرير حساب رأس المال أو قابلية رأس المال للتحويل.[1]

1- الانفتاح التجاري.

لقد حدث تطور كبير في مفهوم الانفتاح التجاري فوفقا للتعريف الذي قدمه krneger(1978) فإن بلد ما قد يتمتع باقتصاد مفتوح من خلال تبنيه لسياسة سعر الصرف مفضلا تشجيع قطاع التصدير، و في نفس الوقت قد يستخدم عوائق تجارية لحماية قطاع الاستيراد لديه، فقد يكون النظام محررا بالكامل و مع ذلك يستخدم تعريفات جمركية عالية لتشجيع الإحلال محل الواردات.

وعرف Bhagwani and krneger (1978): الانفتاح التجاري بأنه عملية تبتعد عن فرض قيود على حصص الإستيراد ربما بمعدل أسعار صرف غير متوازنة كي تصل إلى نظام لا تستخدم فيه سوى تعريفات جمركية مفروضة حسب أسعار الصرف عادلة على أن يتم إزالة تلك التعريفات تدريجيا.

وعملت المنظمة العالمية للتجارة بهذا المفهوم للانفتاح التجاري بحيث يتم محاربة مختلف أشكال القيود الكمية و تحويلها في مرحلة أولى إلى قيود تعريفية و تعمل في مرحلة ثانية على الاتجاه بهذا النحو للانخفاض.[2]

وأصبح معنى الانفتاح التجاري حديثا مرادفا لمفهوم التجارة الحرة والتي تتمثل في إقامة نظام تجاري تلغى وتختفي فيه جميع قيود التجارة سواء كانت قيودا سعرية (تعريفات جمركية) أو قيودا غير سعرية (نظام الحصص) أو قيودا إدارية.

2- الانفتاح المالي.

ارتبط مفهوم الانفتاح المالي بتحرير حساب رأس المال قابلية حساب رأس المال للتحويل)، والمقصود به إلغاء الحظر على المعاملات في حساب رأس المال والحسابات المالية لميزان المدفوعات والتي تشمل المعاملات المتعلقة بمختلف أشكال رأس المال المتمثلة أساسا في الاستثمار الأجنبي المباشر، تدفقات محفظة الأوراق المالية والقروض الأجنبية، وكذا إلغاء القيود على معاملات النقد الأجنبي والضوابط الأخرى المرتبطة بهذه المعاملات.

[1] رونالد ماكينون، النهج الأمثل لتحرير الاقتصاد إحكام السيطرة المالية عند التحول إلى اقتصاديات السوق، مرجع سبق ذكره، ص133.
[2] المرجع نفسه، ص132.

ويعرف الانفتاح المالي بمدى قيام القطاع المالي بأداء وظائفه في بيئة خالية من القيود الحكومية (كمية، إدارية أو تنظيمية) التي تقيد منح وتخصيص الائتمان وبيئة خالية من وجود قيود على المعاملات المالية الدولية وعلى سعر الفائدة، ومن وجود عوائق على دخول المصارف الأجنبية ومدى تلاشي القيود المفروضة على أسواق المال (الأسهم والسندات).[1]

الفرع الرابع: مؤشرات الإنفتاح الإقتصادي

سنتطرق في هذا الفرع إلى أولا مؤشر الحرية الاقتصادية ثم مؤشر التنافسية العالمية ثانيا ثم إلى مؤشر الانكشاف الاقتصادي وأخيرا مؤشر الاعتماد التجاري (مؤشر نسبة الاستيراد إلى الناتج الوطني المحلي الإجمالي).

أولا: مؤشر الحرية الاقتصادية

يعتبر مؤشر الحرية الاقتصادية من أهم المؤشرات استخداماً واهتماماً من العاملين في قطاع الإنتاج والاستثمار، وخاصة الشركات الدولية ومؤسسات التنمية والتمويل الدولية، يصدر هذا المؤشر من معهد (هيرتاج) بالتعاون مع صحيفة وول ستريت جورنال (The Wall Street Journal) منذ عام 1995 ويغطي 186 دولة، ويستخدم لغرض قياس درجة التضييق التي تمارسها الحكومة في مواجهة الحريات الاقتصادية لأفراد المجتمع.

ويتكون هذا المؤشر من عشرة مؤشرات فرعية متمثلة في حقوق الملكية الفعالية القضائية، نزاهة الحكومة، العبء الضريبي، الإنفاق الحكومي، الحرية المالية، حرية العمل العمالة الحرة، التحرر النقدي، الحرية التجارية. تمنح لهذه المكونات العشرة أوزانا متساوية ويحتسب المؤشر بأخذ متوسط هذه المؤشرات الفرعية.

ويعتمد هذا المؤشر في قياس درجة الحرية الاقتصادية في الدول من خلال النقاط المتحصل عليها، والتي تتراوح ما بين 1-100، فالدولة التي تقترب إلى 100 نقطة هي الدولة التي تعتبر الأعلى والأفضل في مستوى الحرية الاقتصادية على العكس الدولة التي تقترب إلى 1 نقطة تعتبر هي الأدنى في مستوى الحرية الاقتصادية.[2]

ثانيا: مؤشر التنافسية العالمية

يصدر هذا المؤشر ضمن تقرير التنافسية العالمية سنويا منذ سنة 1979 عن المنتدى الاقتصادي العالمي، والذي تطور في العقود الثلاثة الماضية بحيث أصبح ضمن أهم المؤشرات العالمية ذات المصداقية العالية لتنافسية الدول، وهو مؤشر مركب يشتمل على ثلاث مجموعات من المؤشرات الفرعية وهي مؤشر المتطلبات الأساسية، ومؤشر معززات

[1] سامية عمار، مرجع سابق، ص 201.

[2] مسرحان سليمان وآخرون، المرجع السابق، ص 47.

الكفاءة، ومؤشر القدرة على الابتكار والتقدم العلمي والتقني، ويشمل هذا المؤشر حسب تقرير التنافسية العالمية لسنوات 2005 إلى 2015 ما بين 117 إلى 148 دولة في العالم.[1]

ثالثا: مؤشر الاعتماد التجاري (مؤشر نسبة الاستيراد إلى الناتج الوطني المحلي الإجمالي)

يعد هذا المؤشر ذا دلالة مهمة فيما يتعلق بمدى اعتماد الدولة على الخارج في مقابله الطلب المحلي من السلع والمنتجات وتمثل نسبة الاستيراد إلى الناتج المحلي الإجمالي مؤشرا يعكس درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي، وقد اعتبر اقتصاد الدولة منفتحا للخارج إذا شكلت الاستيرادات نسبة تزيد عن 20% من الناتج المحلي الإجمالي، ويمكن حساب هذا المؤشر حسب المعادلة التالية:

الاستيرادات / الناتج المحلي الإجمالي GPD × 100%

إن ارتفاع نسبة الاستيرادات إلى الناتج المحلي الإجمالي لدولة ما قد لا يكون في حد ذاته دلالة قوية على مدى تبعية تلك الدولة، فقد يكون لمجموعة من الدول النسبة المرتفعة نفسها، ومع ذلك يتمتع بعضها بالاستقلال بينما تعاني الدول الأخرى من التبعية.[2]

رابعا: مؤشر الانكشاف الاقتصادي

يعكس مؤشر الانكشاف الاقتصادي أهمية الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، والعلاقة الاقتصادية مع العالم الخارجي، حيث يشير ارتفاع هذا المؤشر إلى عمق اعتماد الاقتصاد على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاته والحصول على حاجاته من سلع وخدمات، وبالتالي ازدياد تبعيته للخارج ومن ثم إلى مدى حساسية الاقتصاد المحلي للمتغيرات الخارجية كالأسعار العالمية، السياسات المالية والاقتصادية.[3]

- **إحتساب مؤشر الانكشاف الاقتصادي:**

يتم احتساب مؤشر الانكشاف الاقتصادي من خلال العلاقة الآتية:

T= (X+M)/Y) x 100

إذا تجاوزت هذه النسبة 40% يعد الاقتصاد منكشفاً، إن هذا المؤشر يمكن أن يكون تعبير عن حالة متطورة أو ضعيفة للاقتصاد.[4]

[1] هجير زكي، المرجع السابق، ص 64.

[2] سعد عجيل شهاب علاء صابر حليم مترى، يونيو 2015 ، أثر المؤشرات العالمية في اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر – دراسة مقارنة، المجلة العلمية، العدد 58 كلية التجارة، جامعة أسيوط ، مصر ، ص 96.

[3] المرجع نفسه، ص 97.

[4] المرجع نفسه، ص 98.

خامسا: مؤشر الانفتاح التجاري

تعددت الآراء حول إيجاد مفهوم شامل للانفتاح الاقتصادي إلا أن المفهوم الأكثر شمولية هو تعريف صندوق النقد الدولي للانفتاح الاقتصادي والذي عرفه بأنه تحرير القطاع الخارجي الذي يتكون من ميزان المعاملات التجارية الجارية وميزان المعاملات الرأسمالية، أي الانفتاح على تدفقات السلع والخدمات ورؤوس الأموال من وإلى الخارج من كافة القيود والعقبات والتي تتمثل في الضرائب الجمركية والقيود والإدارية والفنية.[1]

الفرع الخامس: آثار الانفتاح الاقتصادي

لا يعني الانفتاح الاقتصادي مجرد إجراء اقتصادي فقط فقد إشتمل كذلك على جوانب عديدة من الكيان الاجتماعي وهذا ما تمخض عنه آثار إيجابية وأخرى سلبية نذكر أهمها فيما يلي:

أولا: الآثار الايجابية [2]

– يؤدي الانفتاح إلى ظهور مراكز قوى جديدة تكتسب نفوذ وأهمية لا يستهان بها ولها هيمنة في توجيه السياسات الاقتصادية ووضع القرارات الهامة.

– إن الانفتاح الاقتصادي في الدول النامية ينشط التجارة بين الدول موفرا منافع لدول فقيرة أخرى، فتحرير الأسواق الرئيسية يمكن أن يساعد بشكل خاص على تخفيض نسبة الفقر.

– أما بشأن تحرير التجارة في الخدمات فإن الكثير من الخدمات الحديثة تساهم في مناخ استثماري جيد يمكنه من مساعدة الدول النامية على بناء مناخ استثماري قوي كي تستطيع شركاتها أن تستفيد من فرص السوق العالمية بنحو أفضل.

ثانيا: الآثار السلبية[3]

– إفتقار الجهاز الحكومي بصفة عامة وشركات القطاع العام بصفة خاصة إلى الخبرات الفنية لتشغيله بعد أن تحولت هذه الأخيرة إلى شركات استثمار أجنبي ومشترك.

– رفع أسعار توريد الحاصلات الزراعية الرئيسية وهو ما يعني زيادة قيمة الدعم الحكومي للسلع الأساسية التي تدخل الخدمات الزراعية في إنتاجها.

---

[1] محمد حسن عودة، دراسة وتحليل العلاقة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي ومدى مساهمته في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى العراق، جامعة البصرة /كليه الإدارة والاقتصاد، ص 56.

[2] محمد علي سلامة، الانفتاح الاقتصادي واثاره الاجتماعية على الأسرة ، دار الوفاء للطباعة، مصر : 2002، ص 83.

[3] مدحت القريشي، التنسية الاقتصادية، دار وائل للنشر، الأردن : 2007، ص 123.

– أثر الانفتاح الاقتصادي إلى تصاعد الواردات بمعدلات رهيبة واحتدمت مشكلة عجز ميزان المدفوعات التي أدت إلى زيادة المديونية.

– الهجرة وتزايد اختلال هيكل العمالة نتيجة نقصها، وكذا نقص العمالة الماهرة والمدربة مما أدى إلى زيادة تعاظم آثار الأزمات نظرا لسهولة تحولها وانتقالها بين الدول.

– تطور وتحسن مستويات تدفقات السلع والخدمات ورؤوس الأموال على المستوى العالمي لصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية.

– وقوع الإقتصاديات الضعيفة في فخ التبعية نظرا لعدم الإلتزام بالتشريعات والقوانين الخاصة بالانفتاح الاقتصادي.

المطلب الرابع: العلاقة بين الإنفتاح التجاري والقدرة التنافسية

إن التطورات العالمية أوضحت أن النظام التجاري العالمي سار في اتجاهين متوازيين، إحداهما التوجه الإقليمي بما ينطوي عليه من تحرر للتجارة بين الدول الأعضاء في التكتل الإقليمي، والآخر هو التوجه الدولي الذي تتبناه منظمة التجارة العالمية والذي يهدف إلى تشجيع التحرير الإقتصادي بين كافة دول العالم ولا يقتصر على منطقة جغرافية معينة.

الفرع الأول: التحرير التجاري على المستوى الإقليمي وإنعكاساته على التنافسية

احتدم التنافس بين الدول لإقامة تكتلات اقتصادية إقليمية لتحقيق درجات عالية من كثافة الاعتماد المتبادل وتقسيم العمل والاستثمارات والتجارة وغيرها، فأدى هذا إلى ظهور كم هائل من التكتلات الاقتصادية في شتى بقاع العالم وظهور حالة من التنافس لتحرير التجارة في إطار هذه الترتيبات الإقليمية الجديدة.

أولا: دوافع التكتل الاقتصادي الإقليمي:

هناك عدة أسباب ومبررات تدفع الدول لتفضيل مشروعات التكامل الإقليمي منها: [1]

أ– **القرب الجغرافي والروابط التاريخية بين شعوب المجموعة:** إن التقارب الجغرافي يعد واحدا من أهم المقومات الضرورية لقيام أي تكامل إقليمي، لكن هذا التجاور الجغرافي لا يكفي وحده لتكوين كيان إقليمي إنما لا بد من توافر روابط قومية معينة بين شعوب هذه الدول.

ب– العامل السياسي: إن العامل السياسي يدفع الأقطار المختلفة إلى تكوين تجمعات إقليمية فيما بينها كوسيلة لدعم استقلالها السياسي ولزيادة قواها التفاوضية حتى يكون لها وزن وثقل في تسيير الأحداث العالمية، لأن ضعف

[1] عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة و المستقبل في الألفية الثالثة، الطبعة الأولى مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص: 25.

المركز التنافسي والتفاوضي للدول في مجالات المعاملات وما يرتبط بها من قواعد تنظيمية ومؤسسية ينتج عنه ضعف في مقاومة آثار التقلبات العالمية.

ج- **العامل الاقتصادي:** ويتمثل في الرغبة القوية لدول التكتل الإقليمي في التصنيع والاستفادة من مزايا التكامل الإقليمي، فكل بلد يستفيد من توسيع السوق أمام منتجاته الصناعية بسبب إزالة القيود والعوائق على حركة دخولها إلى الدول الأخرى في التكتل.

وبما أن التكتل الاقتصادي يؤدي إلى توسيع حجم السوق وبالتالي حجم الإنتاج وتنويعه وهذا ما يتيح قدرا أكبر من الفرص للتشغيل.

ثانيا: انعكاسات التكتلات الإقليمية على التنافسية:

إن تشكيل التكتلات الإقليمية سوف يشجع على التنافس بين الشركات المنتجة قبل قيام التكتل الاقتصادي حيث تكون الرسوم الجمركية مرتفعة مما يساعد على تكوين الاحتكارات وسيطرة الشركات الكبرى على الأسواق وخروج الشركات الصغيرة والأقل كفاءة من المنافسة، وبعد إبرام الاتفاق، واتساع السوق فإن المنافسة تزيد بين الشركات المختلفة وترتفع كفاءتها وكذلك مستوى الإنتاجية ومن شأن ذلك أن يرفع من المستوى التكنولوجي.

فالتكتل الاقتصادي الإقليمي يمكن أن يساهم في إقامة قاعدة تكنولوجية ذاتية قادرة على الاستجابة للاحتياجات المحلية نتيجة لما تتطلبه من قدرات علمية ومادية ومالية واسعة.

كما يعمل التكامل الاقتصادي على زيادة معدلات النمو الاقتصادي للدول الأعضاء وذلك كنتيجة طبيعية لزيادة حجم الاستثمارات واختيار أفضل المواقع لها بعدما أصبح في الإمكان إنشاء مشروعات وفق معايير اقتصادية وليس بصورة عشوائية، علاوة على تشجيع الاستثمارات الأجنبية. [1]

الفرع الثاني: أهمية التنافسية في تحرير التجارة الدولية

تعطي التنافسية في إطار تحرير التجارة العالمية الشركات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير وتجاوز الصعوبات التي تعترضها وبخاصة التمويلية إلى رحابة السوق العالمي وتصدير السلع والخدمات في درجة من التنافس العالمي العادل، وفق نظم وإجراءات عالمية والقدرة على المنافسة وفتح أسواق جديدة.

ويعتمد تحديد مستوى التنافسية للدول على عدد من المؤشرات هي: [2]

[1] إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره ، ص: 60.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 33.

أ– أداء المؤسسات العامة والخاصة: يبحث عن البيئة المؤسسية التي تعد قالباً أساسياً للتنمية، ويتضمن أيضا الإدارة الناجحة والشفافية في القطاعين العام والخاص.

ب– البنية التحتية: يقيس البنية التحتية المتوفرة التي تتيح الترابط السهل والتنمية والإنفتاح والإندماج في الاقتصاد العالمي.

ج–مستوى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي: يعكس مدى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي ودوره في خلق نمو مستدام ودفع عجلة التنمية.

د–الاستثمار الأساسي في رأس المال البشري: إذ أن الاستثمار في مراحل التعليم الأساسية والخدمات الصحية يعد من أساسيات الاقتصاد المنتج والفعال.

هـ– **كفاءة السوق:** ويعد السوق كفؤاً إذا ما أحسن تخصيص موارده لأفضل استخدام متاح لها.

ل–الجاهزية التكنولوجية: مدى قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي أصبح يعتمد أكثر على الجاهزية التكنولوجية للدولة ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات المحققة محليا أو المستوردة.

ي– مدى تطور بيئة الأعمال: ويتضمن مدى نوعية بيئة الأعمال ومدى سير الأعمال والاستراتيجيات لدى الشركات والتي لها دور في تحفيز الإنتاج المتطور.

و–الابتكار: للوصول إلى الاقتصاد التكنولوجي المعرفي المتميز ولخلق إنتاجية مستدامة وكفؤة لا بد أن يعتمد على الابتكار، فأهمية الابتكار تكمن في تنمية القدرة التنافسية في المستقبل وتحسين كفاءة الاقتصاد.[1]

الفرع الثالث: العلاقة بين الانفتاح الاقتصادي والقدرة التنافسية الدولية

إن الانفتاح الاقتصادي يولد الاتفاق إذ نجد أن الاقتصادات المفتوحة تتعرض إلى مخاطر واضطرابات في الأسواق الدولية فإن عدم استقرار سوق العمل يرتبط بالانفتاح الاقتصادي، فضلاً عن ذلك فإن القدرة التنافسية مرتبطة بالانفتاح الاقتصادي، ولكن يعتمد على عوامل أساسية منها الموارد الاقتصادية والبشرية المتاحة والتحسينات التقنية والكفاءات الاقتصادية، كل هذه العوامل تعمل على اكتساب القدرة التنافسية الاقتصادية، فالانفتاح الاقتصادي على بلدان العالم الخارجي يعمل على تقليص الفوائض، مما يؤدي إلى سهولة إنسيابية لرؤوس الاموال الأجنبية، وتعد القدرة التنافسية الاقتصادية العامل المحدد الرئيس للرابحين والخاسرين في البيئة العالمية المعاصرة، باعتباره الإطار الجامع بمختلف الشروط اللازمة لقطف ثمار سياسات التحرير الاقتصادي وفتح الأسواق أمام حركة

[1] عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 34.

السلع بتحرير التجارة الدولية، الذي يمثل تحدياً كبيراً لبلدان العالم وخصوصاً البلدان النامية، فأهمية التنافسية الاقتصادية تكمن في تعظيم الاستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الاقتصاد الدولي والتقليل من سلبياته.[1]

[1] العيساوي، وفاء صباح خدر .(2012)، أثر الانفتاح الاقتصادي في النمو الاقتصادي"، رسالة ماجستير، كليه الإدارة والاقتصاد جامعة الموصل الموصل العراق، ص 30.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

تمثل الدراسات السابقة أحد الأجزاء المهمة من خطة البحث العلمي، وهي تعد بمثابة الجزء الثاني المتعلق بالإطار النظري لمنهج البحث العلمي المقدّم، وترتبط به بصورة مباشرة ووثيقة، وهي تمثل أرضية غنية بالمعلومات لمن لديه الرغبة في التعرف على كل جوانب المشكلة أو الفرضية موضوع البحث.

المطلب الأول: الدراسات السابقة في القدرة التنافسية

سنتطرق في المطلب الأول الي الدراسات التي تناولت القدرة التنافسية والمتمثلة فيما يلي:

الدراسة الأولى:

دراسة سامية السيد محمود بعنوان: دور إدارة المواهب في تعزيز القدرة التنافسية للمنظمات الصناعية "دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية بمدينة العاشر من رمضان"، مقال، مجلة البحوث التجارية، كلية التجارة جامعة الزقازيق، المجلد الخامس والأربعين، العدد الثاني، 2023.

يتناول البحث دور إدارة المواهب في تعزيز القدرة التنافسية للمنظمات الصناعية، وقد أجريت الدراسة على مجموعة من الشركات الصناعية داخل مدينة العاشر من رمضان، وتم إجراء الدراسة الاستطلاعية والتي من خلالها تم التوصل إلى العديد من الظواهر والتي تم من خلالها تحديد مشكلة الدراسة وهي وجود قصور من جانب الإدارة العليا والوسطى والإشراقية تجاه الاهتمام بمواهب العنصر البشرى والذي بدوره أدى إلى قصور في بعض السياسات المتبعة في إدارة المواهب البشرية.

وتم تطبيق الدراسة على المستويات الإدارية العليا والوسطى والإشرافية من خلال استخدام العينة الطبقية العشوائية نظرا لزيادة كبر حجم مجتمع الدراسة على عينة مقدارها (374) مفردة وذلك باستخدام قائمة الاستقصاء لجمع البيانات الأولية، كما تم تحليل البيانات وفقا للأساليب الإحصائية الوصفية والتحليلية.

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة: وجود أثر ذو دلالة احصائية بين إدارة المواهب والقدرة التنافسية للمنظمات الصناعية، كما توصلت الدراسة أيضا إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين اتجاهات المستقصى منهم نحو مستوى ممارسات إدارة المواهب.

وفي ضوء ما تم التوصل إليه من نتائج فقد أوصت الدراسة بعدة توصيات منها: استحداث إدارة للمواهب البشرية ضمن الهيكل التنظيمي للمنظمة، وتفعيل دور إدارة المواهب بالشركات الصناعية من خلال تصميم البرامج التي

تعمل على جذب وتوظيف وتنمية وتطوير المواهب والاحتفاظ بالمواهب المناسبة وضع الإستراتيجية للمحافظة على أفضل العاملين الموهوبين.

الدراسة الثانية:

دراسة علي غزيباون، بعنوان أساليب تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2015.

تهدف هذه الدراسة إلى البحث عن الآليات التي تسمح بتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتتمثل نتائجها في:

– تختلف الاستراتيجيات المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق الميزة التنافسية تبعا لسلوكها الاستراتيجي ونمط تفاعلها مع المتغيرات البيئية.

– تتعرض المؤسسات عموما والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لفقدان تنافسيتها كنتيجة طبيعية لتقليد قدرات المنافسين، ويعد الإبداع الهادف إلى التحسين المستمر في جودة المنتجات أو تقديم منتجات جديدة أو التغيرات البيئية من خلال تبني نظام اليقظة الاستراتيجية، لكي تحد من الآثار التي تلحقها المخاطر الناجمة عن فقدان المزايا التنافسية.

– يتطلب بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في السوق، في ظل الانفتاح الذي تعرفه الجزائر تحقيق مستويات عالية من التنافسية، وذلك من خلال تحديد رسالة ورؤية المؤسسة، غايتها وأهدافها من خلال تحليل استراتيجي.

الدراسة الثالثة:

دراسة ثائر سعدون محمد وآخرون: بعنوان دور الخدمات المصرفية الالكترونية في تحقيق الميزة التنافسية للمصارف الخاصة، مذكرة دكتوراه، جامعة ديالى، العراق، 2018.

هدفت هذه الدراسة إلى العلاقة التي تربط بين الخدمات المصرفية والميزة التنافسية، إذ تمثلت مشكلة البحث في تحديد طبيعة الدور الذي يمكن أن تلعبه الخدمات المصرفية الإلكترونية في تحقيق المكانة التنافسية للمصارف الخاصة، ومدى تبني المصرف لهذه الخدمات ،وقد استخدمت استمارة الاستبيان كأداة لجمع البيانات، وتوزيع (42) استمارة لعينة البحث، وتم تحليل البيانات باستخدام برنامج (spss)، واستخدام عدد من الأساليب الإحصائية

لاختبار فرضيات البحث وتوصل البحث إلى مجموعة من الاستنتاجات كان أهمها وجود علاقة ارتباط وتأثير بين القديم المصرف للخدمات المصرفية الالكترونية وتحقيق الميزة التنافسية.

المطلب الثاني: الدراسات السابقة في المؤسسات الاقتصادية

سنتطرق في المطلب الثاني الي الدراسات التي تناولت المؤسسات الاقتصادية والمتمثلة فيما يلي:

الدراسة الأولى:

دراسة ثامر دليلة، بعنوان: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الجزائر (2003-2013)، مذكرة مقدمة كجزء لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية واقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014.

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على الجهود المبذولة من طرف الدولة الجزائرية في إطار استراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات أثرها في الميزان التجاري.

ولقد استخدم المنهج التحليلي، وأما الأدوات المستخدمة فتمثلت في الكتب والمذكرات والملتقيات والبرامج الإحصائية.

ولقد كانت النتائج كالآتي:

- أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا فعالا في دعم الصادرات من خلال سد جزء من حاجة الطلب المحلي، وبالتالي إتاحة فرصة أكبر لتصدير الانتاج الخاص بالمؤسسات الكبيرة، وذلك لما تتميز به من نسبية ووفورات اقتصادية، أو من خلال تصدير منتجاتها مباشرة وبذلك تساهم في توفير العملة الصعبة.

الدراسة الثانية:

دراسة حدادي كلثوم، عزاوي عبد الباسط، بعنوان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – المأمول والواقع دراسة تحليلية خلال الفترة 2006-2019، جامعة تامنغست (الجزائر).

تعتمد الجزائر في السنوات الأخيرة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصادية والاجتماعية وتنوع الاقتصادي، لذلك جاءت الضرورة لتسليط الضوء على مفهوم هذه المؤسسات وتعددها وتوزيعها بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي للإحصائيات صادرة عن وزارة الصناعة والمناجم.

وقد تم توصل للنتائج أبرزها لا يوجد مفهوم موحد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيطرت قطاع الخدمات، تمركز المؤسسات في مناطق الشمالية وشبه تهميش للمناطق الأخرى، توزيع المؤسسات غير متزن.

الدراسة الثالثة:

دراسة مروة صوار، زبير عياش، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز الشمول المالي دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (2017–2020)، مقال منشور على مجلة العلوم الإنسانية لجامعة أم البواقي، 2021.

هدفت الدراسة إلى إبراز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تعزيز الشمول المالي خلال الفترة الممتدة من (2017 -2021).

حيث أصبح الشمول المالي محور اهتمام العديد من الحكومات من بينها الجزائر لوجود علاقة بين الشمول المالي والنمو الاقتصادي، وأنه من الصعب تصور استدامة واستقرار مالي وفي ظل وجود نسبة كبيرة من المؤسسات المستبعدة من النظام الاقتصادي، لهذا تم التركيز على عملية إيصال الخدمات المالية إلى جميع شرائح المجتمع، وتمكين المؤسسات الاقتصادية من الحصول على التمويل باعتباره من أهم معوقات النمو لديها، والتي بدورها تعد من أهم محركات النمو الاقتصادي التي تعتمد عليها الجزائر في توفير مناصب الشغل والحد من انتشار البطالة، والمساهمة في خلق القيمة المضافة وترقية الصادرات وتحسين تنافسية اقتصادها.

المطلب الثالث: الدراسات السابقة في الانفتاح الاقتصادي

سنتطرق في المطلب الثالث إلى الدراسات التي تناولت الانفتاح الاقتصادي والمتمثلة فيما يلي:

الدراسة الأولى:

دراسة بن سليمان محمد: أطروحة دكتوراه في كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجلفة 2019– 2020، تحت عنوان أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة تحليلية قياسية مقارنة مع بعض الدول النامية خلال الفترة 1980–2016.

باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة المتباطئة ARDL، ومن بين النتائج المتوصل إليها وجود علاقة طويلة المدى بين معدل الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر مقارنة مع بعض الدول النامية،

كما أظهرت النتائج أن الانفتاح التجاري ورأس المال البشري والمادي يؤثر إيجابيا في النمو الاقتصادي مقارنة مع بعض الدول النامية.

الدراسة الثانية:

دراسة فرحول ميلود، بوكدرون يوسف، بعنوان: دراسة العلاقة الديناميكية بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980–2017)، مجلة الاقتصاد الجديد، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، 2020.

تهدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة العلاقة الديناميكية بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980-2017)، ومن خلال استخدامنا لتقنيات القياس الفني وبالاعتماد على بيانات سلاسل زمنية سنوية بعدد 37 مشاهدة وبالاستعانة ببرنامج Eviews .

توصلت الدراسة إلى وجود علاقة ايجابية بين متغير الانفتاح التجاري والمتغير التابع المتمثل في النمو الاقتصادي على المدى البعيد في الجزائر، هذا وتؤكد جذور النظرية الاقتصادية وبداية من الإسهامات الفكرية التقليدية أن تبني سياسة الانفتاح التجاري يعتبر كمحرك للنمو الاقتصادي، كما بررت ذلك الكثير من النماذج الحديثة والتي سلطت الضوء على طبيعة هذه العلاقة، إذ توصلت بأن هذا التوجه التجاري يمنح الدول الكثير من المزايا تتجسد أهمها في تمكين القطاعات الإنتاجية استغلال مواردها المتاحة والممكنة استغلالا أمثلا يرقى بها لبلوغ مستوى الأحجام المثلى وما يرافقها من تحكم في التكاليف لتصبح قادرة على تصريف فوائض إنتاجها إلى الأسواق الخارجية بكل كفاءة، فضلا عن دعمها لفنون الإنتاج.

الدراسة الثالثة:

دراسة دليلة طالب: بعنوان: الانفتاح التجاري وأثره على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية للفترة 1980–2017، مقال منشور في مجلة الباحث الاقتصادي التي تصدر عن جامعة تلمسان سنة 2017.

وهدفت الدراسة إلى تبيان مدى تأثير الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2017، بالاعتماد على نموذج المربعات الصغرى المصححة كليا لحل مشكلة الاعتماد الذاتي وتحيز المعلمات.

وتوصلت الدراسة إلى أن سياسية الانفتاح التجاري المنتهجة في الجزائر لن تؤدي إلى الرفع من معدلات النمو الاقتصادي على المدى الطويل، نظرا لضعف البنية التصديرية، وكذا ضعف الجهاز الإنتاجي، ويتوقف تأثير سياسة الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر بالدرجة الأولى على أداء الصادرات النفطية.

الدراسة الرابعة:

دراسة بسطالي حداد ونويبات عبد القادر، مقال بعنوان: أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2018، منشور في مجلة دراسات العدد الاقتصادي التي تصدر عن جامعة المسيلة سنة 2019.

هدفت الدراسة إلى محاولة قياس أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2018 بالاعتماد على برنامج التحليل الإحصائي القياسي لتطبيق الأساليب الإحصائية والقياسية لبناء النموذج.

وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين سياسة الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، أي أن هناك أثر ايجابي لسياسة الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر.

المطلب الرابع: الدراسات السابقة في العلاقة بين القدرة التنافسية والإنفتاح الإقتصادي

الدراسة الأولى:

دراسة عبد الله ياسين، بعنوان: دور الانفتاح التجاري في تحقيق التنمية ورفع القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، المركز الجامعي تندوف، 2016 .

هدفت الدراسة إلى تحليل الدور الذي تمارسه سياسة الانفتاح التجاري في الاقتصاد الجزائري وإبراز الإطار المفاهيمي للتنافسية ويتم معرفة نقاط القوة والضعف في الاقتصاد الجزائري وكذا تتبع ترتيب الجزائر في المؤشرات الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي.

أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في إيجاد العلاقة التي تربط ما بين سياسة الانفتاح التجاري وعلاقتها بالتنمية الاقتصادية وما مدى قدرة الاقتصاد الجزائري على التنافسية الدولية.

تهدف الدراسة إلى تحليل وتقدير التجارة الخارجية من خلال دراسة مؤشر تنافسية الجزائر وأثره على مستوى التنمية، وهذا بتبيان أثر قطاع المحروقات المكون الأساسي للصادرات الجزائرية.

وبناءا على الإشكالية والتي صغناها فإننا سنعتمد المنهج الاستنباطي من خلال وصف وتحليل ظاهرة النمو الاقتصادي وعلاقتها بالتجارة الخارجية عموما وبصفة خاصة مع الصادرات والتنافسية الدولية، كما سنعتمد المنهج التحليلي في تحليل معطيات ومؤشرات التنافسية للاقتصاد الجزائري.

كما يمكننا حصر أهم نتائج الدراسة في العناصر التالية:

– رغم الإصلاحات التي باشرتها الجزائر في كل الميادين ورغم تحسن بعض المؤشرات الكلية ورغم السيولة الهامة، إلا أن الاقتصاد الجزائري ما زال بعيدا عن منافسة الاقتصاديات الأخرى بما فيها الأوربية بدليل المركز المتدني للجزائر بخصوص القدرة التنافسية المنشور في مختلف التقارير الدولية، حيث تظهر مؤشرات التنافسية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي الضعف النسبي في تنافسية الاقتصاد الجزائري، الأمر الذي يوضح سعيها وتركيزها على عناصر هذه المؤشرات من أجل تخطي هذه المرحلة واللحاق بركب الدول في مجموعة الكفاءة .

– إن الدرجة العالية من الانفتاح التجاري تؤدي إلى رفع القدرة التنافسية للدولة من خلال النتائج الايجابية لهذه السياسة على بعض مؤشرات التنافسية الدولية، باعتبار أن النمو الاقتصادي يزداد بعوامل من خارج الاقتصاد بنسب أكبر من العوامل الداخلية، مما يؤدي إلى التأثير الايجابي على رفع أداء الدول واحتلالها مواقع مهمة في الأسواق الدولية .

– تميز البيئة الاستثمارية في الجزائر بالعديد من العراقيل والمعوقات، ولقد صنفت الجزائر عالميا من بين الدول التي تحتل المراتب الأخيرة حسب المناخ الاستثماري.

الدراسة الثانية:

دراسة د.عايشي كمال، د. زعلاني محمد، بعنوان: دراسة تقييمية لتنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل تحديات الانفتاح الاقتصادي مع التطبيق على بعض الصناعات التحويلية، جامعة باتنة 1، مقال منشور على مجلة الإقتصاد الصناعي، العدد 10 جوان 2016.

شهد الاقتصاد العالمي حاليا جملة من التحولات شملت مختلف المجالات واتجهت في معظمها نحو المزيد من التحرر.

ومما لا شك فيه أن الاقتصاد الجزائري لا يعيش بمعزل عن التطورات العالمية التي تتسم بتنافسية عالية ومعولمة باعتباره جزء لا يتجزأ عن هذا العالم، ومن هذا المنطلق أصبح من الضروري أن تعمل الجزائر على إيجاد موقع لها وسط هذه المنافسة القوية التي لا مكانة فيها للضعيف.

وباستخدام مؤشرات قياس تنافسية الصادرات الصناعية كمؤشر التخصص BALASSAJ ومؤشر التخصص الدولي لLAFAY .

و خلصت الدراسة، أن الاقتصاد الجزائري عموما والصادرات الصناعية خاصة مازالت تعاني من نقص في القدرة التنافسية أمام المنتجات والمؤسسات الأجنبية، وأن الدولة فيها لم تقم بالدور الفعال لدعم القدرة التنافسية لاقتصادياتها .

وهذا يستلزم بالأساس تفعيل دور الدولة، بحيث لا يقتصر على النظرة التقليدية للاستثمار في الأصول المادية من بنى تحتية ومباني ومعدات وتجهيزات، بل يتعدى إلى الاستثمار في الأصول غير المادية (المعرفة ورأس المال البشري).

خلاصة الفصل:

يشكل الإنفتاح الاقتصادي ظاهرة عالمية تُلقي بظلالها على مختلف القطاعات الاقتصادية، بما في ذلك المؤسسات، وتُصبح القدرة التنافسية للمؤسسات في ظل هذا الانفتاح مفتاحًا لضمان بقائها وازدهارها.

حيث تُشير القدرة التنافسية إلى قدرة المؤسسة على تحقيق أهدافها الاقتصادية في ظل وجود منافسة قوية، وتعتمد هذه القدرة على مجموعة من العوامل، ويؤدي ذلك إلى زيادة حدة المنافسة بين المؤسسات في ظل الإنفتاح الإقتصادي، مما يشكل تحديا كبيرا لقدرتها على التنافس، وتتمثل أهم تأثيرات الانفتاح الاقتصادي على القدرة التنافسية.

الفصل الثاني

الجانب التطبيقي للدراســـة

مقدمة الفصل:

إن التحولات الاقتصادية التي مر بها العالم خاصة بعدة ظهور الإنفتاح الإقتصادي جعل إقتصاديات الدول تمر في تذبذبات ومنعرجات حاسمة، مما جعل جل إقتصاديات العالم تتأثر بها، وقد أصبحت المؤسسات الكبرى تفرض قوانينها الخاصة في وسط تعددت فيه التقنيات وتطورت وتوافرت فيه المعلومات واختلفت، وتعدت فيه كافة الحدود الجغرافية.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لم يعد لها فرصة للهروب من منطق المنافسة الشديدة ومن الضروري عليها أن تكون لها تنافسية عالية وحرص شديد على البحث عن أسواق جديدة، ولا بد من وجود سياسات لدعمها، وأن تتجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو تقوية القدرة التنافسية لمنتجاتها.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودرجة الانفتاح الاقتصادي في الجزائر

يهدف هذا المبحث للاطلاع على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومدى اهتمام الدولة بهذا النوع من المؤسسات باعتبارها الركيزة الأساسية للنهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الاقتصادية، وتكمن أهمية الم بحث في أنه يعالج موضوعا من أهم الموضوعات على الساحة الاقتصادية في الجزائر.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائـــــر

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هامًا في الاقتصاد الجزائري، حيث تساهم بشكل كبير في الناتج المحلي الإجمالي، وتوفر فرص عمل لعدد كبير من الأشخاص.

الفرع الأول: تعريف وتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المشرع الجزائري:

إن الجزائر مثلها مثل الدول الأخرى الذي غاب عليها تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أصدر المشرع الجزائري من خلال القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422هـ والموافق 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية (PME)، فحسب المادة الخامسة من هذا القانون عرف (PME)"مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 عاملا، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون ومليارى (2) دينار أو يكون حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار.

عرفت المادة السابعة من القانون السابق (PME) بأنها مؤسسة تشغل من واحد (01) إلى تسعة (09) عمال وتحقق رقم أعمالها أقل من عشرين (20) مليون دينار أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار"، غير أن قانون 02-17 المؤرخ في 11 ربيع الثاني 1438 هـ والموافق 10 يناير 2017 المتضمن القانون التوجيهي لترقية (PME)، حافظ على نفس التعريف السابق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعداد عمالها، بينما تغير رقم أعمالها، وهذا حسب المادة الخامسة "لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة (04) ملايير دينار جزائري، ويتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار (1) دينار جزائري،[1] ويمكن تلخيص التعريف في الجدول رقم (01):

[1] يعقوب بن حدة، الآليات القانونية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مستجدات القانون الجزائري، يوم 28 نوفمبر 2019، جامعة تيزي وزو، ص 32.

الجدول رقم (01): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المشرع الجزائري

التصنيف	عدد العمال	رقم الأعمال	الحصيلة السنوية
مؤسسة صغيرة	من 01 إلى 09	أقل من 20 مليون دج	لا يتجاوز 10 مليون
مؤسسة صغيرة	من10 إلى 49	أقل من 200 مليون دج	لايتجاوز100 مليون
مؤسسة متوسطة	من50 إلى250	ما بين 200 مليون دج و02 مليار دج	ما بين 100 مليون دج و 500 مليون دج

المصدر: المواد 05- 06- 07 من القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12/12/2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد ،77، 15 ديسمبر، ص06.

الفرع الثاني: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائـــــر

أولا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب نوع القطاع وشخصيتها القانونية.

إن قطاع المؤسسات الصغيرة ومتوسطة في الجزائر يتكون من مؤسسات عامة ومؤسسات خاصة، وسيتم توضيح مكونات قطاع هذه المؤسسات في الجزائر للسنوات 2010-2022 من خلال الجدول التالي:

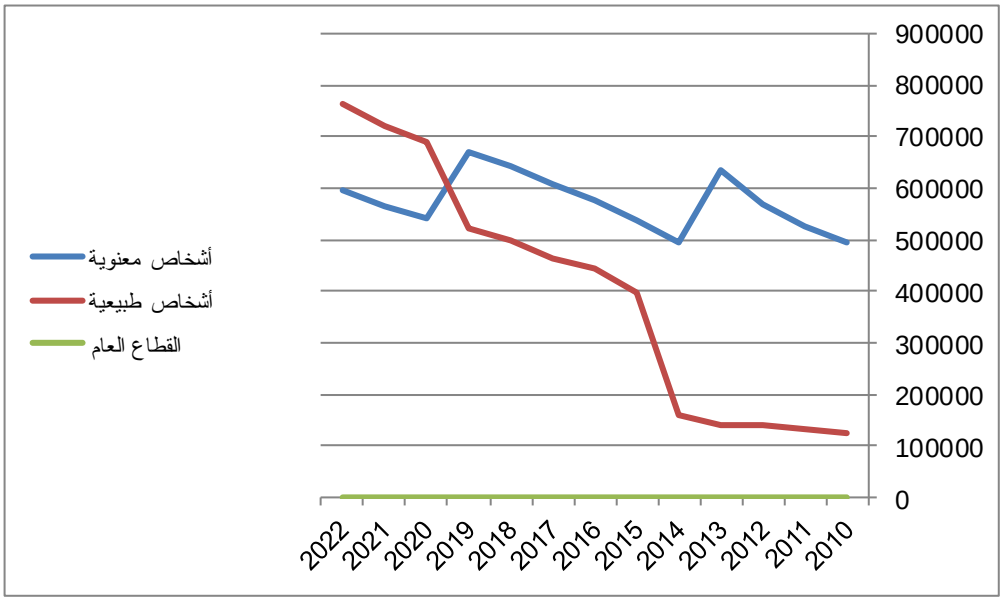
الجدول (02): توزيع (PME) حسب نوع القطاع وشخصيتها القانونية (2010-2022).

	القطاع الخاص		القطاع العام	المجموع
	أشخاص معنوية	أشخاص طبيعية		
2010	**494800**	**123715**	**557**	**619072**
2011	**527990**	**130747**	**572**	**659309**
2012	**570985**	**140290**	**557**	**711832**
2013	**635090**	**142169**	**557**	**777.816**
2014	**496989**	**159960**	**542**	**852.053**
2015	**537901**	**396136**	**532**	**934.569**
2016	**575906**	**446325**	**390**	**1.022.621**
2017	**609344**	**464892**	**267**	**1.074.503**
2018	**643493**	**498109**	**261**	**1.141.863**
2019	**671267**	**521829**	**243**	**1.193.339**
2020	**541461**	**689383**	**229**	**1.23.073**
2021	**565645**	**720495**	**225**	**1.286.365**
2022	**596811**	**762769**	**223**	**1.359.803**

المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم: "نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات من 2010-2022، موقع وزارة الصناعة والمناجم، المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، العدد رقم 40، وثيقة الكترونية متوفرة على الرابط: **https://www.industrie.gov.dz** ، تاريخ الاطلاع: 2024/05/08.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أنه في نهاية 2021 بلغ إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1286140 مؤسسة، حيث بلغت نسبة المؤسسات الخاصة 99.98% كأعلى نسبة مقارنة بنسبة المؤسسات العامة التي بلغت نسبتها 0.02%، توزعت المؤسسات العامة على أشخاص أو مؤسسات طبيعية بنسبة 56% ومؤسسات معنوية بنسبة 43.97 %و23.60% مهن حرة وكذلك 23.37% كأنشطة حرفية، كل هذا دليل على قدرة الأفراد والمؤسسات في الحصول على القروض والمساعدات المالية بسهولة واستخدام المنتجات المالية في عملية الاستثمار، ونلاحظ أيضا أن الزيادة المستمرة لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمرور السنوات، حيث وصلت في نهاية سنة 2022 إلى 1.359.803 مؤسسة وكانت السيطرة المطلقة للقطاع الخاص بـ 1359580 بشقيه المعنوي والطبيعي 596811 و762769 على التوالي، أما التابعة للقطاع العام فبلغ عددها 223 مؤسسة.

الشكل رقم 01: يمثل توزيع (PME) حسب نوع القطاع وشخصيتها القانونية (2010-2022).



المصدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 02.

ثانيا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب حجمها في الجزائر

الجدول رقم (03): توزيع (PME) حسب حجمها في الجزائر (2021-2022)

نوع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة			
	2021	النسبة (%)	2022	النسبة (%)
مؤسسة مصغرة (عدد عمال أقل من 10)	1.733.641	%97	1.358.683	98.47
مؤسسة صغيرة (عدد عمال من 10 إلى 49 عامل)	51788	%2.6	982	1.34
مؤسسة متوسطة (عدد عمال من 50 إلى 249 عامل)	8937	%0.4	138	0.19
المجمـــوع	**1794366**	**%100**	**1.359.803**	**%100**

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم **https://www.industrie.gov.dz**، تم الإطلاع عليه بتاريخ: 10/05/ 2024.

من الجدول نلاحظ أن حصة الأسد في سنتي 2021 و2022 تحتلها المؤسسات المصغرة بنسبة 97 % و98% تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة تتراوح بين 2.6% و1.34% وأخيرا المؤسسات المتوسطة بنسبة 0.4 % إلى 0.19% تأتي المؤسسات المتوسطة.

ومن الملاحظ أيضا إرتفاع في نسبة المؤسسات المصغرة على حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2021 و2022.

ثالثا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المعنوية) حسب نوع النشاط

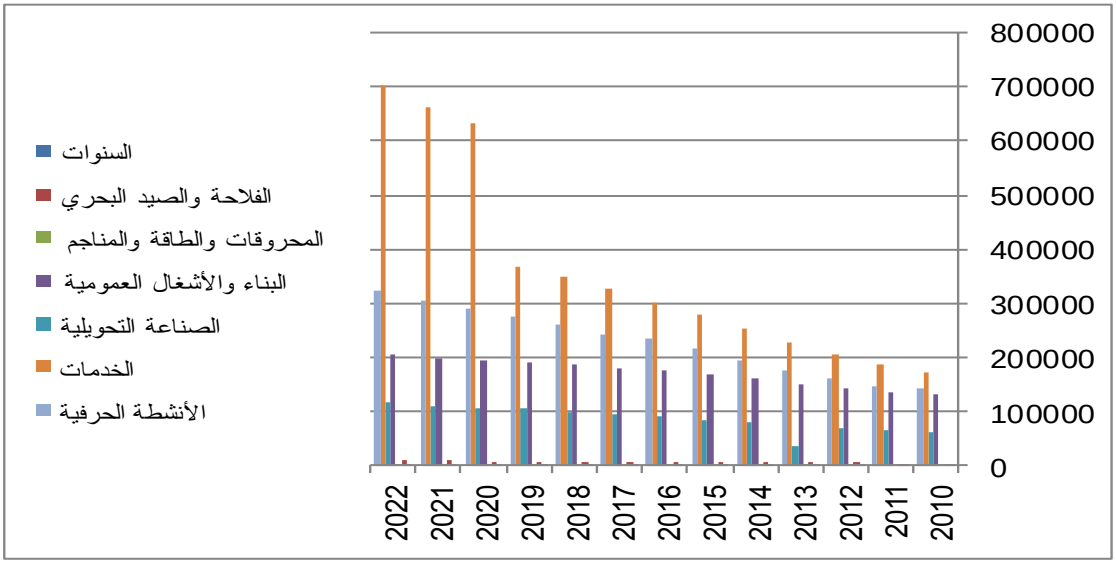
يرتكز نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر بصفة خاصة على خمسة (05) قطاعات رئيسية موضحة في الجدول أدناه الذي يبين توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط وذلك في الفتـــرة من 2010-2022.

الجدول رقم (04): توزيع (PME) المعنوية حسب طبيعة النشاط في الجزائر سنة 2010-2022

السنوات	الفلاحة والصيد البحري	المحروقات والطاقة والمناجم	البناء والأشغال العمومية	الصناعة التحويلية	الخدمات	الأنشطة الحرفية
2010	3806	1870	129762	61228	172653	141460
%	0.74	0.36	25.3	11.94	33.66	27.58
2011	4006	1956	135752	63890	186157	146881
%	0.75	0.35	25.1	11.81	34.43	27.16
2012	4277	2052	142222	67517	204049	160764
%	0.73	0.35	24.39	11.58	35	27.58
2013	4616	2259	150910	37037	228592	175676
%	0.76	0.37	25.11	6.55	38.02	29.22
2014	5038	2439	159775	78108	251629	194562
%	0.72	0.35	23.03	11.26	36.28	28.05
2015	5625	2639	168557	83701	277379	217142
%	0.74	0.34	22.26	11.05	36.63	28.68
2016	6130	2767	174848	89597	302564	235242
%	0.75	0.34	21.5	11.01	37.2	28.92
2017	6599	2887	179303	94930	325625	242322
%	0.77	0.33	21	11.11	38.15	28.38
2018	7068	2981	185121	99865	348458	260652
%	0.77	0.32	20.42	11.02	38.45	28.76
2019	7481	3066	190170	103693	367100	274554
%	0.78	0.32	20.05	10.93	38.72	28.95
2020	7690	3115	193964	106121	631459	288724
%	0.62	0.25	15.72	8.6	51.2	23.41
2021	7927	3241	199318	109919	662130	303605
%	0.61	0.25	15.47	8.55	51.4	23.59
2022	8322	3369	204438	115921	703445	324085
%	0.61	0.24	15.01	8.51	51.65	23.8

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم **https://www.industrie.gov.dz**، تم الإطلاع عليه بتاريخ: 10/05/ 2024.

الشكل رقم (02): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط للفترة (2010 –2022)



المصدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 04.

من خلال الشكل أعلاه يتبين أن قطاع الخدمات يستحوذ على أعلى نسبة إذ بلغت 51.65% من مجمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2022، ويعود التوجه إلى هذا القطاع لنسبة الربح السريع الذي يعود به هذا القطاع ونسبة المخاطرة القليلة بالإضافة إلى قلة رؤوس الأموال التي يتطلبها هذا القطاع.

ونلاحظ أن قطاع الأنشطة الحرفية يحتل المرتبة الثانية بعد قطاع الخدمات بنسبـــــة تتراوح بين 23 و29% وذلك لسهولة الاستثمار فيه، فضلا عن إمكانية ممارسة أنشطته بشكل فردي.

ويأتي قطاع البناء والأشغال العمومية في المرتبة الثالثة والذي كان يستولي على المرتبة الأولى في بداية الألفينات إذ بلغ نسبة 25% سنة 2011، ليليه بعد ذلك قطاع الصناعة التحويلية، وهذا نظرا لأن المستثمرين لا يملكون الخبرة اللازمة لتوجيه استثماراتهم في مجال الصناعة التحويلية بالإضافة إلى الخوف من المخاطرة في مثل هذه المشاريع أما بالنسبة لقطاع الفلاحة والصيد البحري وقطاع الطاقة والمناجم يعتبر ضئيل جدا.

ومن خلال الجدول كذلك يتبين لنا زيادة مستمرة في نسبة قطاع الخدمات من 2010 إلى 2022 مع إنخفاض في نسبة باقي القطاعات، وهذا راجع إلى أن هذا القطاع أكثر جاذبية بالنسبة للمستثمرين في الجزائر نظرا لـ (الربح السريع قلة المخاطرة، سهولة التسيير...الخ).

رابعا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المنطقة

الجدول (05): توزيع (PME) حسب المنطقة في الجزائر 2010- 2022.

السنوات/المناطق	الشمال		الهضاب العليا		الجنوب	
2010	219270	59.37	112335	30.42	37.714	10.19
2011	232664	59.39	119146	30.41	39951	10.19
2012	248985	59.24	128316	30.54	42816	10.19
2013	272859	59.39	140201	30.52	46354	10.08
2014	344405	69.30	108912	21.91	43672	8.78
2015	373337	69.40	118039	22.95	46525	8.61
2016	400615	69.56	125696	21.83	49595	8.61
2017	424659	69.69	1333177	21.86	51508	8.45
2018	447817	69.59	141465	21.98	54211	8.42
2019	830438	69.59	262340	21.98	105656	8.43
2020	856779	69.58	270736	22.00	103558	8.41
2021	894882	69.56	283416	22.03	108068	8.40
2022	945153	69.51	300745	22.12	113905	8.38

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم : "نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات 2010-2022، موقع وزارة الصناعة والمناجم المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية 2024، وثيقة الكترونية متوفرة على الرابط: **https://www.industrie.gov.dz** ، تاريخ الاطلاع 08/05/2024 .

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن التوزيع الجغرافي لمنطقة الشمال يضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بنسب شبه ثابتة نسبيا عند 69%،ثم تأتي في المرتبة الثانية الهضاب العليا وكانت النسبة محصورة ما بين 21 % و 22%، أما منطقة الجنوب فنلاحظ تدني عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أن العدد ثابت نسبيا عند 8%، هذا التباين بين المناطق كان له أثر على توزيع البنوك والمؤسسات المالية وحتى الصرافات الآلية بين منطقة وأخرى، وأن هذه الأخيرة تحاول تعزيز الشمول المالي من خلال إيصال الخدمات والمنتجات لكافة شرائح المجتمع المختلفة حتى المناطق الريفية والصحراوية والمعزولة، وهذا ما يعني ضعف في سياسة التوازن الجهوي، وعدم نجاح السياسات المتعاقبة الخاصة بتنمية الجنوب والهضاب العليا.

ومن حيث الكثافة يبلغ المتوسط الوطني للشركات الصغيرة والمتوسطة حوالي 26 شركة صغيرة ومتوسطة (جميع الحالات مجتمعة) لكل 1000 نسمة:

- 32 شركة صغيرة ومتوسطة خاصة لكل 1000 ساكن في شمال البلاد.
- 22 شركة صغيرة ومتوسطة خاصة لكل 1000 ساكن في منطقة الشرق.
- 25 شركة صغيرة ومتوسطة خاصة لكل 1000 ساكن في منطقة الجنوب.

الفرع الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم روافد التنمية الاقتصادية فهو يساهم في تطوير الاقتصاد الوطني، وفي ما يلي جانب من مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني للسنوات 2010-2022.

أولا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب شغل

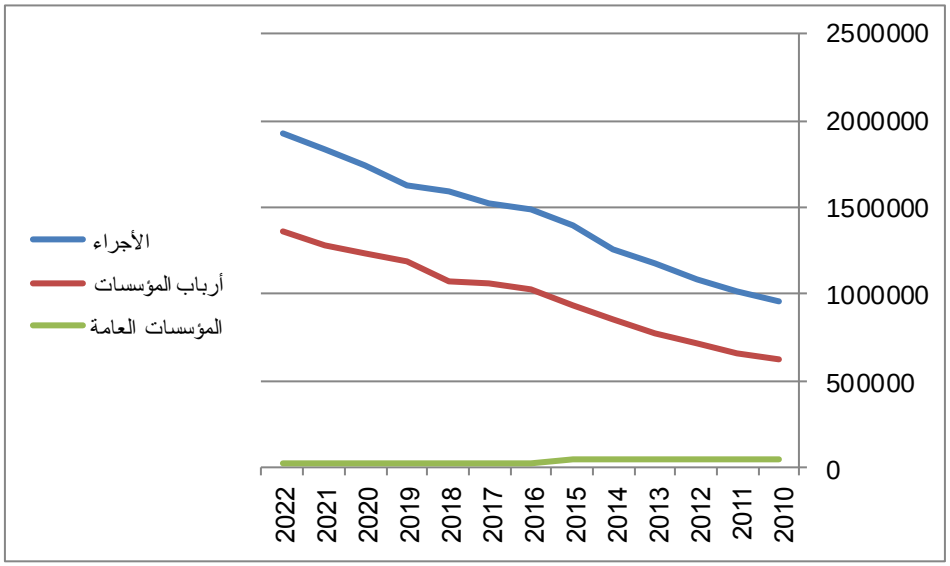
شهد هذا القطاع منعرجا هاما بصدور مرسوم توجيهي حامل لقانون ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معززا بمواد تفصيلية تدل على تجند للنهوض بهذا القطاع اعترافا بأهميته، مبرزا دور السلطات لتشجيع عملية خلق مؤسسات من هذا الحجم.

الجدول 06: تطور مناصب الشغل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر للفترة (2010-2022)

السنوات	نوعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة			المجموع	مقدار التطور
	المؤسسات الخاصة		المؤسسات العامة		
	الأجراء	أرباب المؤسسات			
2010	958515	618515	48656	1625686	5.11
2011	1017374	658737	48086	1724197	6.05
2012	1089467	711275	47375	1848117	7.18
2013	1176377	777259	48256	2001892	8.32
2014	1259154	851511	46567	2157232	7.75
2015	1393256	934037	43727	2371020	9.91
2016	1489443	1022231	29024	2540698	7.15
2017	1517990	1060289	23679	2301958	4.51
2018	159161 4	107453	22197	2724264	2.59
2019	162608 0	171701	20955	2818736	5.92
2020	173777 4	1230844	20898	2989516	3.59
2021	1828720	1286140	20108	3134968	4.86
2022	1928633	1359580	19608	3307821	5.51

المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم : "نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات من 2010 إلى 2022، موقع وزارة الصناعة والمناجم المديرية العامة لليقضة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية مارس 2024، وثيقة الكترونية متوفرة على الرابط: **https://www.industrie.gov.dz** تاريخ الاطلاع: 10/05/2024.

الشكل رقم 03 : تطور مناصب الشغل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر للفترة (2010-2022)



المصدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 06.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ ما يلي:

تزايد مستمر لعدد مناصب العمل التي تم استحداثها من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالجزائر حيث انتقلت من 1517990 منصب شغل في سنة 2017 إلى 1828720 منصب شغل في سنة 2021، وهي زيادة معتبرة مما تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محور اهتمام ودعم الحكومة ومختلف هياكل الدعم.

- المساهمة الفعالة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في توفير مناصب الشغل باعتباره هدف من أهداف الشمول المالي لمساعدة الفقراء ومحدودي الدخل حيث تطرح هذه المؤسسات العديد من المناصب كل حسب مؤهلاته.

في حين نلاحظ تراجع عدد العمال بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة من 23679 منصب في سنة 2017، بنسبة 0.91 % إلى 20108 منصب في سنة 2021، بنسبة 0.64%.

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام

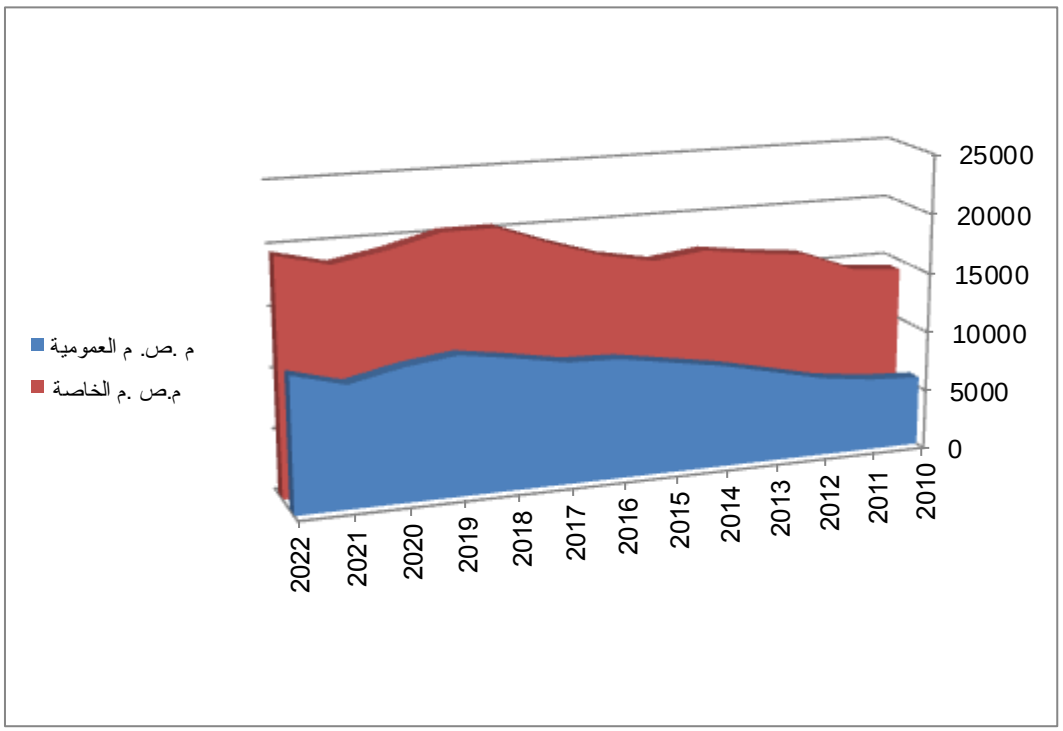
الجدول رقم 07: تطور الناتج الداخلي الخام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2021

الوحدة: مليار دينار جزائري

السنوات	الناتج الداخلي الخام ل. م .ص. م العمومية	النسبة %	الناتج الداخلي الخام ل. م.ص .م الخاصة	النسبة %
2010	5813.68	11.32	141213.2	29.03
2011	6060.8	12.19	14588.97	29.34
2012	6606.4	12.96	16209.6	30.95
2013	7580.43	14.24	16647.9	31.28
2014	8526.58	16.38	17228.6	33.10
2015	9237.87	19.67	16712.67	35.59
2016	9945.92	20.56	17514.63	36.20
2017	10106.76	18.67	18876.17	34.86
2018	10886.62	18.49	20452.32	34.73
2019	11540.6	20.39	20428.34	36.09
2020	10987.16	15.23	19325.69	26.78
2021	10054.03	14.12	18548.23	26.06

المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم: "نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات من 2010 إلى 2021، موقع وزارة الصناعة والمناجم المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، وثيقة الكترونية متوفرة على الرابط : **https://www.industrie.gov.dz**، تاريخ الاطلاع 10/05/2024.

الشكل رقم 04: يمثل تطور الناتج الداخلي الخام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2021



المصـــدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 07.

من خلال الجدول نلاحظ أن نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الناتج المحلي الخام تمثل نسبة كبيرة بلغت حوالي 57% من الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات سنة 2016 وهو مؤشر لمدى الأهمية التي اكتسبها القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة الصادرات وترجع تلك الزيادة الى اتجاه الجزائر نحو المزيد من الانفتاح والتحرر الاقتصادي وتطبيق ميكانيزمات إقتصاد السوق وفتح باب الاستثمار أمام الخواص، بالإضافة إلى العامل الرئيسي وهو زيادة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي أصبحت تعتبر ضمن الاستراتيجيات الأساسية في عملية التنمية الاقتصادية، وإنخفضت بداية من سنة 2020 لتصل سنة 2021 إلى 40% نظرا لأزمة كورونا وما نتج عنها من الركود الإقتصادي العالمي الذي أثر بشكل مباشر على الإقتصاد الوطني.

أما القطاع العام فيساهم بأقل من 15% من إجمالي مساهمة المؤسسات (PME) في الناتج الداخلي الخام.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا فعالا في المساهمة وبنسبة كبيرة في خلق القيمة المضافة وذلك حسب القطاعات الاقتصادية المختلفة التي تنشط فيها والطبيعة القانونية التي تنتمي إليها، تعتبر القيمة المضافة المؤشر الذي يقوم بقياس المساهمة الإنتاجية في الاقتصاد الوطني، حيث تشير الإحصائيات إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تساهم بشكل كبير في تشكيل القيمة المضافة، والجدول التالي يوضح هذه المساهمة مبرزا مقارنتها مع مساهمة القطاع العام:

رابعا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة

الجدول رقم 07: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة للفترة (2010-2021)

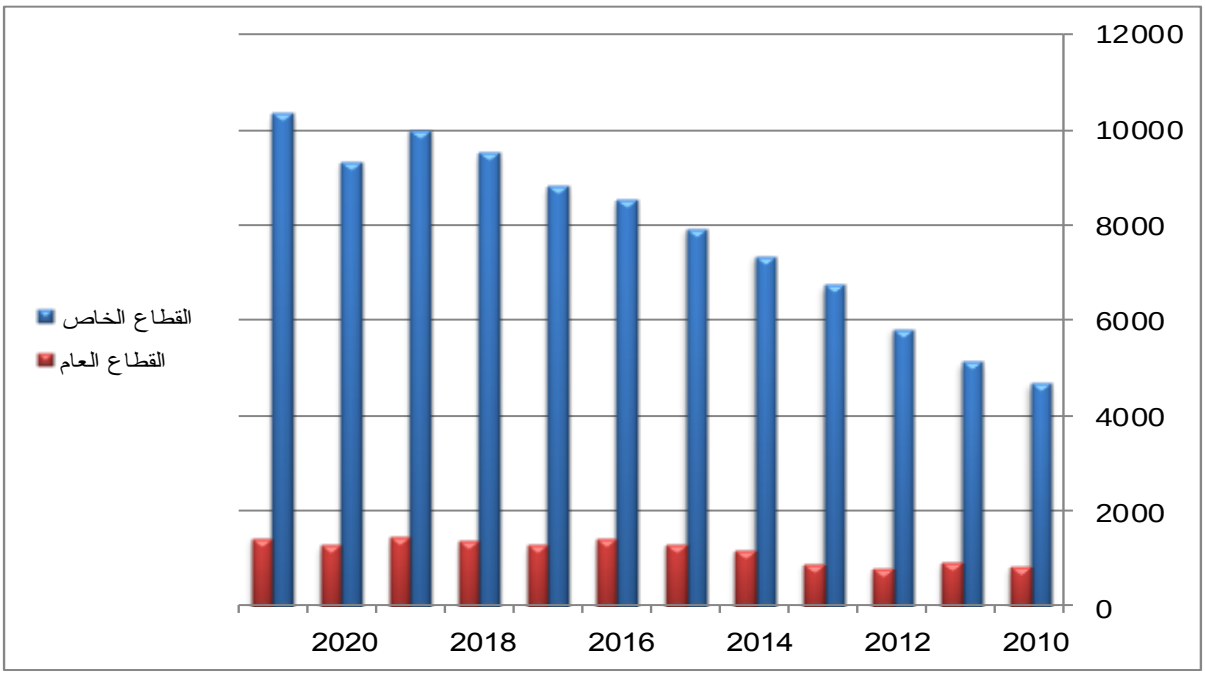
الوحدة: مليار دج

السنوات	القيمة/النسبة	القطاع الخاص	القطاع العام	المجموع
2010	القيمة	4681.68	827.53	5509.21
	النسبة	84.98	15.02	100
2011	القيمة	5137.46	923.34	6060.8
	النسبة	84.77	15.23	100
2012	القيمة	5813.02	793.38	6606.26
	النسبة	87.99	12.01	100
2013	القيمة	6741.19	893.24	7634.43
	النسبة	88.29	11.7	100
2014	القيمة	7338.65	1187.93	8526.58
	النسبة	86.1	13.9	100
2015	القيمة	7924.51	1313.36	9237.87
	النسبة	85.78	14.22	100
2016	القيمة	8529.27	1414.65	9943.92
	النسبة	85.77	14.23	100
2017	القيمة	8815.62	1291.14	10106.76
	النسبة	87.225	12.77	100

2018	القيمة	9524.41	1362.21	10886.62
	النسبة	87.49	12.51	100
2019	القيمة	10001.3	1449.22	11406
	النسبة	87.34	12.66	100
2020	القيمة	9326. 55	1299.91	10626.46
	النسبة	87.77	12.23	100
2021	القيمة	10334.13	1426.61	11760.74
	النسبة	87.87	12.13	100

المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم: "نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2020، 2018،2019، 2017"، موقع وزارة الصناعة والمناجم المديرية العامة لليقظة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية مارس 2022، وثيقة الكترونية متوفرة على الرابط **https://www.industrie.gov.dz**، تاريخ الاطلاع 10/05/2024 .

الشكل رقم 05: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة للفترة (2010-2021)



المصدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 07.

لاحظنا من خلال الجدول تراجع مساهمة القطاع العام في تحقيق القيمة المضافة حيث انخفضت النسبة من 12.77 سنة 2017، إلى 12.23 سنة 2020، وهو شيء متوقع بسبب قلة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للدولة، ونلاحظ أن مساهمة القطاع الخاص في تحسين القيمة المضافة تزداد من سنة لأخرى حيث ارتفعت قيمتها من 8815.62 مليار دج في سنة 2017 إلى 9326.55 مليار دج سنة 2020، وهذا لأن المؤسسات الخاصة تشكل النسبة الأكبر من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطمح من خلالها لتحقيق النمو والاستقرار الاقتصادي وتعزيز الاستدامة المالية.

المطلب الثاني: نشأة وتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر

مر تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعدة مراحل بالموازاة مع التغيرات الاقتصادية والإصلاحات لتطويرها وتنميتها ويمكن ذكر أهم المراحل كما يلي:

أولا: نشأة وتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر

المرحلة الأولى (1962–1979): لقد كانت حوالي 98% من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مملوكة للمستوطنين الفرنسيين قبيل الاستقلال، وبعد الاستقلال ونتيجة لهجرة الفرنسيين أصبحت معظم تلك المؤسسات متوقفة عن الحركة الاقتصادية الأمر الذي جعل الدولة تصدر قانون التسيير الذاتي ثم التسيير الاشتراكي لإعادة تشغيل المؤسسات وتسييرها، وفي ظل تبني الخيار الاشتراكي وإعطاء القطاع العام الدور الأساسي، على حساب القطاع الخاص، فقد شهدت هذه المرحلة ضعفا كبيرا لمنظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام ومحدودية المؤسسات المملوكة للقطاع الخاص وقد أصبحت ثغرات عدم تطورها واضحة خلال هذه الفترة.

المرحلة الثانية (1980–1993): بدأ في هذه المرحلة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة الإصلاحات الهيكلية الخاصة بالاقتصاد الوطني تمثلت في المخطط الخماسي الأول (1980–1984) والمخطط الخماسي الثاني (1985–1989)، عن طريق إعادة الاعتبار للقطاع الخاص والتراجع عن الصناعات المصنعة لحساب الصناعات الخفيفة والمتوسطة.

وبعد صدور قانون النقد والقرض سنة 1990 وتحرير التجارة الخارجية واستقلالية المصارف التجارية وتحرير الأسعار، شهدت منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا في العديد من الأنشطة المرتبطة باقتصاديات الانفتاح، ثم صدر بعد ذلك قانون الاستثمار في المرسوم التشريعي في 05 أكتوبر 1993 والذي يهدف إلى ترقية الاستثمار وإتاحة الحرية والمساواة بين المتعاملين الوطنيين الخواص والأجانب وتحرير الاقتصاد.

المرحلة الثالثة (2001-2019): أصدرت السلطات العمومية سنة 2001 الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 الخاص بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والقانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذا الخيار الذي يهدف إلى تحديد التدابير اللازمة لدعمها وترقيتها في إطار منسجم، وتجديد الإبداع والتجديد وتسهيل الحصول على الخدمات المالية والجدول التالي يمثل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.[1]

ثانيا: التطور العددي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

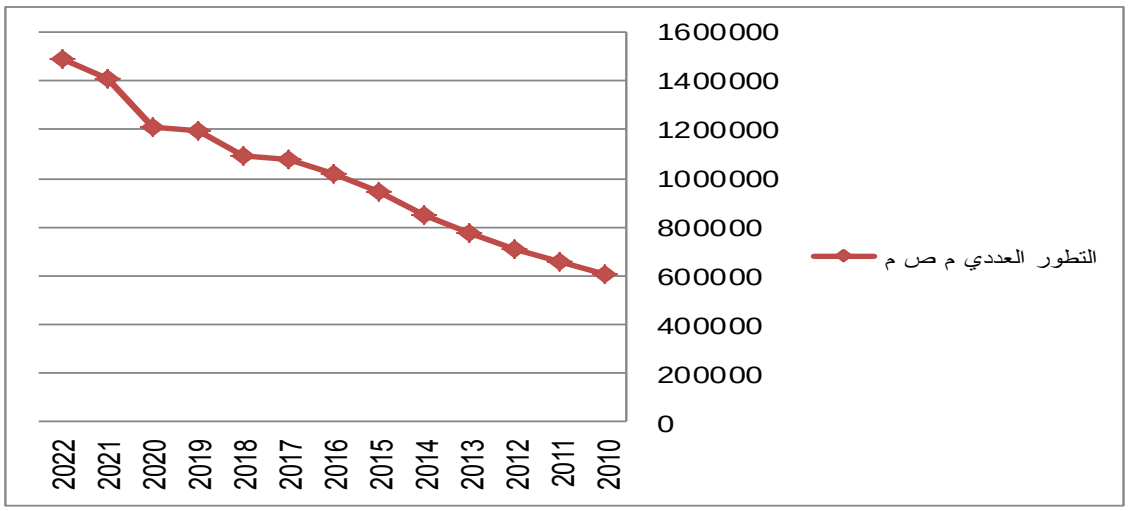
جدول رقم 08: التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في الفترة الممتدة من 2010-2021.

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
1022621	943569	852052	777818	711832	659309	607297
	2022	**2021**	**2020**	**2019**	**2018**	2017
	1487631	1407059	1212563	1193339	1093170	1074503

المصدر : من اعداد الطلبة بالاعتماد على وزارة الصناعة والمناجم: "نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات من 2010 إلى 2021، موقع وزارة الصناعة والمناجم المديرية العامة لليقضة الاستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائية، وثيقة الكترونية متوفرة على الرابط : **https://www.industrie.gov.dz** تاريخ الاطلاع 10/05/2024 .

لقد عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا كبيرا في عددها منذ صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010 إلى غاية 2020، والشكل الموالي يوضح تطورها خلال الفترة المذكورة.

الشكل رقم (6): التطور العددي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة (2010-2022).



المصدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 08.

[1] ايمان صحراوي، تقييم نشاط الهيئات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مستجدات القانون الجزائري، يوم 28 نوفمبر 2019، جامعة تيزي وزو، ص 13.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه الزيادة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا للمرونة العالية التي تتمتع بها، وكذا تركيز الدولة الكبير عليها من خلال المجهودات والتسهيلات والإجراءات الحكومية التي سخرتها السلطات العمومية لبعث وتنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتكللت هذه المجهودات بإصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ديسمبر 2001، والذي يعتبر نقطة تحول في مسار هذا القطاع وهذا ما يؤكده التطور الملحوظ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ابتداءا من 2001، أين كان عددها 245348 مؤسسة ليصل خلال سنة 2020 إلى 1231073 بمساهمة كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على عكس المؤسسات التابعة للقطاع العام، وذلك راجع للتوسع الكبير في عمليات خوصصة مؤسسات القطاع العام بشكليها الجزئي والكلي وكذلك الدمج والغلق للمؤسسات الفاشلة، وتشجيع القطاع الخاص ودعمه ومساندته.

المبحث الثاني: قياس درجة الانفتاح الاقتصادي للمؤسسات الجزائرية

يهدف هذا المبحث إلى استكشاف وتحليل تنافسية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال الاعتماد على مجموعة من المؤشرات عن طريق تحليلها وذلك لتقييم تنافسية وأداء المؤسسات الجزائرية في الأسواق العالمية، وتحديد المجالات التي تتطلب تحسينا، ومن المهم أن نلقي الضوء على الجوانب الاقتصادية المتعلقة بالتجارة الخارجية للجزائر، ومن خلال استخدام هذه المؤشرات وتحليلها بشكل دقيق، سنتمكن من تقييم التنافسية الاقتصادية للمؤسسات الجزائرية وفهم التحديات والفرص المتاحة.

المطلب الأول: قياس تنافسية المؤسسات الجزائرية من خلال مؤشرات التنافسية في الفترة (2010-2019)

في هذا المطلب سنحاول حساب وقياس مؤشرات تنافسية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات في الفترة المحددة بـ 2010 إلى غاية سنة 2020، ثم تفسير النتائج على حسب ما تم التوصل إليه، معتمدين في ذلك على: " مؤشر القدرة على التصدير، مؤشر التركيز السلعي، مؤشر التنوع السلعي، مؤشر معدل التغطية، مؤشر الانفتاح التجاري ".

والغرض من هذا كله هو إظهار أداء تنافسية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وقيمتها على المستويين المحلي والعالمي.

الفرع الأول: مؤشر القدرة على التصدير

يمثل نسبة مساهمة صادرات المؤسسات الجزائرية خارج المحروقات في تكوين إجمالي الناتج المحلي (GDP) للبلد، ويحسب بنسبة الصادرات خارج المحروقات إلى إجمالي الناتج المحلي.

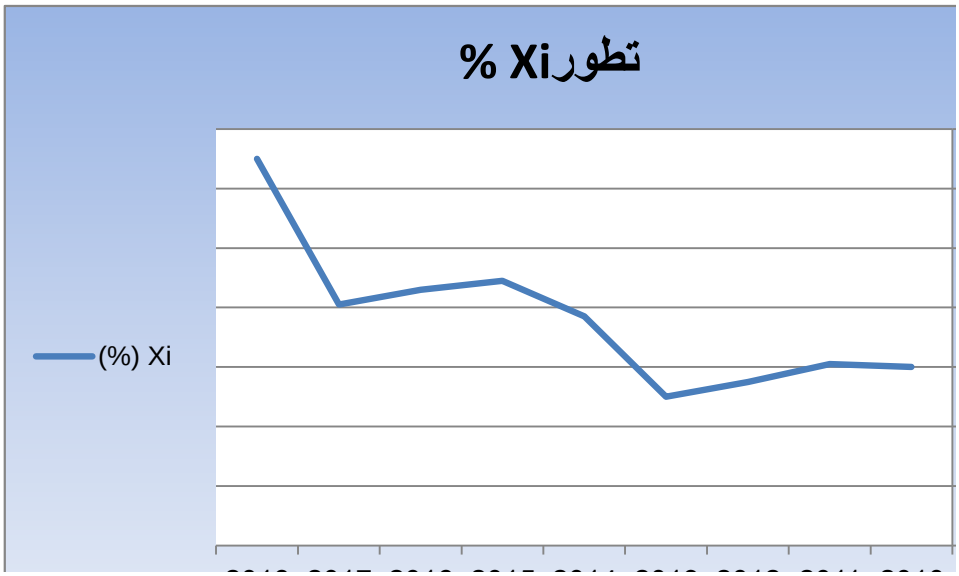
الجدول رقم (09): يمثل تطور قيمة مؤشر القدرة على التصدير

الوحدة : (%)

السنوات	الصادرات خارج المحروقات	GDP	Xi (%)
2010	970	161207	0.6
2011	1227	200019	0.61
2012	153	209059	0.55
2013	1051	209755	0.5
2014	1667	213810	0.77
2015	1485	165979	0.89
2016	1391	160034	0.86
2017	1367	167390	0.81
2018	2405	17375	1.3
2019	2092	—	—

المصدر: إعداد الطلبة اعتمادا على: بنك الجزائر، التقرير السنوي 2022، https://www.bank-of-algeria.dz/، تاريخ الاطلاع 11/05/2024 .

شكل رقم 07: يمثل تطور قيمة مؤشر القدرة على التصدير



المصـدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 09.

من خلال الجدول السابق نرى بأن قيمة المؤشر سجلت مستويات متدنية تتراوح ما بين 0.5 % و1.3%، وهو ما يفسر ضعف قطاع الصادرات خارج المحروقات ففي سنة 2012 و2013 تم تسجيل 0.55% و0.5% على التوالي أي أن إجمالي مساهمة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات في تكوين الناتج المحلي الإجمالي هو 0.5%، وهو ما يفسّر ضعف تنافسية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، أما بالنسبة لأكثر قيمة فهي 1.3 سنة 2018.

وعليه فإن تنافسية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات هي ضعيفة ولا ترقى إلى المستوى المطلوب وفقًا لمؤشر القدرة على التصدير خارج المحروقات، وأن الدولة تعتمد على قطاعات أخرى سواء داخلية أو خارجية في تكوين إجمالي الناتج المحلي لها.

الفرع الثاني: مؤشر التنوع السلعي

وهو مؤشر يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية.

الجدول رقم (10): تطور قيمة مؤشر التنوع السلعي في الفترة (2010 –2021).

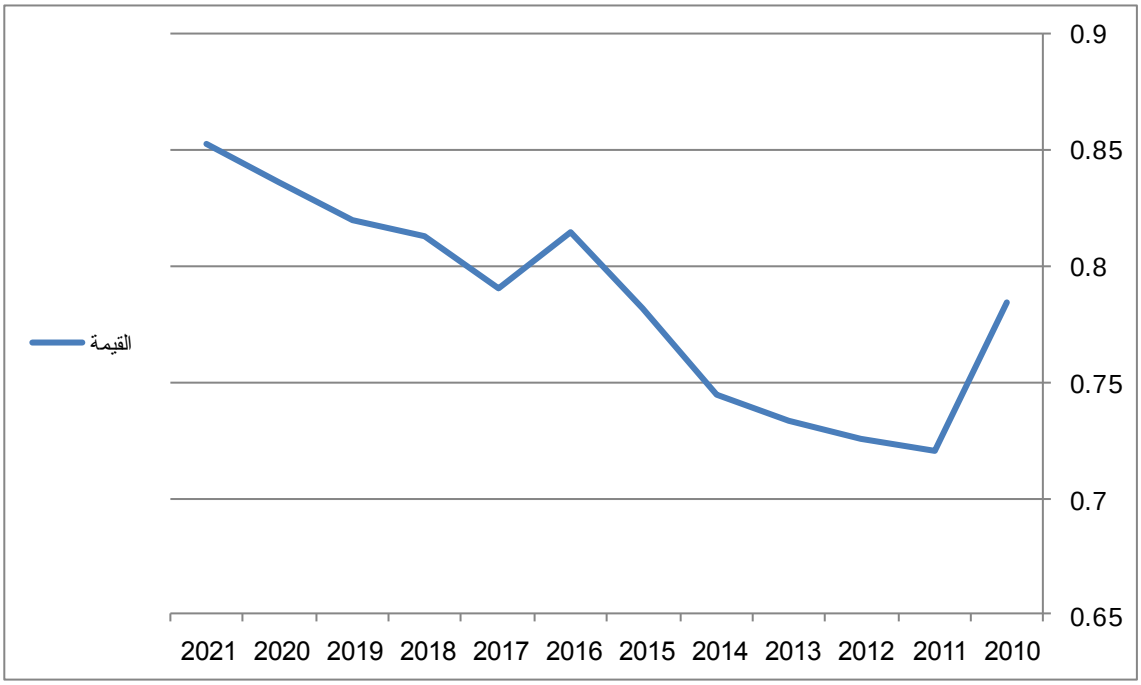
السنوات	القيمة	عدد السلع المصدرة
2010	0.784	94
2011	0.72	96
2012	0.726	98
2013	0.733	95
2014	0.745	99
2015	0.782	91
2016	0.815	93
2017	0.79	108
2018	0.813	64
2019	0.820	69
2020	0.836	61
2021	0.853	58

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)،

https://www.ungeneva.org/ar/about/organizations/unctad

تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2024/05/11 .

شكل رقم 08: يمثل تطور قيمة مؤشر التنوع السلعي في الفترة (2010 –2021).



المصـــدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 10.

من خلال الجدول السابق نرى بأنه على طول فترة الدراسة تم تسجيل قيم المؤشر قريبة من الـ 1 الصحيح وهو ما يدل على أن الصادرات الجزائرية تفتقر إلى التنويع السلعي وهو ما يظهر للعيان من خلال عدد السلع المصدرة، فتم تسجيل أحسن قيمة للمؤشر سنة 2011 و 2012 بـ 0.720 و0.726 على التوالي مقابل حصر عدد السلع المصدرة ما بين 98 و95 سلعة.

وتم تسجيل أكبر عدد من السلع المصدرة سنتي 2017 ، 2018 بـ 108 ، 113 سلعة على التوالي ومعدل 0.790 و0.813، وهو ما يؤكد أن هيكل الصادرات الجزائرية بعيدة كل البعد عن هيكل الصادرات العالمية. في حين يصل عدد السلع المصدرة في الاقتصاديات المتقدمة حسب إحصائيات 2018 إلى: أستراليا: 247 / كندا: 256 / البرازيل: 249 / بلجيكا: 257 / ماليزيا: 253.

الفرع الثالث: مؤشر التركز السلعي

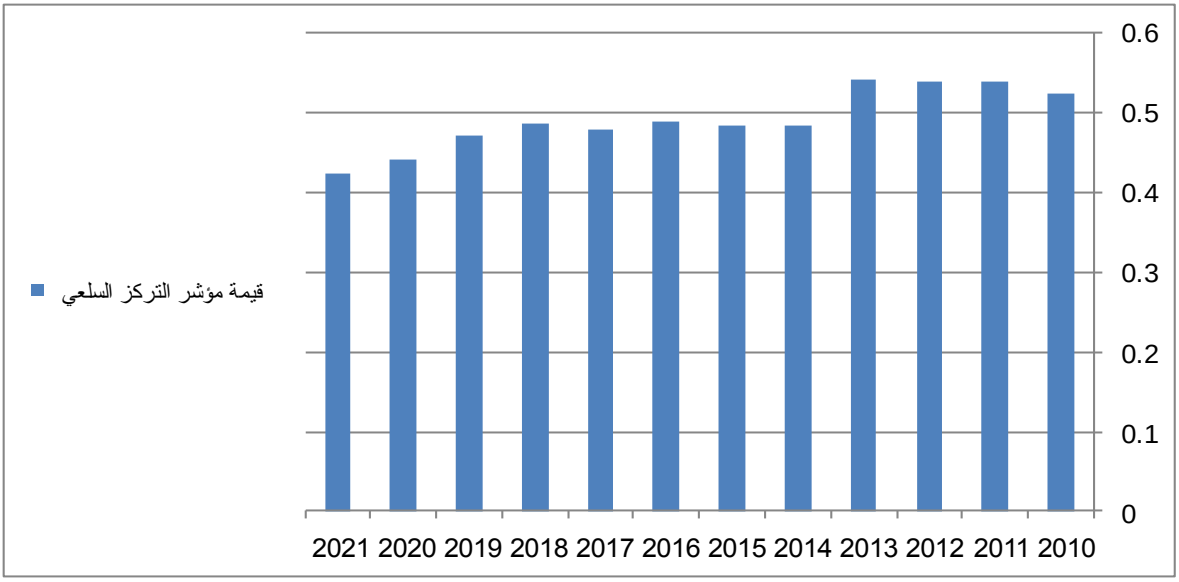
ويعرف بمؤشر (HMI) اختصارا لـ (Herfindahl – Hirshman Index) ويستخدم لقياس درجة التركز السلعي لإجمالي الصادرات كما يستخدم كذلك في دراسات المنافسة السوقية للتعرف على مدى سيطرة عدد محدود من الشركات على سوق ما.

الجدول رقم 11: تطور قيمة مؤشر التركز السلعي في الفترة (2010-2021)

السنـــوات	القيمـــة	عدد السلع المصدرة
2010	0.523	94
2011	0.538	96
2012	0.54	98
2013	0.541	95
2014	0.485	99
2015	0.485	91
2016	0.489	93
2017	0.48	108
2018	0.486	64
2019	0.471	69
2020	0.442	61
2021	0.423	58

المصـــدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)،
https://www.ungeneva.org/ar/about/organizations/unctad
تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2024/05/11 .

شكل رقم 9: يمثل تطور قيمة مؤشر التركز السلعي في الفترة (2010-2021)



المصــدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 11.

من خلال الجدول نقول بأنه معدلات التركز السلعي للصادرات الجزائرية مرتفعة وهو ما تؤكده النتائج في الجدول أعلاه، فمتوسط معدلات التركز السلعي في مجملها قريبة من الـ 1 الأمر الذي يمكن تفسيره باعتماد الجزائر على مصدر إيرادات وحيد وهو صادرات المحروقات.

وهو ما نراه واضحا من خلال التقرير الاقتصادي العربي الموحد، فمعدلات التركز السلعي في الاقتصاديات الريعية خاصة النفطية منها مرتفع بشكل ملحوظ وهو الأمر الذي يجعل هذه الدول ومنها الجزائر تعتمد على أحادية التصدير والمتمثلة في المحروقات.

الفرع الرابع: مؤشر معدل التغطية

وفقاً لمؤشر معدّل التغطية يتم قياس مدى تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات خارج المحروقات، وذلك عن طريق عدم احتياج الدولة إلى وسائل تمويل أخرى لتغطية تكلفة الواردات بالعملة الصعبة عن طريق اللجوء إلى الاستدانة من الخارج أو الاقتطاع من احتياطي النقد الأجنبي.

الجدول رقم (12): تطور قيمة معدل التغطية في الفترة (2010-2021)

الوحدة : %

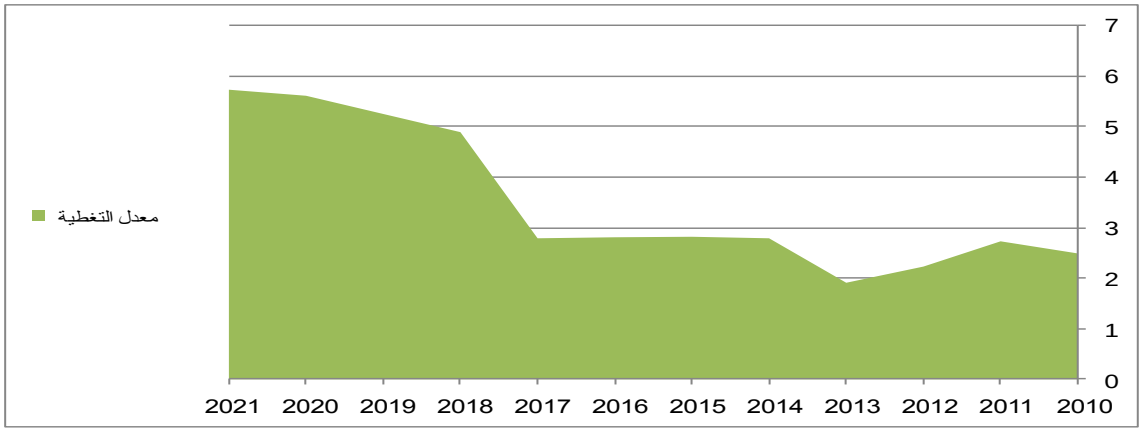
السنوات	معدل التغطية
2010	2.49
2011	2.73
2012	2.23
2013	1.91
2014	2.79
2015	2.82
2016	2.81
2017	2.79
2018	4.89
2019	5.25
2020	5.61
2021	5.73

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)،

https://www.ungeneva.org/ar/about/organizations/unctad

تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2024/05/11 .

شكل رقم (10): تطور قيمة معدل التغطية في الفترة (2010-2021)



المصدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 12.

من خلال ما سبق نقول بأن معدّل التغطية سجّل تذبذبات في قيمته ما بين سنتي 2010 و2013 بنسبة 1.91% % إلى 2.73%، وقد استقر نسبيا أداء المؤشر طيلة 4 سنوات من 2014 إلى 2017 ما بين 2.79 % و2.82%، أما سنتي 2018 و 2019 فقد تم تسجيل 4.89 % و5.25 % على التوالي، وهذا دليل واضح على عدم قدرة الصادرات خارج المحروقات على تغطية إجمالي الواردات وذلك راجع بالدرجة الأولى إلى ارتفاع فاتورة الواردات مقارنة بالصادرات، ويبقى ضعف معدّل التغطية خارج المحروقات أمراً خطيراً يهدّد الاقتصاد الجزائري أمام الأزمات النفطية المتكررة والتراجع الكبير لأسعار البترول من جهة وعدم القدرة على توفير جهاز انتاجي محلي يلبي الطلب الاستهلاكي المتزايد من جهة أخرى.

وانطلاقاً مما سبق نلاحظ أن معظم الصادرات الإجمالية الجزائرية هي صادرات نفطية، أما الباقي فهي صادرات خارج قطاع المحروقات والتي لا تزال تمثل إلا نسبة ضئيلة فقط، كما أنها تعاني تبعية واضحة فيما يرتبط بالواردات، وهذا راجع لعدة مشاكل منها ما يتعلق بالعملية التصديرية ومنها ما يتعلق ببيئة الأعمال الجزائرية، فالجزائر ما زالت تصنف ضمن قائمة البلدان ذات القدرات التنافسية الضعيفة على الرغم من الجهود المبذولة والإمكانات الضخمة المتوفرة، إذ ما زالت تصنف كاقتصاد ريعي بامتياز، بالمقارنة مع النماذج المذكورة وهي نماذج دول صغيرة استطاعت وبنسب متفاوتة أن تتنافس في بعض القطاعات (سنغافورة، ايرلندا)، وهو ما يحتم على الجزائر إجراء مختلف الإصلاحات الضرورية وبدون تأجيل وتبني استراتيجيات فعالة، وجعلها تصب في تطوير إنتاجية المؤسسات الاقتصادية وتوجيهها إلى الإنفتاح الإقتصادي والتصدير نحو الأسواق العالمية، بما سينعكس مستقبلا على نمو الدخل الحقيقي للأفراد، وتحسين مستويات المعيشة لجميع المواطنين.

المطلب الثاني: تحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال مؤشرات التجارة الخارجية

يهدف هذا المطلب إلى استكشاف وتحليل تنافسية الاقتصاد الجزائري من خلال الاعتماد على بعض من المؤشرات التجارة الخارجية وهي مؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر التنافسية العالمي ومؤشر الانكشاف الاقتصادي، ويتم تناول الجانب التطبيقي لتحليل هذه المؤشرات لتقييم أداء الجزائر في الأسواق العالمية وتحديد قواعد اللعبة والمجالات التي تتطلب تحسينا من المهم أن نلقي الضوء على الجوانب الاقتصادية المتعلقة بالتجارة الخارجية للجزائر، مثل: حصة الصادرات والواردات في الناتج المحلي الإجمالي، وتركيبة الصادرات والواردات من حيث القطاعات الرئيسية والسلع المصدّرة والمستوردة، بالإضافة إلى ذلك، يمكن تحليل التوازن التجاري للجزائر ونسبة التغير في حجم الصادرات والواردات في آخر السنوات من خلال استخدام هذه المؤشرات وتحليلها بشكل دقيق، سنتمكن من تقييم التنافسية الاقتصادية للجزائر وفهم التحديات والفرص المتاحة.

الفرع الأول: مؤشر الحرية الاقتصادية

الجدول رقم (13): وضع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية (2010-2021)

2010		2011		2012		2013	
ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة
104	56.9	132	52.4	140	51	145	49.6
2014		**2015**		**2016**		**2017**	
ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة
146	50.8	157	48.9	153	50.1	171	46.5
2018		**2019**		**2020**		**2021**	
ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة	ترتيب	نقطة
171	44.7	170	46.2	167	45.8	162	49.7

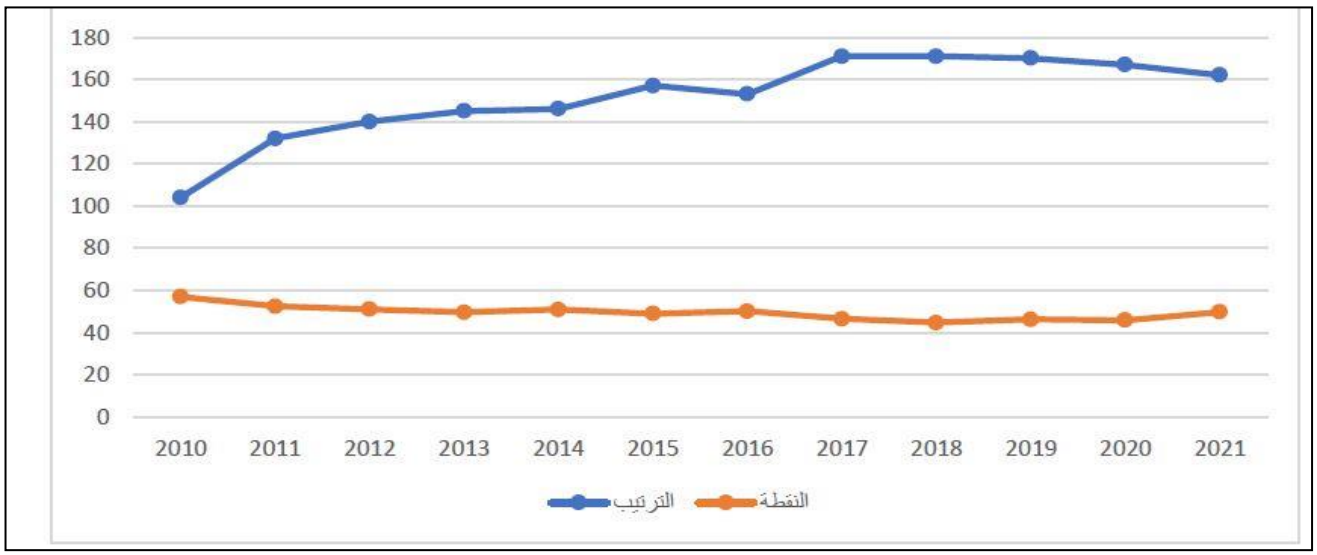
المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على بيانات موقع أطلس بيانات العالم http://ar.knoema.com/atlas تاريخ الاطلاع 11/05/2024 .

وبالنظر إلى وضع الجزائر في هذا المؤشر، نجدها قد تراجعت خلال الفترة 2010-2020 من حيث ترتيبها العالمي، أو من حيث مجموع نقاطها في المؤشر، ومن خلال هذا المؤشر تزايد درجة التضييق التي تمارس على الحريات الاقتصادية للأفراد على عكس أن الحرية الاقتصادية تساهم في تعزيز الانفتاح الاقتصادي، ففي سنة 2010 نجدها قد تحصلت على المركز 104 بحصولها على 53.2 نقطة، انتقلت إلى المركز 132 في سنة 2011، احتلت المركز 140 في سنة 2012 وهذا من بين 179 دولة في العالم وهذا دليل على تحرر الاقتصاد وانفتاحه وذلك راجع إلى اتساع نطاق النشاط الاقتصادي الخاص، وتراجع تدخلات الحكومة، وتحسن سيادة القانون، وتعزيز حقوق الملكية، ثم تراجعت لتحتل المركز 146 سنة 2014، ثم إلى المركز 157 في سنة 2015، ثم إلى المركز 170 في مجموع النقاط في سنة 2019، وقد تراجعت إلى 51 نقطة في سنة 2012، ثم إلى 50.8 نقطة في سنة 2014، ثم تراجعت إلى 48.9 و 46.2 نقطة سنتي 2015 و2019 على الترتيب، وفي سنة 2020 احتلت المركز 167 عالمياً وذلك بـ 45.8 نقطة، ثم صعدت إلى المركز 162 سنة 2021 بـ 49.7 نقطة، أما بالنسبة لترتيبها عربيا فتجدها قد احتلت المركز الأخير في السنوات 2013- 2019، وهذا من بين 15 دولة عربية دخلت التصنيف، وهذا التراجع في الترتيب يعود إلى تزايد تدخلات الحكومة، وضعف

سيادة القانون، وانتشار الفساد، أو تقييد حرية التعبير والتجمع، ويمكن أن يؤدي إلى هروب الاستثمارات، وتراجع النشاط الاقتصادي، وزيادة البطالة.

والشكل الآتي يبين ذلك:

الشكل رقم (11): منحنى يمثل وضع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية



المصدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 13.

الفرع الثاني: مـــؤشر التنافسية العالمية

الجدول رقم (14): وضع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية (2010-2021)

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015
عدد الدول	138	141	143	148	142	140
ترتيب الجزائر	86	87	110	100	79	87
السنة	2016	2017	2018	2019	2020	2021
عدد الدول	140	138	140	141	141	146
ترتيب الجزائر	87	87	92	89	137	140

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)،

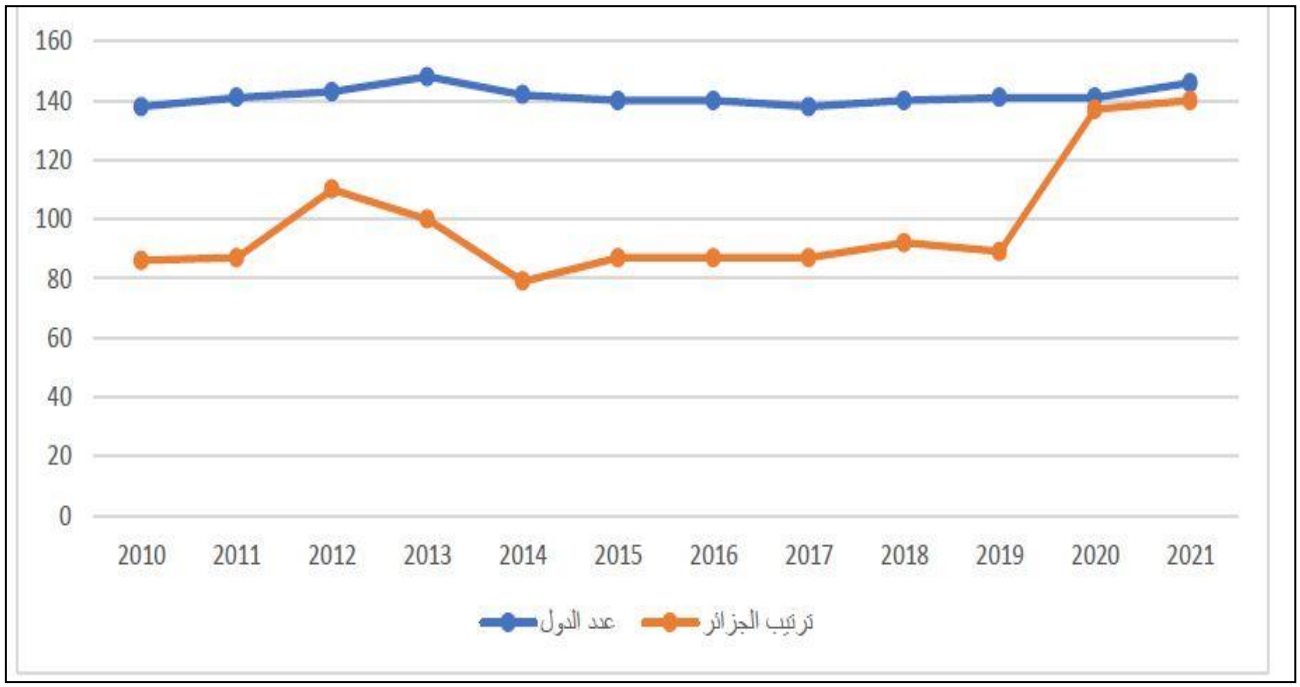
https://www.ungeneva.org/ar/about/organizations/unctad

تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2024/05/11 .

بالنسبة لترتيب الجزائر في هذا المؤشر فقد عرف تذبذبا، حيث احتلت سنة 2010 المركز 86 من بين 138، ثم احتلت المركز 110 سنة 2012 من بين 143 دولة في العالم، وتنتقل إلى المرتبة 100 سنة 2013 من بين 148 دولة، ليتحسن ترتيبها في سنة 2014 حيث احتلت المركز 79 من بين 142 دولة وهو أفضل ترتيب لها خلال الفترة 2010-2021، ثم لتتراجع سنة 2016 إلى المركز 87 عالمياً ثم المركز 92 و141 من سنة 2018،أما في سنة 2019 فاحتلت الترتيب 89 من بين 141 دولة، ثم احتلت المركز 137 2021 على التوالي، أما عربياً فقد بقيت الجزائر في مؤخرة بين 141 و 146 دولة وذلك سنتي 2020 والترتيب خلال الفترة ما بين 2010-2021 وفي أحسن أحوالها احتلت المركز التاسع، وهذا من بين 14 دولة عربية دخلت التصنيف.

والشكل الآتي يوضح:

الشكل رقم (12): منحنى يمثل وضع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية 2010-2021



المصـــــدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 14.

الفرع الثالث: مؤشر درجة الانكشاف الاقتصادي

قبل التعرض لمؤشر الانكشاف الاقتصادي وتطبيقه على الاقتصاد الوطني، كان لا بد من التطرق إلى تطور الميزان التجاري الجزائري، والذي من خلاله يمكن حساب درجة الانكشاف الاقتصادي خلال فترة دراسة محددة.

أولا: مؤشر درجة الانكشاف الاقتصادي في المؤسسات

يعكس مؤشر الانكشاف الاقتصادي أهمية الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، والعلاقة الاقتصادية مع العالم الخارجي، حيث يشير ارتفاع هذا المؤشر إلى عمق اعتماد الاقتصاد على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاته والحصول على حاجاته من سلع وخدمات، وبالتالي ازدياد تبعيته للخارج ومن ثم إلى مدى حساسية الاقتصاد المحلي للمتغيرات الخارجية كالأسعار العالمية، السياسات المالية والاقتصادية.

ويتم احتساب مؤشر الانكشاف الاقتصادي من خلال العلاقة الآتية:

$$T= (X+M)/Y) \times 100$$

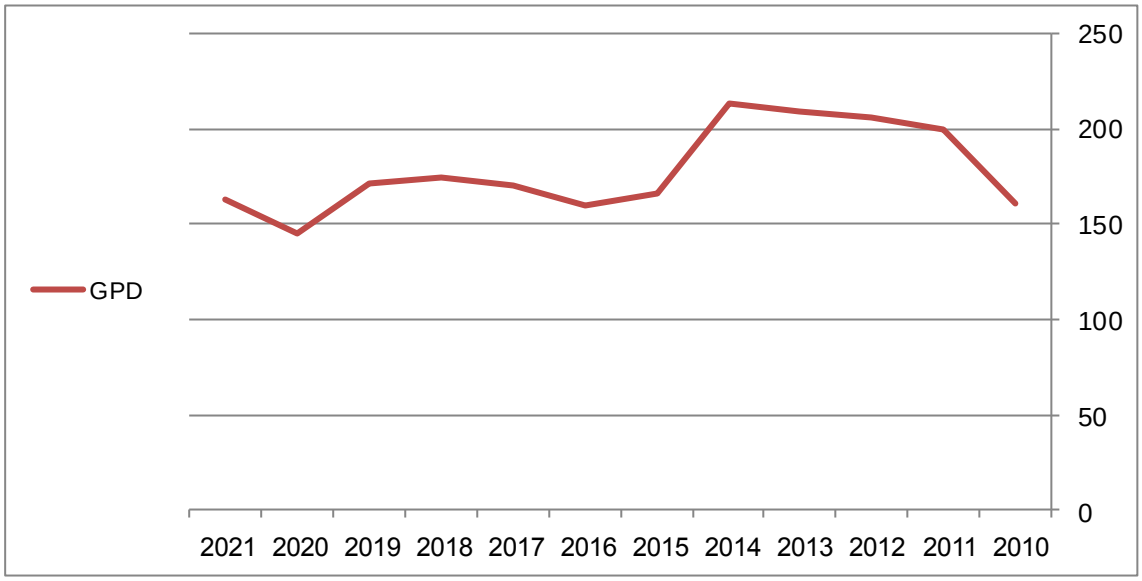
جدول رقم (15): مؤشر الانكشاف للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2010 إلى 2021

(الوحدة مليار دولار)

السنة	الصادرات	الواردات	GPD
2010	57.09	38.88	161.21
2011	72.88	46.92	200.02
2012	71.73	51.56	206.09
2013	64.87	54.98	209.76
2014	59.99	59.67	213.81
2015	34.57	52.64	165.98
2016	29.31	49.43	160.03
2017	34.56	48.07	170.1
2018	41.11	47.58	174.91
2019	35.31	43.8	171.77
2020	21.92	35.42	145.01
2021	38.55	37.4	163.04

المصـــــدر: إعداد الطلبة اعتمادا على: بنك الجزائر، التقرير السنوي 2022، https://www.bank-of-algeria.dz/، تاريخ الاطلاع 11/05/2024 .

الشكل رقم (13): تمثيل بياني لمؤشر انكشاف الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2010 إلى 2021



المصـــدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 15.

يتضح من الشكل (15) ما يلي:

1- تطور الإيرادات: شهد ارتفاع في قيمتها خلال الفترة 2010 إلى 2012، ومن سنة 2013 بدأت حصيلة الإيرادات (الصادرات) بالتراجع إلى أن وصلت 29.3 مليار دولار عام 2016 بعدما كانت 57 مليار دولار عام 2010 أي بتراجع أكثر من النصف (51.32 %) ثم عادت للارتفاع مجددا سنة 2017 لتبلغ 41.11 مليار دولار سنة 2018 وانخفضت مرة أخرى سنة 2019 لتصل إلى 35.31 مليار دولار وواصلت الانخفاض لتصل 21.9 مليار سنة 2020 ثم عادت للارتفاع سنة 2021 لتبلغ 38.5 مليار دولار.

2- تطور الواردات: حجم الواردات في ارتفاع مستمر عام بعد عام غير أنه في العموم تلك الارتفاعات لم تحدث الفارق الكبير في حجم فاتورة الاستيراد، حيث شهدت قيمة الواردات استقرار نسبي خلال الفترة 2011 إلى 2015 أين تراوحت نسبة النمو السنوية ما بين 6% إلى 11 بعد مرور أكثر من 18 سنة من الارتفاع دون انقطاع، باستثناء الركود النسبي عام 2009.[1]

[1] بنك الجزائر، التقرير السنوي 2016 ، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر ، ص 121.

الجدول رقم (16): درجة الانكشاف الاقتصادي الجزائري خلال الفترة 2010 إلى 2021

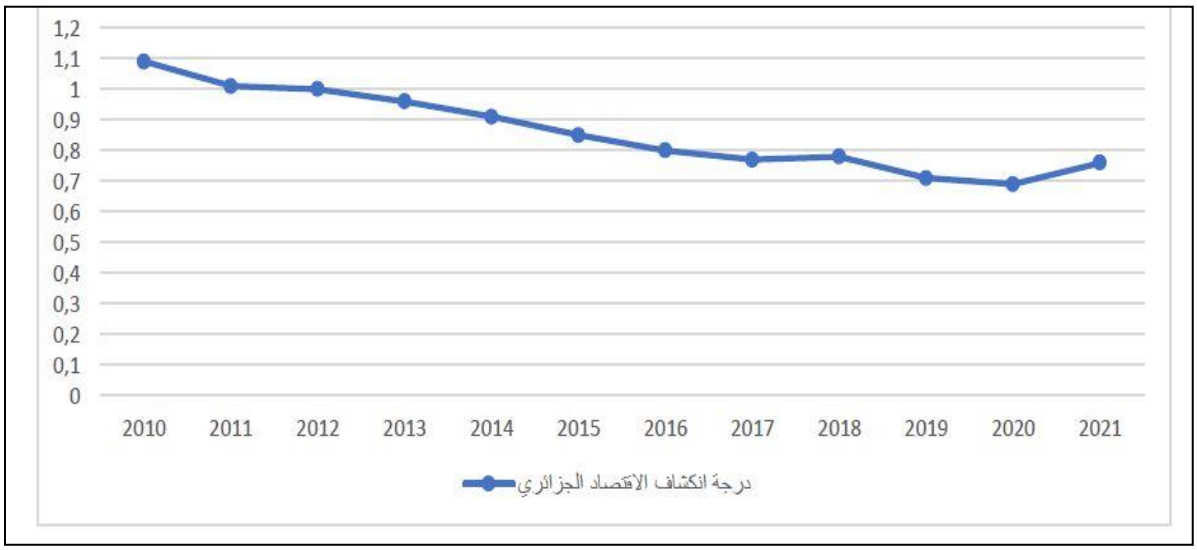
(الـــــوحدة : مليار دولار)

السنة	مؤشر درجة الانكشاف الاقتصادي
2010	0.59
2011	0.59
2012	0.59
2013	0.57
2014	0.55
2015	0.52
2016	0.49
2017	0.48
2018	0.5
2019	0.46
2020	0.39
2021	0.46

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على بنك الجزائر، التقرير السنوي 2022، https://www.bank-of-algeria.dz/، تاريخ الاطلاع 11/05/2024 .

والمنحنى الآتي يوضح ذلك:

الشكل رقم (13): تمثيل بياني لمؤشر درجة الانكشاف الاقتصادي الجزائري 2010-2021



المصـدر: من إعداد الطلبة مستخرج من برنامج Excel بالإعتماد على بيانات الجدول رقم 16.

الفرع الرابع: مؤشر الانفتاح والاعتماد التجاري 2010-2021

أولاً: الانفتاح التجاري

ويمكن توضيح ذلك جليا في الجدول الموالي:

الجدول رقم (17): مؤشر الانفتاح التجاري في الجزائر 2010-2021 الوحدة: (مليون دولار)

السنة	الانفتاح التجاري	السنة	الانفتاح التجاري
2010	34.8	2016	27.25
2011	30.92	2017	20.45
2012	28.12	2018	15.65
2013	20.1	2019	23.97
2014	18.3	2020	17.3
2015	20.32	2021	26.6

المصدر: إعداد الطلبة اعتمادا على بنك الجزائر، التقرير السنوي 2022، https://www.bank-of-algeria.dz/ ، تاريخ الاطلاع 11/05/2024 .

من خلال الجدول رقم 17، يتضح لنا أن مؤشر الانفتاح التجاري الجزائري والذي تم حسابه بواسطة مجموع إجمالي الصادرات نسبة إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي، قد عرف تغيرات عدة خلال فترة الدراسة 2010-2021.

ثانيا: الاعتماد التجاري

الجدول رقم (18): مؤشر الاعتماد التجاري في الجزائر 2010-2021 (الوحدة: مليون دولار)

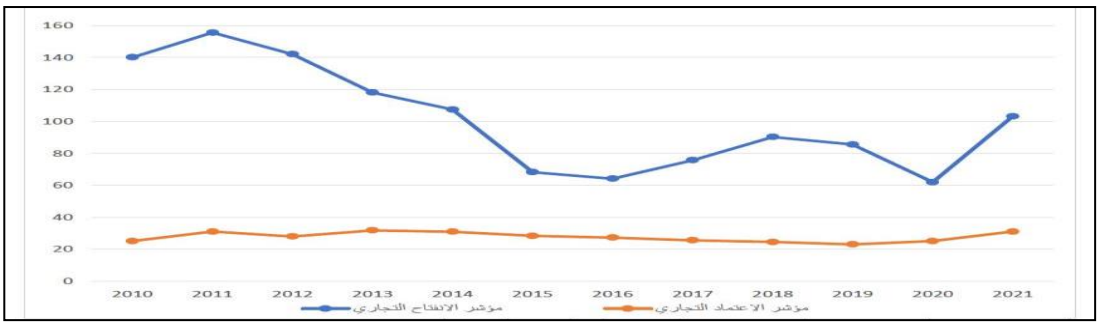
السنة	الاعتماد التجاري	السنة	الاعتماد التجاري
2010	25.2	2016	27.2
2011	30.92	2017	25.49
2012	27.9	2018	24.42
2013	31.71	2019	22.93
2014	30.36	2020	25.02
2015	28.26	2021	32.42

المصــدر: إعداد الطلبة اعتمادا على: بنك الجزائر، التقرير السنوي 2022، https://www.bank-of-algeria.dz/، تاريخ الاطلاع 11/05/2024 .

من خلال الجدول رقم 18، يتضح لنا أن مؤشر الاعتماد التجاري الجزائري والذي تم حسابه بواسطة مجموع إجمالي الواردات نسبة إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي، قد عرف تغيرات عدة خلال فترة الدراسة 2010-2021.

ويمكن توضيح ذلك جلياً في الشكل الآتي:

الشكل رقم (14): منحنى يمثل مؤشر الانفتاح والاعتماد التجاري الجزائري 2010-2021



المصــدر: من إعداد الطلبة، اعتمادا على الإحصائيات الواردة في الجدولين رقم (17-18).

من خلال الشكل السابق ومعطيات الجدولين التي تظهر مؤشر الانفتاح التجاري الجزائري نلاحظ تذبذب مستمر حيث شهد ارتفاعاً ملحوظاً في سنة 2014 ليبلغ النسبة 140 وقد كانت أكبر نسبة وصل إليها، ثم عرف نزولاً حاداً خاصة في السنوات 2015 و 2016 ليعاود الصعود سنة 2018 بنسبة 90% وكانت سنة 2020 أضعف نسبة وصل إليها (61)، حيث لوحظ في هذه الفترة عودة السياسات الحمائية، مما أنجر عنها فرض قيود على التجارة الخارجية وهو ما يؤثر بشكل مباشر على مؤشر الانفتاح التجاري، فضلاً عن أسعار البترول باعتبار الاقتصاد الجزائري ذي تبعية بترولية محضة، فمداخيل المحروقات متذبذبة في كل الأحوال هبوطاً ليعاود الصعود سنة 2021 ليبلغ نسبة 103، في حين أن مؤشر الاعتماد لم يعرف تذبذبا واضحاً مسجلاً ما قيمته 30 سنة 2015، وعرف انخفاضاً طفيفاً في السنوات التالية، ثم عاود الصعود ليبلغ سنة2021 نسبة 30%.

خلاصة الفصـــل:

من خلال ما تم عرضه سجلنا النتائج التالية:

- تتعدد مؤشرات احتساب تنافسية الاقتصاد بين مؤشرات على مستوى المؤسسة وعلى مستوى القطاعات وعلى مستوى الدول.
- تعدد مؤشرات التجارة الخارجية، فضلاً عن كونها من أبرز مؤشرات قياس تنافسية الدول وأكثرها استخداماً.
- هناك فرق بين احتساب مؤشر الانكشاف الاقتصادي ودرجة الانكشاف الاقتصادي وهو خطأ شائع في الكثير من الدراسات سواء على المستوى المحلي أو العربي حسب الدراسات المطلع عليها.
- هناك دول على الرغم من محدودية إمكاناتها، إلا أنها استطاعت أن تحسن من وضعها التنافسي من خلال حزمة من السياسات والإجراءات التي اعتمدتها.
- الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي من خلال مؤشر المساهمة الكبيرة للطاقة في الناتج المحلي ومن خلال الاختلالات في هيكل الميزان التجاري بشقيه الايرادات والصادرات.
- بالرغم من المجهودات التي بذلتها الدولة الجزائرية في سبيل تطوير تنافسية اقتصادها، إلا أن النتائج كانت محدودة حيث احتلت الجزائر مراتب غير مقبولة في مؤشر التنافسية العالمي ومؤشر الحرية الاقتصادية خلال فترة الدراسة.
- الاقتصاد الجزائري اقتصاد تبعية، وهو ما أثبتته المؤشرات المرتبطة بالانكشاف الاقتصادي والانفتاح الاقتصادي ومؤشر الاعتماد خلال فترة الدراسة.
- ترقية الصادرات في الجزائر مرتبط فقط بزيادة صادرات المحروقات، وتبقى الصادرات خارج المحروقات ضعيفة جدا، وفي ظل ارتفاع فاتورة الواردات يبقى وضع الميزان التجاري هشاً أمام أي صدمة في أسعار البترول.

الخاتمـــة

وخلصت دراستنا التي تناولت دراسة وتحليل فاعلية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الانفتاح الاقتصادي، ولقد قمنا بتحليل أهم المفاهيم المتعلقة بالانفتاح والتحرير الاقتصادي ومؤشرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر، وذلك عن طريق اختبار الفرضيات التالية.

اختبار الفرضيـــات:

- أغلب المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تمتاز بصغر حجمها.
- تحظى المؤسسات الاقتصادية الخاصة بنصيب أكبر في مؤشر الميزة التنافسية مقارنة بالمؤسسات الاقتصادية العامة.
- يساهم الانفتاح الاقتصادي بشكل إيجابي في زيادة القيمة المضافة للمؤسسات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي.
- تنافسية المؤسسات الإقتصادية الجزائرية خارج المحروقات هي ضعيفة ولا ترقى إلى المستوى المطلوب.

نتـــائج الدراسة:

وفي ختـام هذه الدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج نذكر أهمها:

- إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز ببساطتها وديناميكيتها، لهذا فهي تحقق العديد من المزايا مثل خلق مناصب الشغل، انعاش الاقتصاد الوطني بالمساهمة بحصة بسيطة في الناتج الداخلي الخام، الرقي بالمنتوج الوطني وتوجيهه للتصدير.....إلخ.
- إن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يواجه العديد من الصعوبات التي تحول دون تطور ونمو هذا القطاع في الجزائر منها: صعوبات إدارية، مالية، وأخرى متعلقة بالعقار والمناطق الصناعية....إلخ.
- أن الصادرات الوطنية تميل لكفة الصادرات من المحروقات بنسبة تقارب 97 %، وهذا دليل على افتقاد الاقتصاد الوطني للتنويع في إجمالي الصادرات، وهو ما يجعل الاقتصاد الوطني اقتصاد ريعي بالدرجة الأولى، الأمر الذي يجعله معرض لصدمات سعرية خطيرة جراء عدم الاستقرار الذي تعرفه أسعار المحروقات.
- ترقية الصادرات في الجزائر مرتبط فقط بزيادة صادرات المحروقات وتبقى الصادرات خارج المحروقات ضعيفة جدا، وفي ظل ارتفاع فاتورة الواردات يبقى وضع الميزان التجاري هشاً أمام أي صدمة في أسعار البترول.

– أظهرت الدراسة بأن تنافسية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خارج المحروقات لا ترقى إلى المستوى المطلوب وهذا اعتماداً على نتائج ومخرجات قياس المؤشرات المعتمدة خلال دراستنا لتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الإنفتاح الاقتصادي.

– فيما يخص الواردات، فقد أدى تحرير التجارة إلى نمو الواردات، وبالأخص الواردات من الصناعات التحويلية، حيث حدثت زيادة كبيرة في الواردات قد يكون لها من الأثر السلبي على موازين التجارة، إذا لم تعوض الزيادة في الصادرات تلك الزيادة في الواردات.

– تعتبر القدرة التنافسية محصلة لمجموعة من العوامل، تتكامل فيما بينها من أجل إظهار قدرة المؤسسة على مواجهة المنافسين، بل التفوق عليهم و هذا من أجل الوصول إلى الأهداف المنشودة.

– يمكن النظر إلى القوة التنافسية للمؤسسة سبيل البقاء و النجاح في إطار إرضاء العملاء.

– حتمية اكتساب القدرة على التعامل في سوق مفتوح لا تتوفر فيه أسباب الحماية والدعم التي اعتادت المؤسسات التمتع بها فيما قبل عصر العولمة والتنافسية.

– تتعدد مؤشرات احتساب تنافسية الاقتصاد بين مؤشرات على مستوى المؤسسة وعلى مستوى القطاعات وعلى مستوى الدول.

– تعدد مؤشرات التجارة الخارجية، فضلاً عن كونها من أبرز مؤشرات قياس تنافسية الدول وأكثرها استخداماً.

– هناك فرق بين احتساب مؤشر الانكشاف الاقتصادي ودرجة الانكشاف الاقتصادي وهو خطأ شائع في الكثير من الدراسات سواء على المستوى المحلي أو العربي حسب الدراسات المطلع عليها.

– الاقتصاد الجزائري اقتصاد تبعية، وهو ما أثبتته المؤشرات المرتبطة بالانكشاف الاقتصادي والانفتاح الاقتصادي ومؤشر الاعتماد خلال فترة الدراسة.

– بالرغم من المجهودات التي بذلتها الدولة الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال البرامج وصناديق التمويل وذلك في سبيل تطوير تنافسية اقتصادها، إلا أن النتائج كانت محدودة حيث احتلت الجزائر مراتب غير مقبولة في مؤشر التنافسية العالمي ومؤشر الحرية الاقتصادية خلال فترة الدراسة.

التـوصيات:

– تقوية ومساعدة النسيج الصناعي المتوفر والحفاظ عليه ومحاولة توسيعه وإدماجه بالاقتصاد الوطني كقطاع حساس، أمر ضروري لا بد من إعطائه العناية الكاملة حتى ينهض ويقوم بالدور الحقيقي له ويؤدي دور المنافس للمؤسسات الإقتصادية الدولية.

– لا بد من تحسين نوعية وجودة الصادرات خارج المحروقات وتشجيع المؤسسات والشركات المصدّرة ودعم القطاع الخاص في التصدير، وتقديم التحفيزات الجبائية والدعم المؤسساتي.

– تقديم المساعدات المالية والمادية والمعنوية والقانونية لكل مستثمر جديد له الرغبة في الاستثمار في ميدان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– إدخال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التنمية الشاملة وليس اقتصاره على بعض الجوانب الهامشية للاقتصاد الوطني كصناعة بعض المواد الاستهلاكية فقط، ومعاملته كما يعامل قطاع المؤسسات الكبيرة والمركبات الصناعية الضخمة.

– يجب أن يهتم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكل النشاطات التي من الممكن أن تتخلى عنها المؤسسات الكبرى كإنتاج المنتجات الثانوية لها وعدم إهمالها، لأن إعادة بعث الصناعات المهملة يساهم بجدية في تقوية الاستثمارات ومنه تحقيق التشغيل.

– تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية من خلال آليات دعمها خاصة في المناطق النائية.

– التشجيع على إنشاء مؤسسات بمختلف المناطق، لتحقيق مبدأ التوازن الجهوي في التنمية، الأخذ مع خصوصيات النشاط الاقتصادي، الذي تتميز به كل منطقة.

– توفير مناخ استثماري يساعد على النهوض بقطاع التصدير خارج المحروقات.

– تقديم تسهيلات وحوافز جبائية للمصدرين، ومعالجة جميع المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي والتشريعي لهذا القطاع.

– المراهنة على رفع جودة السلع المصدّرة وتشجيع الابتكار لضمان تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية.

– التنويع الاقتصادي وتنويع الصادرات حتمية ملحة بغية تنويع الإيرادات.

آفـــــاق الدراسة:

– الآليات والتدابير التي إتخذتها الجزائر في سبيل دعم تنافسية مؤسساتها الصغيرة و المتوسطة في ظل الإنفتاح الإقتصادي.

– واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني خارج المحروقات.

– دور الدولة في تدعيم الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية في ظل تحديات الانفتاح الاقتصادي.

قائمة المصادر والمراجع

أولا: الكتب

1. أحمد سيد مصطفى، التنافسية في القرن الحادي والعشرين مدخل إنتاجي الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003.

2. أحمد عوض أحمد،" الإدارة الإستراتيجية الأصول والأسس العلمية"، دار الجامعية، مصر 2000.

3. أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية – مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2001.

4. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، الطبعة الأولى مكتبة مدبولي العربية للنشر، القاهرة، 2002.

5. بحوث وأوراق عمل، التنافسية وأثرها على الاستثمارات العربية منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، القاهرة، مصر، 2011، ص286.

6. تامر ياسر البكري، إستراتيجيات التسويق دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

7. التقرير الاقتصادي العربي الموحد لسنة 2019 ، الفصل الثامن.

8. جبران مسعود الرائد – معجم المعاني في اللغة والإعلام، الطبعة الأولى، دار العلم للملايين، بيروت، 2003 .

9. رونالد ماكينون، النهج الأمثل لتحرير الاقتصاد – إحكام السيطرة المالية عند التحول إلى اقتصاديات السوق، ترجمة د.صليب بطرس وسعاد الطنبولي، الطبعة الأولى، الجمعية المصرية لنشر المعرفة و الثقافة العالمية ، القاهرة، 1996.

10. صالح خالص : المبادئ الأساسية للمحاسبة العامة والمخطط المحاسبي الوطني، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، 1997.

11. عبد الرزاق بن حبيب، اقتصاد وتسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، 2000.

12. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة و المستقبل في الألفية الثالثة، الطبعة الأولى مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.

13. علي هادي جبرين، إدارة العمليات الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر ، عمان ، 2004.

14. عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، ط2،1993.

15. غازي عبد الرزاق النقاش التمويل الدولي والعمليات المصرفية الدولية، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر، عمان، 2006.

16. غازي عبد الرزاق النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية الدولية، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، 2006.

17. محمد حسن عودة، دراسة وتحليل العلاقة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي ومدى مساهمته في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى العراق، جامعة البصرة / كليه الإدارة والاقتصاد.

18. محمد صفوت قابل، تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة، دار الحكمة للنشر، القاهرة، 2002.

19. محمد علي سلامة، الانفتاح الاقتصادي واثاره الاجتماعية على الأسرة ، دار الوفاء للطباعة مصر : 2002.

20. محمد علي سلامة، الانفتاح الاقتصادي وآثاره الاجتماعية على الأسرة، الطبعة الأولى، دار الوفاء للدنيا الطباعة و النشر، الإسكندرية، 2003.

21. مدحت القريشي، التنسية الاقتصادية، دار وائل للنشر، الأردن : 2007.

22. مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2011.

23. المنجد في اللغة العربية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار المشرق، بيروت، 2000.

24. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD، العولمة و التحرير التنمية في مواجهة أقوى حدثين، ترجمة ياسر محمد جاد الله وعربي ، مدبولي أحمد، المجلس الأعلى للثقافة، القاهرة، 2000.

25. مؤيد سعيد سالم، أساسيات الإدارة الإستراتيجية"، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، قطر 2005.

26. ميساء حبيب سلمان وسمير العبادي، المشروعات الصغيرة واثرها التنموي، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان الأردن، الطبعة الأولى 2015.

27. ناصر دادي عدون : اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر ، 1998.

28. ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، ط1، دار المحمدية الجزائر، 1998.

29. يوسف محمد رضا، معجم العربية الكلاسيكية و المعاصرة، الطبعة الأول، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت، 2006.

ثانيا: مذكرات التخرج

30. حياة قمري (2017)، دور المعرفة في تعزيز القدرة التنافسية المستدامة للمؤسسة الاقتصادية، رسالة دكتوراه، تخصص اقتصاد تطبيقي وإدارة المنظمات ، جامعة باتنة 1.

31. إبراهيم بختي، دور الإنترنت وتطبيقاتها في مجال التسويق، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراء دولة في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة الجزائر، 2002-2003.

32. ظافر محمد حمود، القدرة التنافسية للمنتجات القطنية السورية في إطار تحرير التجارة الدولية، أطروحة أعدت لنيل درجة الدكتوراه في الاقتصاد، جامعة دمشق – كلية الاقتصاد قسم الاقتصاد، دمشق 2015.

33. كاريش صليحة، دور أنظمة المعلومات في تنمية القدرة التنافسية للمؤسسة – رسالة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص التسيير كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير – جامعة الجزائر – 1999/2000.

34. العيساوي، وفاء صباح خدر ، (2012)، أثر الانفتاح الاقتصادي في النمو الاقتصادي"، رسالة ماجستير، كليه الإدارة والاقتصاد جامعة الموصل الموصل العراق.

35. **ثانيا: المجلات العلمية والتقارير والمقالات:**

36. أحمد بلالي، الميزة التنافسية و نموذج الإدارة الإستراتيجية مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة الجزائر، العدد الحادي عشر ماي 2007.

37. مسرحان سليمان وآخرون، التحليل الاقتصادي للتجارة الخارجية الغذائية العربية ومؤشرات كفاءتها الجمعية المصرية للاقتصاد الزراعي، المجلة المصرية للاقتصاد الزراعي، مجلد 26، العدد 3 ، 2016.

38. هجير زكي، اقتصاديات الانكشاف المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، مجلد 3، العدد 7، 2004.

39. عمار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 09 مارس 2006.

40. سامية عمار، الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في مصر، مجلة مصر المعاصرة، العدد 479، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي، الإحصاء والتشريع ، جويلية 2005، القاهرة.

41. نيفين محمد إبراهيم طريح، العلاقة السببية بين معايير التطوير المالي والنمو الاقتصادي – بدائل السياسة للإقتصاد المصري ، مجلة مصر المعاصرة، العدد 486، القاهرة، أفريل 2007.

42. سعد عجيل شهاب علاء صابر حليم مترى، يونيو 2015 ، أثر المؤشرات العالمية في اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر – دراسة مقارنة، المجلة العلمية، العدد 58 كلية التجارة، جامعة أسيوط ، مصر.

43. كمال رزيق، مسدور فارس، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير – جامعة سعد دحلب (البليدة) – 22، 23 أفريل 2003.

44. يعقوب بن حدة، الآليات القانونية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مستجدات القانون الجزائري، يوم 28 نوفمبر 2019، جامعة تيزي وزو.

45. ايمان صحراوي، تقييم نشاط الهيئات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مستجدات القانون الجزائري، يوم 28 نوفمبر 2019، جامعة تيزي وزو.

46. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2016 ، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر .

ثالثا: المراجع باللغة الأجنبية

1. Vade-mecum- Le marketing industriel- éditions EM S- 2003.
2. Yves-Frédéric Livian : organisation Théorie et pratique, Dunod, Paris, 1998,
3. Farouk Bouyakoub : L'entreprise et le financement bancaire, Casbah éditions 2000.
4. Lazary : Economie de l'entreprise Editions Es-salem cheraga 2001.
5. Pierre Lassègue: Gestion de l'entreprise et comptabilité, 8ed, Dalloz, 1978.
6. Le Littré, dictionnaire de la langue française en un volume. HACHETTE LIVRE. Paris 2000.