الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
جامعة أكلي محند أولحاج – البويرة –
Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الموضوع

أثر تحرير التجارة الخارجية على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

دراسة حالة الجزائر (2008-2018)

– من اعداد الطالب
شنوفي ياسين

– تحت اشراف الدكتورة
رشام كهينة

أعضاء لجنة المناقشة

الاستاذ الدكتور: فراح رشيد ..... رئيسا

الدكتور: بوبكر مصطفى ..... مناقشا

الدكتورة: رشام كهينة ..... مشرفة

السنة الجامعية : 2019/2018

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
جامعة أكلي محند أولحاج – البويرة –
Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الموضوع

أثر تحرير التجارة الخارجية على ترقية الصادرات خارج المحروقات

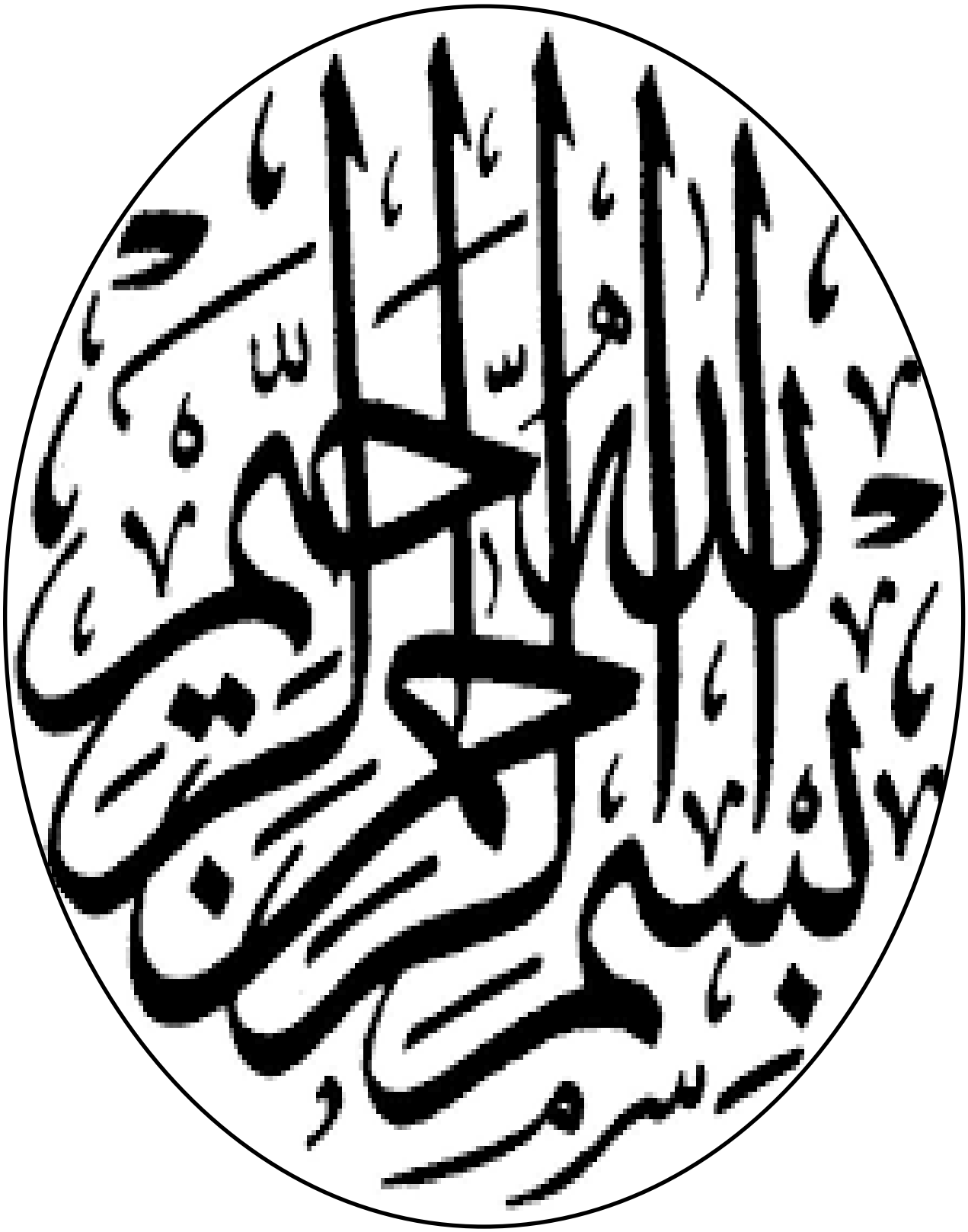
دراسة حالة الجزائر (2008–2018)

– من اعداد الطالب
شنوفي ياسين

– تحت اشراف الدكتورة
رشام كهينة

أعضاء لجنة المناقشة

السنة الجامعية : 2019/2018



إهداء

أحمد الله عز وجل على منّه وعونه لإتمام هذا البحث.

إلى روح أبي الطاهرة

إلى نبع الحنان أمي الغالية

إلى الأخوة الأعزاء سليم و محمد

إلى الأستاذة رشام كهينة

وإلى جميع من ساعدني في انجاز هذا البحث من قريب أو من بعيدو أخص بالذكر : فهمي، عبد الحفيظ، ياسمين.

و أرجو من الله أن يتقبل مني العلم و العمل، وأن يجعله خالصا لوجهه الكريم

"يوم لا ينفع مال و لا بنون إلا من أتى الله بقلب سليم"

سورة الشعراء 88-89

الطالب : شنوفي ياسين

شكر وعرفان:

قال رسول الله صلى الله عليه و سلم:

"من لم يشكر الناس لم يشكر الله"

صدق رسول الله صلى الله عليه و سلم

الحمد لله على إحسانه و الشكر له على توفيقه وامتنانه و أشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له تعظيما لشأنه ونشهد أن سيدنا ونبينا محمد عبده و رسوله

صلى الله عليه و على آله وصحبه و أتباعه و سلم، بعد شكر الله سبحانه و تعالى على توفيقه لي لإتمام هذا البحث المتواضع أتقدم بجزيل الشكر:

إلى من شرفني بإشرافه على مذكرتي الأستاذة الدكتورة " رشام كهينة" التي لن تكفي حروف هذه المذكرة لإيفائها حقها بصبرها الكبير علي، ولتوجيهاتها العلمية التي لا تقدر بثمن؛ و التي ساهمت بشكل كبير في إتمام و استكمال هذا العمل، كما أتوجه بخالص شكري وتقديري إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد لإنجاز و إتمام هذا العمل.

" رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعم علي و على والدي و ان أعمل صالحا ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين"

الطالب : شنوفي ياسين

أثر تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

الملخص :

تعتبر كمية الصادرات خارج المحروقات في الدول المصدرة للنفط عنصرا أساسيا داعما للنمو الاقتصادي لما له من آثار إيجابية على الميزان التجاري ،ميزان المدفوعات وعلى الدخل الإجمالي كما تشكل الصادرات المكون الرئيسي لحصيلة الدولة من العملة الصعبة.

الجزائر وكدولة نامية مصدرة للنفط تحاول تنويع صادراتها وعدم الإعتماد على منتج واحد لتجنب آثار الأزمات الاقتصادية ، وبالتالي العمل على ترقية الصادرات غير النفطية بواسطة إعتماد آليات تحرير التجارة الخارجية والمتمثلة في سعر الصرف ، الاستثمار الأجنبي المباشر ، آلية التكتل الإقتصادي ، المناطق الحرة والخوصصة ،تدعيم القطاع الخاص والعمل على تخفيض القيود الجمركية والجبائية والإدارية المفروضة على أنشطة المؤسسات المصدرة بالإضافة إلى آليات تأهيل المؤسسات من حيث الجودة والتنافسية في الأسواق الأجنبية.

الكلمات المفتاحية:

تحرير التجارة الخارجية ، التجارة الخارجية ، الصادرات غير النفطية.

Abstract:

The development of exports out of hydrocarbons in the oil exporting contrics in a supportive essential for economic growth because of its positive effects on the trade balance , the balance of payments and the total income also the exports are the main component of the earnings of the country's foreign currency.

Algeria as a developing country and oil exporter is trying to diversify its exports and non-dependence on a single product to avoid the effects of economic crises,thus work to upgrade the non-oil exports by adopting mechanisms liberalization for foreign trade of the exchange rate ,foreign direct investment,the mechanism of economic bloc and free zones ,privatization , strength theming , the private sector, reduce fiscal and administrative customs restrictions on the activities of exporting enterprises , in addition the mechanisms rehabilitation institutions in terms of quality and competitiveness in markets.

Key words :

Liberalization of foreign trade , foreign trade , trade policy , non-oil exports, the current , international economic developments.

فهـــرس الـمـحـتـويات

رقم الصفحة	المــحــتـــــــــــــــــــــــــــــوى
	البسملة
	الإهداء
	الشكر
	الملخص
	فهرس المحتويات
	فهرس الجداول
	فهرس الأشكال
	المقدمة العامة
	الفصل الأول: **الإطار النظري لتحرير التجارة الخارجية**
2	**تمهيد الفصل.**
3	**المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية.**
3	**المطلب الاول**: تعريف أهمية و أسباب قيام التجارية الخارجية.
7	**المطلب الثاني**: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.
8	**المطلب الثالث**: الفرق بين التجارة الخارجية و التجارة الداخلية.

المبحث الثاني: السياسة التجارية بين الحرية و التقييد.	**10**
المطلب الاول: تعريف السياسة التجارية و أهدافها.	**10**
المطلب الثاني: سياسة حماية التجارة الخارجية و حججها.	**13**
المطلب الثالث: سياسة حرية التجارة الخارجية و حججها.	**15**
المبحث الثالث: نظريات و آثار تحرير التجارة الخارجية.	**17**
المطلب الأول: نظريات تحرير التجارة الخارجية.	**17**
المطلب الثاني: مكاسب و آثار تحرير التجارة الخارجية.	**28**
المطلب الثالث: أساليب السياسة التجارية.	**31**
خلاصة الفصل.	**38**
الفصل الثانى: **الإطار النظري للتصدير**	
تمهيد الفصل.	**40**
المبحث الأول: مفهوم استراتيجية التصدير.	**41**
المطلب الأول: مفهوم التصدير.	**41**
المطلب الثاني: استراتيجية التصدير.	**46**
المطلب الثالث: آليات ترقية الصادرات.	**49**

المبحث الثاني: العلاقة بين التجارة الخارجية و الصادرات بالنمو الاقتصادي.	**60**
المطلب الأول: آثار الانفتاح و تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي.	**61**
المطلب الثاني: علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي.	**64**
المطلب الثالث: تذبذب الصادرات و النمو الاقتصادي.	**68**
المبحث الثالث: تجارب بعض الدول في مجال تنمية الصادرات.	**70**
المطلب الأول: التجربة اليابانية في مجال تنمية الصادرات.	**70**
المطلب الثاني: التجربة التركية في مجال تنمية الصادرات.	**73**
المطلب الثالث: التجربة الماليزية في مجال تنمية الصادرات.	**76**
خلاصة الفصل.	**82**
الفصل الثالث: **مسار تحرير التجارة الخارجية في الجزائر لترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2018).**	
تمهيد الفصل.	**84**
المبحث الاول: الاصلاحات الاقتصادية لترقية الصادرات خارج	

المحروقات في الجزائر.	**85**
المطلب الأول: أسباب و مراحل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.	**85**
المطلب الثاني: الاطار القانوني و التنظيمي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات.	**92**
المطلب الثالث: الاطار المؤسساتي لترقية الصادرات خارج المحروقات.	**96**
المبحث الثاني: استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.	**103**
المطلب الأول: استراتيجية تأهيل الاقتصاد الوطني و المؤسسات.	**103**
المطلب الثاني: استراتيجية دعم الخوصصة خلال الفترة (1995-2009).	**110**
المطلب الثالث: استراتيجية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.	**115**
المبحث الثالث: واقع التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر (2008-2018).	**122**
المطلب الأول: هيكل التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات.	**122**
المطلب الثاني: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2008-2018).	**128**
المطلب الثالث: تقييم وضعية الصادرات خارج قطاع المحروقات في اطار تحرير التجارة الخارجية	**132**

خلاصة الفصل.	141
الخاتمة العامة.	142
قائمة المراجع.	147

فهـــــرس الـجـداول

رقم الجدول	عنوان الجـــــــــدول	رقم الصفحة
01	نظرية الميزة المطلقة	18
02	نظرية الميزة النسبية	20
03	تطور الصادرات السلعية اليابانية خلال الفترة (2009-2018)	72
04	تطور الصادرات السلعية التركية خلال الفترة (2009-2018)	75
05	تطور الصادرات السلعية الماليزية خلال الفترة (2009-2018)	77
06	البرنامج الرسمي للتظاهرات الاقتصادية في الخارج لسنة 2019	101-100
07	البرنامج الرسمي للتظاهرات الاقتصادية في الخارج لسنة 2020	102
08	عدد المؤسسات العمومية الاقتصادية المخوصصة وفقا لكل أسلوب خوصصة في الفترة ما بين (2001-2009)	113
09	توزيع المؤسسات العمومية المخوصصة في الفترة ما بين (2001-2009) حسب القطاعات الاقتصادية	114
10	تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر (2008-2018)	117

رقم الجدول	عنوان الجـــــــــدول	رقم الصفحة
11	تقييم المشاريع الاستثمارية الاجنبية المصرح بها حسب قطاع النشاط خلال الفترة ما بين (2002–2017)	120
12	تدفق الاستثمار الاجنبي حسب المناطق للفترة (2002–2007)	121
13	التركيب السلعي لصادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات	122
14	أهم الشركاء الاقتصاديين مع الجزائر في مجال التصدير خارج المحروقات للفترة ما بين (2008–2018)	126
15	تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقارنة بالصادرات الإجمالية للفترة ما بين (2008–2018)	128
16	تطور الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة بين (2008–2018)	132
17	نسبة تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات الجزائري الإجمالية للفترة ما بين (2008–2018)	134

فهـــــرس الأشـــكـــــال

رقم الشكل	عنوان الشكـــــــــــل	رقم الصفحة
01	السلسلة المنطقية لتخفيض سعر العملة	52
02	المنحنى "J" يبين أثر تخفيض قيمة العملة	53
03	تطور الصادرات السلعية لماليزيا خلال الفترة (1960–2018)	79
04	تطور الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر (2008–2018)	119
05	تركيب السلع الجزائرية المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة ما بين (2008–2018)	124
06	أهم الشركاء الاقتصاديين في مجال التصدير خارج المحروقات خلال الفترة ما بين (2008–2018)	127
07	تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقارنة بالصادرات الإجمالية للفترة ما بين (2008–2018)	129
08	الصادرات خارج المحروقات من (2008–2018) بالنسب المئوية	130
09	الصادرات خارج المحروقات من (2008–2018) بمليون دولار	130
10	تطور الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة بين (2008–2018)	133
11	نسبة تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات الجزائري الإجمالية للفترة ما بين (2008–2018)	135

المقدمة العامة

مقدمة عامة:

لقد أصبحت مواضيع العلاقات الاقتصادية الدولية تحظى بأهمية بالغة في الساحة الاقتصادية العالمية، وقد تدعم ذلك من خلال التطورات المعاصرة التي تجتاح العالم مؤخرا على مختلف الأصعدة، والتي ألقت بظلالها على اقتصاديات دول العالم الثالث من خلال أطروحاتها الداعية إلى فتح الأبواب بين الدول في مجال التجارة بمختلف أنواعها وحرية انتقال رؤوس الأموال بين تلك الدول.

وما تجدر الإشارة له أن كل هذه العلاقات الاقتصادية العالمية قائمة على أساس واحد وهو التجارة الخارجية، التي أصبحت تؤدي دورا هاما في معظم الاقتصادات الدولية مهما كان مستوى نموها الاقتصادي، فبواسطة الواردات تستطيع الدول الحصول على ما تحتاجه من سلع وخدمات من الدول الشريكة، وعن طريق الصادرات تستفيد من مكاسب ومزايا التخصص الدولي، وبالتالي تحقيق مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية خاصة في ظل التطور المتسارع الذي يشهده العالم في مجال المبادلات التجارية، ومع المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية في المعاملات الاقتصادية الدولية، تسعى أي دولة إلى تنويع صادراتها نوعيا وكميا من أجل تغطية وارداتها.

والجزائر مثل باقي دول العالم سعت للاندماج في الاقتصاد العالمي، فبعد استرجاعها للاستقلال السياسي حاولت جاهدة دعمه بالاستقلال الاقتصادي، فتبنت استراتيجية للتنمية بالاعتماد على السياسية الاقتصادية الاشتراكية، لذا ظل التوجيه المركزي والتسيير الإداري الأحادي مهيمنا على الحياة الاقتصادية منذ الاستقلال، وقد اهتمت الدولة خلال تلك الفترة بالمؤسسات الكبرى تماشيا مع سياسة الصناعة الثقيلة التي حاولت اختصار المسافة نحو التقدم الصناعي والاقتصادي، ولكن بعد التأكد من فشل بلوغ نموذج التنمية المتبع خلال الفترة (1962-1990) خصوصا بعد أزمة انهيار أسعار النفط سنة 1989،تطلب الأمر الانتقال بخطى متسارعة من الاقتصاد المخطط له إلى اقتصاد تحكمه آليات السوق الحرة المتفتحة على العالم الخارجي، فقامت الجزائر بوضع برنامج التصحيح الاقتصادي الهيكلي نتيجة اتفاق مع صندوق النقد الدولي ،تحاول من خلاله إرساء قواعد اقتصاد السوق، بتحرير تجارتها الخارجية و فتح أسواقها للسلع والخدمات الأجنبية وإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعطائها المكانة الملائمة لتفعيل صادراتها خارج المحروقات، من خلال تشجيع التخصص في الإنتاج وتصدير السلع التي للجزائر ميزة التصدير فيها، على أن تستورد من الخارج السلع التي لا تتميز فيها نسبيا وبتكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا، فضلا عن إعادة هيكلة نظامها الجمركي، تماشيا مع مرحلة العهد الجديد الذي

مس جميع القطاعات في الاقتصاد الوطني عموما والقطاع الخاص خصوصا ،سعيا منها للعمل على ترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات.

لكن الملاحظ لواقع الاقتصاد الوطني يرى أن الجزائر لا زالت تعاني من ظاهرة الاغتراب التصديري القائم على الأحادية وهيمنة القطاع النفطي الذي يستأثر بما يفوق % 93 من إجمالي صادراتها، فالجزائر بذلك تعتمد وبشكل أساسي وشبه كلي على عائداتها من صادرات المحروقات في تمويل احتياجاتها من العملة الصعبة، مما يجعل اقتصادها وتمويل مشاريعها التنموية بمختلف أبعادها مرهون بتقلبات أسعاره في السوق الدولية، وقد انعكس هذا الأمر سلبا على معدلات التصدير، وسبب تشوهات خطيرة لا يمكن معالجتها بسهولة في تركيبة هيكل الصادرات لصالح المحروقات، فهناك عدم تنوع في الإنتاج السلعي في مقابل تنوع في الطلب على السلع المستوردة.

لكن وفي ظل كون النفط مادة ناضبة غير متجددة، تعالت العديد من الأصوات ودقت ناقوس الخطر من إمكانية نفاذ الاحتياطات النفطية الجزائرية في غضون خمسين سنة المقبلة على أكثر تقدير، كل هذا دفع بالدولة إلى التفكير جديا في انتهاج سياسة أكثر جدية لدعم التجارة الخارجية للجزائر، بكل الاستراتيجيات الممكنة لأنها السبيل الوحيد كما يرى أغلب الخبراء في المجال لتحرير البلاد من هيمنة القطاع النفطي.

الإشكالية:

وفي هذا الإطار تتبلور اشكالية البحث على النحو التالي :

ما مدى تأثير تحرير التجارة الخارجية على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟

ويمكن تقسيم هذه الإشكالية الرئيسية إلى جملة من التساؤلات الفرعية :

- ما مفهوم تحرير التجارة الخارجية و ما هي أهم النظريات التي تقوم عليها ؟
- فيما تكمن أهمية ترقية الصادرات في اقتصاديات الدول؟
- ما هي الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في ترقية صادراتها خارج المحروقات؟

فرضيات الدراسة:

على خلفية الإشكالية و الأسئلة الفرعية المطروحة، تم صياغة الفرضيات على النحو التالي:

- يساهم تحرير التجارة الخارجية في زيادة الدخل الوطني، و رفع معدلات النمو.

- تسعى استراتيجية تنمية الصادرات إلى تعظيم المنافع مما يؤدي إلى تحقيق التطور الاقتصادي للدول.

- قامت الجزائر بعدة إصلاحات عميقة مست كل المجالات لترقية الصادرات خارج المحروقات.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذا البحث أساسا في أهمية الموضوع الكبيرة بالنسبة للاقتصاد الوطني الجزائري، حيث يعتبر الاقتصاد الوطني في خطر دائم ما دام يعتمد على مصدر أساسي في عملية التصدير وهو قطاع المحروقات، وعليه وجب البحث في كيفية إعادة هيكلة الصادرات الجزائرية بغية زيادة مصدر الدخل الوطني خارج قطاع المحروقات كسياسة بديلة خاصة في ظل التطورات الاقتصادية العالمية الجديدة والتي اتسمت بتحرير التجارة الخارجية.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف تتلخص في:

- التعرف على مدى تأثير تحرير التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية للدول.
- الدور الذي تؤديه حرية التجارة في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- رفع الغطاء على المشاكل التي يعاني منها التصدير في الجزائر.

دوافع اختيار الموضوع:

هناك دوافع ذاتية و أخرى موضوعية تتمثل في:

الدوافع الذاتية:

- مجال تخصصي الذي يفرض علي البحث في موضوع من مواضيع التجارة الخارجية، بالإضافة إلى مجال عملي (بصفتي عامل في المحروقات) دفعني إلى تسليط الضوء على صادرات الجزائر خارج المحروقات.

الدوافع الموضوعية:

– يعتبر هذا الموضوع من مواضيع الساعة كون أسعار البترول في تقلبات مستمرة.

– هذا الموضوع من اهم انشغالات الدولة الجزائرية ،خاصة في الوقت الحالي من خلال تركيز الدولة على تطوير صادراتها خارج المحروقات ،و هذا لعدم الاستقرار الدائم لأسعاره في الأسواق الدولية، و مواكبة الاندماج مع الاقتصاد العالمي ،و بالتالي العمل على إزالة كافة القيود التي تعيق التجارة الخارجية.

حدود الدراسة:

تتمثل الحدود المكانية في دولة الجزائر، أما الحدود الزمنية فهي الفترة الممتدة من 2008 إلى 2018.

صعوبات الدراسة:

تتمثل أهم الصعوبات في:

–تضارب الاحصائيات، مما أدى الى تنويع المصادر ومقارنتها بأثر رجعي لاختبار مدى جديتها وعرضها في هذا العمل.

منهج الدراسة:

ان طبيعة هذا البحث استوجب الاعتماد على كل من :

– استخدام المنهج الوصفي خاصة في الجانب النظري فيما يتعلق بتوضيح مفهوم التجارة الخارجية ،أهم النظريات المفسرة لها و كذا الصادرات و أهميتها في اقتصاديات الدول.

– كما تم الاستعانة بالمنهج التحليلي فيما يخص تحليل العلاقة بين تحرير التجارة الخارجية و دورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

– كما تم أيضا الاستعانة بالمنهج الاحصائي عند ابراز الاحصائيات المتعلقة بالصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2008-2018.

الدراسات السابقة:

لقد تم الاطلاع على الكثير من الدراسات السابقة ،نذكر منها :

* حشمة عبد الحميد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر**، مذكرة ماجيستير في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة 2013.

تطرق الباحث في هذه المذكرة إلى اجراء دراسة تطبيقية بين المؤشرين المستقلين سعر الصرف و الاستثمار الأجنبي المباشر و تأثيرهما على الصادرات خارج المحروقات كمتغير تابع، و توصل من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

– يساهم سعر الصرف في تحرير التجارة الخارجية و ذلك عن طريق تسعير المنتجات المحلية بأسعار أقل من المنتوجات المستوردة و هذا من أجل تشجيع المنتوج الوطني و الاعتماد على التصدير بدلا من الاستيراد.

– الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم بشكل كبير في ترقية الصادرات بعيدا عن قطاع المحروقات و هذا عن طريق العمل على تحسين المنتوج المحلي من خلال توفير الخبرة اللازمة لذلك.

* يسعد محمود، **التعريفة الجمركية في ظل الشراكة الأورو جزائرية و أثرها على الاقتصاد الجزائري**، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران2، 2016/2015.

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة مراحل التفكيك الجمركي من خلال دراسة اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية، بالإضافة إلى معرفة مكاسب هذه الاتفاقية، ومن أهم النتائج التي توصل إليها في هذه المذكرة نذكر ما يلي:

– تعتبر مبادرة من الاتحاد الأوروبي، لضم الدول المتوسطية إقامة الشراكة الثنائية للوصول إلى انشاء منطقة للتبادل الحر في حدود 2010، فبالنسبة للجزائر عرفت تأجيل إلى 2020، بسبب عدم تكافِؤ القى بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي منذ دخول الشراكة الاورو جزائرية عرفت الاتفاقية مستفيد واحد و هو الاتحاد الأوروبي، و بالمقابل عرفت الجزائر خسائر متواصلة، بغياب المستمر للمنتوجات الجزائرية و عدم قدرتها على المنافس في منطقة الاوروبية نظرا للتكلفة المرتفعة و مستوى الجودة المنخفض للسلع الجزائرية.

– بعد فتح الجزائر أسواقها المحلية للمنتوجات الأوروبية في ظل الشراكة الاورو جزائرية، و ذلك بتفكيك التعريفة الجمركية، يعني انخفاض مستوى الحماية، و الاستيراد غير العقلاني من طرف الجزائر و الممول من ايرادات المحروقات، ففي سنة 2015 و الأزمة التي تعرضت لها الجزائر جراء انخفاض في اسعار البترول، أدى إلى عدم قدرتها على تغطية العجز المسجل في ميزان المدفوعات في 2015.

* بلقلة إبراهيم، **آلية تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثرها على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر**، مذكرة ماجيستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف 2009/2008.

حيث تطرق في هذه المذكرة إلى العلاقة بين نمو الصادرات الكلية الحقيقية و كذا نمو الصادرات غير النفطية الحقيقية مقارنة مع نمو النتائج المحلي الحقيقي و دراسة العلاقة السببية بين هذه المتغيرات، بالإضافة إلى تحديد طبيعة العلاقة بين كل من نمو الصادرات الكلية و الصادرات غير النفطية مع متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي، و أهم النتائج التي أثمرت عليها هذه الدراسة إثبات وجود علاقة سببية باتجاه واحد فقط ما بين معدل نمو الصادرات الاجمالية و كل من النتائج المحلي و متوسط نصيب الفرد هذا من جهة، أما من جهة أخرى توصل إلى عدم وجود علاقة ما بين الصادرات غير نفطية مع كل من الناتج المحلي الإجمالي و متوسط نصيب الفرد، و هذا راجع إلى إن الصادرات خارج المحروقات نسبتها قليلة مقارنة مع اجمالي الصادرات في الجزائر مما يستدعي تبني سياسات أكثر فعالية من أجل إنعاش هذا القطاع.

* زير مي نعيمة، **اثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص مالية دولية، جامعة أبو بكر بالقايد، تلمسان 2016/2015.

هدفت الأطروحة إلى اختيار اثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر و من أجل فحص الأثر تم بناء نموذجين، استخدم في النموذج الأول للنمو الاقتصادي معبر عنه بالنتائج الداخلي الخام للفرد كمتغير تابع و الصادرات و الواردات، سعر النفط و سعر الصرف متغيرات مستقلة، تم التوصل إلى وجود علاقة تكامل متزامن بين متغيرات النموذج على المدى الطويل، اما النموذج الثاني تم اختبار اثر الانفتاح التجاري و الاستثمار الأجنبي المباشر على النتائج الداخلي الخام للفرد و توصل إلى أن هناك علاقة طويلة الأجل بين المتغيرات.

تقسيمات البحث:

بغرض الإلمام بجوانب الموضوع المدروس، تم تقسيمه إلى ثلاثة فصول، تسبقها مقدمة عامة، وتليهم خاتمة عامة و جاء ذلك على النحو التالي:

الفصل الاول: الذي كان بعنوان الاطار النظري للتجارة الخارجية و قسم إلى ثلاثة مباحث هي:

- **مفهوم التجارة الخارجية**: حيث تطرقنا فيه إلى مفاهيم حول التجارة الخارجية و الفرق بينها و بين التجارة الخارجية و العوامل المؤثرة فيها.
- **السياسات التجارية بين الحرية و التقييد**: بينا فيه أهم حجج و مسيرات المدافعين عن كل سياسة.

– **نظريات و آثار تحرير التجارة الخارجية:** حيث تم ابراز أهم النظريات الدراسة للتجارة الخارجية و كذا مكاسبها و الأساليب التي تندرج ضمن تطبيق هذه السياسات.

أما في الفصل الثاني: فجاء تحت عنوان الاطار النظري للتصدير و تضمن ثلاثة مباحث، جاء في المبحث الاول المفاهيم المتعلقة بالتصدير و أهميته، أما في المبحث الثاني فحاولنا دراسة العلاقة النظرية الموجودة بين تحرير التجارة الخارجية و التصدير بالنمو الاقتصادي ليليه المبحث الثالث أينا أبرزنا تجارب بعض الدول في مجال تنمية الصادرات و جاء اختيار ثلاثة دول هي: اليابان، تركيا و ماليزيا.

و في الفصل الثالث: الذي كان تحت عنوان مسار تحرير التجارة الخارجية في الجزائر لترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2018)، حاولنا ابراز الاصلاحات الاقتصادية لترقية الصادرات خارج المحروقات في مبحثه الأول، اما في المبحث الثاني فتطرقنا للاستراتيجيات المنتهجة من طرف الدولة الجزائرية لترقية الصادرات خارج المحروقات، أما في المبحث الثالث فحاولنا دراسة واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر من خلال تحليل أهم المعطيات المتحصل عليها.
وقد أنهينا بحثنا بخاتمة عامة تضمنت أهم النتائج المتوصل إليها و أهم المقترحات المقدمة.

الفصل الأول

تمهيد الفصل

يعد التبادل التجاري بين الدول ، حقيقة لا يمكن تصور العالم من غيرها اليوم ، فلا يمكن لدولة ما ان تستقل باقتصاد عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية ، حيث يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الأنشطة الاقتصادية التي تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر و يتأثر بالأخر ،أين تمثل التجارة همزة وصل بين هذه الأنشطة فيما بينها عن طريق تجارة داخلية ، وبينها و بين العالم الخارجي كتجارة خارجية . فبذلك تشكل التجارة الخارجية فرعا من فروع الاقتصاد الوطني و تعتبر المرآة العاكسة لاقتصاد كل دولة.

يعتبر هذا الفصل تقديما للتجارة الخارجية و أهم نظرياتها في الفكر الاقتصادي ابتداء من النظرية الكلاسيكية وصولا إلى التوجهات الحديثة من خلال ثلاثة مباحث هي :

- مفهوم التجارة الخارجية.
- السياسة التجارية بين الحرية والتقييد.
- نظريات وأثار تحرير التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية

نتطرق في هذا المبحث إلى أهم المحاور الملمة بمفهوم التجارة الخارجية وذلك من خلال التعريف بها وذكر أهميتها وأهم العوامل المؤثرة فيها ،و كذا أهم الفروقات بين التجارة الخارجية و التجارة الداخلية .

المطلب الأول: تعريف، أهمية وأسباب قيام التجارة الخارجية

وهي تتلخص في الفروع التالية:

الفرع الأول: تعريف التجارة الخارجية

تشكل التجارة الخارجية مسألة مركزية في العلاقات بين الدول، حيث في الماضي كانت سببًا من أسباب الحروب، أما اليوم فإنها تعد أهم أسباب التقارب بين الدول، كما أنها تسمح لهذه الدول أن تستهلك أكثر مما تنتج بمواردها الخاصة إضافة إلى توسيع منافذ التوزيع لبيع إنتاجها[1].

يقصد بالتجارة الخارجية: "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل"[2].

كما يمكن أن نعرفها: مجموعة القواعد القانونية المنظمة لأعمال التجارية، والقائمة على أساس التدفقات المالية والمادية والخدماتية المتبادلة بين الدول، حيث جانب الصادرات يعبر عن القدرة الإنتاجية للاقتصاد والقابلة للتحول إلى دول أخرى، بينما تعبر الواردات عن العجز المسجل على مستوى الاقتصاد الوطني في تغطية جزء من الطلب الكلي، كما أنها وبصفة مختصرة تعبر عن كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة أو بطريقة أخرى هي التي تتم بين الدول خلال عمليات الاستيراد والتصدير، حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد المالية من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية و مالية.

---

[1] :LASARY ,**le commerce international à la portée de tous**, ouvrage imprimé à compte d'auteur,2005,page12.

[2]: حمدي عبد العظيم، **اقتصاديات التجارة الدولية**، مكتبة زهراء الشرق، مصر 1996، ص 13.

من خلال التعريفين السابقين يمكن أن نعرف التجارة الخارجية كمايلي:

هي عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون في أقاليم سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة، وتتكون من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما "المنظورة و غير منظورة"*[1].

أما فيما يخص مفهوم التجارة الدولية، والتجارة الخارجية، فهناك من يعتبرها وجهان لعملة واحدة، لكن يمكننا القول أن التجارة الدولية جزء من التجارة الخارجية، فهذا المصطلح "التجارة الخارجية "، يخرجنا عن إطار الفهم الكلاسيكي الضيق المتضمن تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة، فيضاف إليه كل صور التبادل الدولي التي نراها في عالمنا المعاصر بحيث تشمل كل من :

- التبادل الدولي السلعي، أ ي التجارة الخارجية في إطارها الكلاسيكي (التجارة الخارجية المنظورة)؛
- التبادل الدولي الخدمي، أي التجارة الخارجية في إطارها المعنوي (غير المنظورة)؛
- الهجرة الدولية، أي انتقال عنصر العمال بين العالم؛
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال، أي انتقالها بين دول العالم المختلفة؛
- عمليات النقل والتأمين والخدمات الإضافية المتعلقة بالتجارة الدولية.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (اقتصادي) من المجتمعات سواء أكان ذلك المجتمع متقدما أوناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول؛
- تساعد كذلك في رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار، وتخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام، بالإضافة إلى أنه يمكن اعتبارها كذلك مؤشرا جوهريا على قدرة الدول

1-*: الصادرات والواردات المنظورة تمثل السلع، أما الصادرات والواردات غير المنظورة فتمثل الخدمات.

الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية، ومالها من أثار على الميزان التجاري[1]؛

- تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محلي؛
- التجارة الخارجية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل؛
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تساهم في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة؛[2]
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب؛
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات،
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها؛
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات[3].

حيث أنه وبفضل التجارة الخارجية يصبح أي مورد لأي دولة ذا نفع كبير إذا أحسنت استغلاله لاكتفائها الذاتي والفائض منه تصدره إلى باقي دول العالم.

وبذلك يمكن القول أنه للتجارة الخارجية أهمية بالنسبة للدول المتقدمة أو النامية على حد السواء، فهي توفر الأسواق اللازمة لتصريف منتجات الدول المتقدمة والتي يعجز سوقها المحلي عن استيعابها، وبذلك تسمح لصناعتها المحلية بزيادة الإنتاج وتطويره للاستفادة من الوفرات الاقتصادية المختلفة للإنتاج الكبير، أما بالنسبة للدول النامية، فالتجارة الخارجية تمكنها من تصدير منتجاتها من المواد الأولية ومنتجات الصناعات التي تتمتع بمزايا في إنتاجها للحصول على العملات الأّجنبية اللازمة لتمويل وارداتها من السلع الاستثمارية المختلفة[4].

[1]: جمال جويدان الجمل، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، عمان، 2010، ص13.

[2]: أحمد فارس مصطفى، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، منشورات جامعة حلب، سوريا، 1982، ص 142.

[3]: شعيب بونوة، زهرة بن يخلف، **مدخل الى التحليل الاقتصاد الكلي**، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010، ص102.

[4]: موسى سعيد وأخرون، **التجارة الخارجية**، ط1، دار الصفاء للنشر، عمان، 2001، ص 13-16.

الفرع الثالث– أسباب قيام التجارة الخارجية:

تقوم التجارة بين الدول لنفس أسباب قيامها داخل الدولة الواحدة، وفي كلتا الحالتين تتخصص الأقاليم بسبب وجود موارد معيّنة لدى بعضها غير موجودة لدى البعض الأخر، مما يجعل مثل هذا التخصّص معقولاً ومريحا وكأن تملك إحدى هذه الدول مساحة كبيرة من الأرض وعددًا قليلاً من السكان نسبيًا، ويعتبر هذا أفضل مزيج من الموارد الإنتاجية اللازمة للتربية المثلى للأبقار مثلا وتمتلك دولة أخرى أراضي قليلة وكثيرًا من العمال الماهرين ورأس المال، ومثل هذا المزيج يحقق إنتاجًا صناعيًا أفضل، فتخصص الأولى في إنتاج الأبقار وبيع اللحوم، وفي المقابل تتخصص الثانية في المنتجات الصناعية وبيعها إلى الدولة الأخرى.

يتم تبادل القدر الأكبر من التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة، وتحدث هذه التجارة لأن دخل معظم أفراد المجتمع في تلك الدول يسمح لهم بشراء كميات كبيرة من السلع، وكذلك لأنها تمتلك معظم الصناعات المتخصصة. ومنه يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية[1]:

- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي؛
- وجود فائض في الإنتاج؛
- الحصول على أرباح ؛
- رفع مستوى المعيشة ؛
- التخصص الدولي: إن الدول سابقا لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم ؛
- تفاوت التكاليف والأسعار لعوامل الإنتاج والأسعار المحلية: إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى "باقتصاديات الحجم الكبير"* الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة المنتجة ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية ؛

[1]: حمدي عبد العظيم، مرجع سابق، ص16.

*:اقتصاديات الحجم الكبير مفهوم تم تطبيقه في الأساس في مجال التصنيع ،فحواه أنه كلما زاد حجم المشروع كلما حقق إنتاجا أكبر بتكلفة أقل على عكس المشروع صغير الحجم.

- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى: يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينًا كبيرًا بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل البلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصرًا أساسيا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن؛
- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق تصلح لزراعة البن والشاي مثلا، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل الخليج العربي؛
- اختلاف الميول والأذواق: فالمواطن المحلي يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

المطلب الثاني– العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية :

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في حركة واتجاه التجارة الخارجية نذكر منها:[1]

–مستوى التنمية الاقتصادية: حيث أن هذا العامل يلعب دورا هاما في مجال التجارة الخارجية إذ أن الجمود والتأخر الاقتصادي لدولة ما يجعلها أكثر حرصا على وضع سياسة تقييدية للتجارة الخارجية عكس ما هو الحال في اقتصاد متطور ومتقدم وذو قاعدة اقتصادية قوية حيث انه يتسم بمرونة في سياسة التجارة الخارجية .

– أوضاع الاقتصاد المحلي والعالمي: هذه الأوضاع تؤثر في الاقتصاد المحلي والعالمي، ولكي ترتقي صناعته فهو بحاجة إلى مواد خام، لذا تلجأ الدولة إلى التجارة الخارجية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات كما أن للطلب الاستهلاكي دورا في تحديد سياسة التجارة الخارجية للدولة من حيث استيراد كميات من سلع ما ذات استهلاك واسع.

أما عن الاقتصاد العالمي والدولي فان تغيير الطلب بالزيادة مثلا شأنه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا على استهلاكها من جهة أخرى.

بالإضافة للعوامل السابقة الذكر توجد عوامل أخرى تأثر في التجارة الخارجية نذكر منها:

[1]: عبد الباسط وفا، **سياسات التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، 2000، ص14.

- **سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول:** تركز مصادر الثروة في بعضها، يؤدي إلى تركيز شديد عليها. حيث أن العديد من الدول التي تحوي المواد الأولية كالنفط والفحم والحديد، تزداد أهميتها باعتبارها منتجة لهاته المواد أو امتلاكها لتربة خصبة وبالتالي تتخصص هاته الدول في إنتاج المنتجات الزراعية[1].
- **حجم الدولة:** الذي يؤثر في درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية وتوفر مزايا الإنتاج الكبير الذي يتطلب سعة في الأسواق حيث يسهم هذا في تفسير قيام التجارة بين الدول وخاصة بين الدول الصناعية.
- **العامل السياسي** : الذي يؤدي دورا في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول في مجال التجارة الخارجية.
- **تغير الميزة النسبية:** حيث أن جانب كبير من التجارة الخارجية يقوم على الفوارق في المعرفة الفنية بين الدول بصرف النظر عن ظروف كل منها او الندرة النسبية لعناصر الإنتاج[2].
- **التجارة ونفقات النقل:** تؤثر نفقات النقل في تيار والاتجاه العام للتجارة، حيث أن انخفاض نفقاته تؤثر في انخفاض نفقات الإنتاج الإجمالية، مما يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الخارجية، وعموما يعود قيام التجارة الخارجية فيما بين الدول الصناعية في جانب منه إلى نفقات النقل[3].
- **الشركات المتعددة الجنسيات:** نتاج لقوى احتكارات القلة تسيطر على الحجم كبير من التجارة الخارجية لسيطرتها على العديد من الكارتلات الدولية، وأسواق التصدير والاستيراد والفروع الإنتاجية التابعة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهذه الظاهرة لها انعكاساتها الواضحة على هيكل التجارة الخارجية قد تؤدي إلى مظاهر الجنوح الاحتكاري على مستوى أسواق البلاد الأم أو المضيفة.

المطلب الثالث : الفرق بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية

على الرغم من أن تبادل السلع مابين مختلف الاقتصاديات القومية أنما يتشابه مع تبادلها في داخل الاقتصاد القومي الواحد، وعلى الأخص من حيث الأثر المشترك في زيادة الإنتاج وبالتالي رفع مستوى إشباع الحاجات وذلك بسبب تقسيم العمل والتخصص ما بين الأفراد وما بين المناطق الجغرافية، إلا أنه يوجد في الواقع عدة عوامل من شأنها أن تميز المبادلات الاقتصادية القومية[4] :

---

[1]: محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010، ص14.

[2]: زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي نظرة عامة على بعض القضايا**، الدار الجامعية، 1998، ص 63-68.

[3]: مجدي محمود شهاب، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية بيروت، 1996، ص 82.

[4]: زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص64.

الفرع الأول: مدى قدرة عوامل الإنتاج والمنتجات على التنقل

تتميز التجارة الداخلية بقدرة كل من المنتجات وعوامل الإنتاج على التنقل بسهولة في نطاق السوق الداخلية، في حين أن انتقال المنتجات عبر الحدود السياسية التي تفصل ما بين الأسواق المختلفة للدول قد يكون عرضة لمجموعة من الإجراءات والعراقيل التي لا تصادف انتقال مثل هذه السلع داخل البلد الواحد، كما أن الأمر أكثر صعوبة بالنسبة لانتقال عوامل الإنتاج كالعمل ورأس المال نظرا لوجود القيود التشريعية واختلاف اللغة والعادات والتقاليد التي تحد من انتقال عنصر العمل وكذلك رأس المال الذي يؤدي اختلاف أسعار الفائدة وتعرضه لضرائب مرتفعة الى صعوبة انتقاله من دولة الأخرى[1].

الفرع الثاني: اختلاف العملات النقدية بين الدول

داخل الدولة الواحدة لا توجد إلا عملة نقدية واحدة تقاس بقيمتها كل القيم الاقتصادية القابلة للقياس وتستعمل لتسوية المبادلات الداخلية، أما في حالة وجود علاقة اقتصادية بين الدول فتوجد على الأقل عملتان نقديتان تتداخلان في كل مبادلة أو عملية اقتصادية بينهما وهما عملة البلد المصدر وعملة البلد المستورد، فيترتب على ذلك ضرورة إجراء عملية "صرف" أي مبادلة عملة بعملة وفقا لسعر صرف معين يحدد الوحدات من النقود الوطنية التي يتم دفعها للحصول على وحدة من النقد الأجنبي، وقد يتغير هذا السعر من فترة لأخرى وهو ما يؤثر على اقتصاد الدولتين الداخلتين في التبادل، سواء على الأسعار أو على مستوى الإنتاج والتشغيل أو على كمية واتجاه الصادرات والواردات.

الفرع الثالث: تباين واختلاف الوحدات السياسية فيما بين الدول

تقوم العلاقات الاقتصادية الداخلية بين أفراد ووحدات تضمهم حدود سياسية واحدة، وبالتالي يخضعون لقانون واحد وعادات وتقاليد ونظم تجارية واحدة، في حين أن التجارة الخارجية تقوم بين أفراد ووحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها وتقاليدها ونظمها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

الفرع الرابع: تنوع السياسات الوطنية والنزعات القومية:

إن شعور الأفراد بالانتماء إلى وحدات سياسية مختلفة هو عامل أخر يعمق التفرقة بين التجارة الداخلية والخارجية، فلكل دولة سياستها الاقتصادية التي تتبعها والتي تهدف من ورائها الى تحقيق بعض الأهداف القومية ولعل من

[1]: مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية**، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان 2009، ص272.

أهم الأهداف التي تصبوا إليها الحكومات هو تحقيق الرفاهية الاقتصادية لمواطنيها دون غيرهم، كما أن الأفراد من ناحيتهم يكونون حريصين على النظر بعين الاعتبار للمصالح القومية بدافع من ولائهم وشعورهم بالانتماء، فتختلف بذلك السياسة التجارية الخارجية لكل دولة حرصا على تحقيق مصالحها الذاتية بالدرجة الأولى وهو ما قد يشكل عقبات وحواجز في وجه حرية التبادل الاقتصادي بينها .

وبذلك فمن أهم نقاط التمييز بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية درجة حرية تنقل ومبادلة السلع والخدمات، فالدراسات الاقتصادية التاريخية وكذلك الظروف المعاصرة تشير جميعا الى أنه باستثناء أزمنة قليلة فإن الحكومات في الدول المختلفة مارست عادة نوعا أو أخر من السياسات المقيدة لتجارتها الخارجية في السلع والخدمات، هذا بطبيعة الحال على عكس المتبع بالنسبة للتجارة الداخلية، حيث عادة ما تجري بحرية تامة وحتى في حالة وجود هذه القيود الداخلية فهي تهدف إلى تحقيق مصلحة الاقتصاد القومي ككل وليس جزء منه بينما وضع القيود الخارجية يهدف إلى تفضيل جزء من العالم (الاقتصاد القومي) على مصلحة اقتصاديات الدول الأخرى[1].

المبحث الثاني: السياسة التجارية بين الحرية والتقييد

تتجه معظم الحكومات في الوقت الحاضر نحو التدخل في تجارتها الخارجية، وإخضاعها لرقابة مباشرة من جانبها، فقد مضى العهد الذي كانت تترك فيه الدولة تجارتها الخارجية حرة بلا قيد أو إشراف من جانبها، وأصبحنا نرى في الوقت الحاضر اتجاها متزايدا لدى الحكومات نحو التدخل في شؤون تجارتها الخارجية وتوجيهها إلى الوجهة التي تتفق ومصلحتها القومية[2].

والتدخل الحكومي في شؤون التجارة الخارجية يتخذ عدة صور أهمها: فرض الرسوم الجمركية، إتباع الحصص، فرض الرقابة على النقد.

المطلب الأول: تعريف السياسة التجارية وأهدافها

تعتبر السياسات التجارية الدولية التي تعتمدها الدول النامية اليوم متأصلة تأصلا فكريا من فترات تاريخية سابقة بل وترجع إلى المذاهب الاقتصادية التي سادت عصور تاريخية خلت، منها سياسة تعتمد التجارة الخارجية التي هي نتاج

[1]: رعد حسن الصرن، **أساسيات التجارة الدولية المعاصرة**، الجزء الأول، دار الرضا، بدون بلد النشر، 2000، ص 13.

[2]: عبد الرحمان يسرى أحمد، **الاقتصاديات الدولية**، الدار الجامعية، مصر، 1998، ص 8-9.

أفكار المدرسة التجارية، أو سياسة التجارة الخارجية التي كانت تهدف إلى تنشيط وزيادة التبادلات التجارية والتي ثمنت بإنشاء فكرة الجات سنة 1947، ثم قيام منظمة التجارة العالمية في يناير 1995.

الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية

تعددت التعاريف المتداولة لسياسة التجارة الخارجية، إذ يختلف مفهومها باختلاف النظم الاقتصادية ومستوى تطورها من البلد صناعي لبلد أخر في النمو، وذلك راجع إلى اختلاف الأهداف التي يرجى تحقيقها من خلال استعمال السياسة التجارية كأداة للتأثير على الجوانب المختلفة للاقتصاد، ومن بين هذه التعاريف نذكر:

السياسة التجارية هي:" عبارة عن مجموعة من الإجراءات التي تنظم سير التبادل التجاري الدولي"[1].

كما تعرف بأنها: "هي مجموعة القوانين والنظم والإجراءات التي تنظم إدارة ميزان المدفوعات، أي إدارة الصادرات والواردات السلعية والخدمية وغيرها من المعاملات الرأسمالية والتي تؤثر على الفائض أو العجز في إجمالي الدخل من خلال المعاملات الخارجية للدولة، لذلك نجد أن السياسة التجارية تتعلق بإدارة التجارة الخارجية للدولة والتي تؤثر على جميع المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل الناتج القومي والاستثمار والادخار والنمو الاقتصادي"[2].

وتعرف أيضا بأنها: "موقف الدولة من التبادل التجاري الخارجي، وما إذا كانت الدولة تترك هذا التبادل حرا أو تتدخل لتقييده بطريقة أو أخرى "[3].

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن السياسة التجارية هي: سياسة اقتصادية تطبقها الحكومة في مجال التجارة الخارجية، بغرض تحقيق أهداف معينة (مالية، اجتماعية، اقتصادية، إستراتيجية).

الفرع الثاني: أهداف السياسة التجارية

تتلخص معظم أهداف السياسة التجارية في:[4]

---

[1]: وفاء عبد الباسط، **سياسات التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، مصر، 2000، ص12.

[2]: أحمد جامع، **العلاقات الاقتصاد الدولية**، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 1977، ص3.

[3]: هبتسام صدراتي، **فعالية السياسات التجارية الحديثة في ظل التطورات الراهنة للاقتصاد العالمي**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، سنة 2011-2012، ص6.

[4]: عبد المطلب عبد الحميد، **السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي**، ط1، مجموعة النيل العربية للنشر، القاهرة 2003، ص 130.

- تحقيق موارد للخزينة العامة: قد يكون الحصول على موارد الخزينة العامة لتمويل الإنفاق العام بأنواعه المختلفة أحد أهداف السياسة التجارية، وفي كثير من الحالات يعتبر الحصول على موارد عن هذا الطريق أكثر فعالية وأكثر قبولا سياسيا؛
- تحقيق توازن ميزان المدفوعات بزيادة المعروض من الصرف الأجنبي، أي تعظيم حصيلة الصادرات والموارد من النقد الأجنبي، وتقليل الطلب على الصرف الأجنبي من خلال ترشيد الواردات؛
- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: والمقصود عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر تأثيرا ضارا على الإنتاج المحلي في بعض المجالات، وتشد الحاجة إلى الحماية عندما تكون التكلفة الحقيقية للإنتاج في الداخل أكبر منها في الخارج؛
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق: ويقصد بسياسة الإغراق بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية وسياسة الإغراق تعتبر وسيلة ملتوية لكسب السوق الخارجي على حساب المنتجين المحلين؛
- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير من خلال تسهيل الإجراءات وتوفير إطار مؤسساتي وبنى تصديرية تدفع إلى التحول من الاستثمار إلى التصدير، سواء الاستثمار المحلي أو الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- زيادة العمالة ومستوى التشغيل أو التوظيف في الاقتصاد القومي؛
- حماية الصناعات الناشئة على أن تكون الحماية لفترة زمنية معينة ليكون ذلك حافزا على جدية الصناعة في الإسراع بتقوية مركزها واكتساب الميزة النسبية، وأن تكون مفروضة لعدد من الصناعات التي يتوافر أمامها فرص النجاح والاستقرار؛
- التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد القومي وذلك لحماية الاقتصاد القومي من التقلبات الاقتصادية العنيفة التي تأتي بسبب عوامل خارجية مثل حدوث تضخم عنيف أو انكماش حاد؛
- حماية مصالح فئات اجتماعية معينة كمصالح المزارعين أو المنتجين لسلعة معينة، أو العمالة المشتغلين في صناعة معينة؛
- إعادة توزيع الدخل القومي.

بعد أن استعرضنا أهم الأهداف التي تتوخاها السياسة التجارية، نود الإشارة إلى أن هذه الأهداف عادة ما تكون في نفس الوقت أهدافا جزئية لسياسات اقتصادية أخرى، مثل السياسة المالية والنقدية وسياسة العمالة،....إلخ.

المطلب الثاني: سياسة حماية التجارة الخارجية وحججها:

يتضمن هذا المطلب فرعين ففي الأول نتطرق إلى تعريف سياسة الحماية، أما الثاني فنبرز أهم حجج ومبررات مؤيدي سياسة الحماية التجارية.

الفرع الأول: تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية

تعرف سياسة حماية التجارة الخارجية على أنها:" تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية"[1].

وتعرف أيضا:" قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى باتباع بعض الأساليب، كفرض رسوم جمركية على الواردات، أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة، مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية"[2].

مما سبق يمكن تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية على أنها: مصطلح يستخدم غالبا في سياق الاقتصاد حيث يشير إلى السياسات الجمركية (حمائية) حماية أصحاب الأعمال والعمال في بلد ما، عن طريق تقييد أو تنظيم التجارة مع الدول الأجنبية، وهي تهدف إلى حماية السوق الداخلية من المنافسة الخارجية، وتشجع على استهلاك المنتوجات المحلية.

الفرع الثاني: حجج ومبررات سياسة الحماية التجارية

إن مبدأ التبادل الحر لا يفتقر إلى خصومه الذين دعوا إلى وضع القيود على التجارة الخارجية ولا سيما تيار استيراد السلع الأجنبية وذلك سواء عدم توفر الفرضيات التي يقوم عليها التبادل الحر أو بسبب الأخطار التي قد تهدد المصلحة الوطنية، وحتى نتمكن من استيعاب وجهة نظرهم سوف نتطرق إلى أهم الحجج التي قدموها :

---

[1]: محمود حسين الوادي، كاظم جاسم العيساوي، **الاقتصاد الكلي**، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007، ص249.

[2]: محمود حسين الوادي، كاظم جاسم العيساوي، مرجع سابق، ص249.

– أن إتباع هذه السياسة سوف يؤدي إلى تقييد الواردات وانخفاض حجمها، وإزاء هذا الوضع لا يجد المستهلك المحلي مفرا من تحويل إنفاقه على السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية؛

– توفير الموارد المالية حيث يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة حتى يمكنها القيام بمهامها المختلفة؛

– حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على خبرة من الوجهة الفنية وثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية والائتمانية؛

– تحديد ووضع تعريفة جمركية مثلى لدخول السلع والخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية بهدف تحقيق الحماية المثلى للصناعة والسوق في الدولة ؛

– مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة، والتي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم، وذلك بفرض رسم جمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في الدولة الأم.[1]

- محاربة البطالة وزيادة حجم التشغيل ،حيث أن فرض القيود على السلع المستوردة من شأنه أن يساهم في معالجة البطالة لأن الحد من الواردات يحول الطلب الداخلي إلى السلع المحلية التي تنافس هذه الواردات مما يشجع الصناعات المنتجة لها وباقي الصناعات الأخرى التي تمونها بالمواد الأولية أو النصف المصنعة، وهذا ما يزيد من فرص الاستثمار في الداخل وبالتالي يزيد من الطلب على العمالة ويقلل من حدة البطالة[2].
- تحقيق موارد للخزينة العامة وتحسين معدل التبادل، فالرسوم الجمركية ومهما كان الغرض من فرضها لتحقيق حماية تجارية فذلك لا يفقدها طابعها المالي والذي في كثير من الأحيان يكون هو الهدف الأساسي من فرضها، إذ أن فرض هذه الرسوم على الواردات من شأنه أن يزيد من حجم الموارد العامة للدولة بشكل ملموس وذلك نظرا لسهولة تحصيلها مقارنة مع غيرها من الرسوم والضرائب، إضافة إلى أنها تساهم في تمويل نشاط الدولة على حساب العالم الخارجي الذي يتحمل عبأها؛ كما يرى أنصار هذه الحجة أن فرض الرسوم على الواردات يدفع المنتج الأجنبي إلى تخفيض أسعار صادراته إلى الدولة، وبالتالي تستفيد الدولة المستوردة من حصيلة هذه الرسوم من جهة وتتمكن من الحصول على وارداتها بأثمان أقل من ذي قبل من جهة أخرى، مما يعني تحسين في معدل تبادلها

[1]: السيد متولي عبد القادر، **الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات**، ط1، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان، 2007، ص249.

[2]: أحمد جامع، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 1980، ص ص 107-108.

التجاري الخارجي وذلك طالما أنها ستتمكن من حصول على كمية معينة من الواردات في مقابل كمية أقل من الصادرات[1].

إلا أن ذلك لا يكون صحيحا في غالبية الحالات لأن انخفاض أثمان السلع المستوردة يتوقف على حجم مشتريات الدولة منها، فإن لم يكن هذا الحجم كبيرا بما فيه الكفاية للتأثير على المنتج الأجنبي فلن يعمد إلى تخفيض ثمن السلعة، كما أن تخفيض ثمنها يتوقف على ظروف إنتاجها ومرونة عرضها وإن الاحتمال الأقرب هو ارتفاع ثمن السلع المستوردة مما يعني إضافة عبئ جديد على عاتق المستهلك المحلي خاصة إذا كانت هذه السلعة ضرورية .

- الحماية من أجل تحقيق منافسة متكافئة وتجارة عادلة: إذ من المهم جدا أن ترتبط السياسة التجارية بمبدأ المساواة أو تكافؤ الفرص في السوق والواقع أن التجارة الحرة أو المنافسة المتكافئة قد لا تتحقق أبدا في النطاق الدولي، فكثير من الدول تتدخل في السوق الدولية لصالح منتجاتها الوطنية أو مشروعاتها بمنح بعض المميزات غير الاقتصادية لطرف على حساب طرف أخر، من خلال أساليب غير تنافسية كالإغراق والدعم والتي تجعل المنافسة غير متكافئة وتخترق مبدأ التنافس العادل فتتمتع مشاريعها بخصائص احتكارية بعيدا عن أسلوب الكفاءة الإنتاجية، ومن هنا تكون الحماية واجبة لتحقيق التكافؤ بين الصناعة الوطنية والصناعة الأجنبية لصالح المستهلك والاقتصاد الوطني[2].

المطلب الثالث: سياسة الحرية التجارية و حججها

يتضمن هذا المطلب فرعين ففي الأول نتطرق إلى تعريف سياسة الحرية، أما الثاني فنبرز أهم حجج ومبررات مؤيدي سياسة الحرية التجارية .

الفرع الأول: تعريف سياسة الحرية التجارية

"هي إفراز نوع من الحرية إزاء تدفق السلع والخدمات عبر الحدود السياسة للدولة، حتى تكون التجارة الخارجية حرة خالية من القيود والعقبات، اذ لا يجوز فرض قيود تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للصادرات أو الواردات على حد السواء"[3].

[1]: عادل أحمد حشيش، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009، ص 205.

[2]: السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 249.

[3]: صالح الدين نامق، **التجارة الدولية والتعاون الاقتصادي الدولي**، دار النهضة العربية، مصر، 1972، ص 234.

وتعرف أيضا على أنها:" التقليل من التدخل الحكومي في التجارة الخارجية، حيث تحقق التجارة الداخلية تقسيم العمل والتخصص بين الأفراد وتحقق التجارة الخارجية تقسيم العمل بين الشعوب وبما أن كل فرد أدرى بمصلحته الشخصية فان الربح من التجارة الخارجية سيكون أعظم في حالة حرية التجارة".[1]

الفرع الثاني: حجج أنصار سياسة الحرية التجارية

هناك عدة حجج يعتمد عليها المؤيدون لسياسة الحرية التجارية، و من بين أهم هذه الحجج نذكر :

التقسيم الدولي للعمل: حيث يؤدي بدوره حسب ريكاردو إلى تحقيق مصلحة الدول جميعا حيث تعمل عناصر الإنتاج في دولة معينة في الفروع الأكثر إنتاجية لتمتعها بميزة نسبية فيها عن باقي الدول الأخرى[2]؛

- اتساع الأسواق التي تحقق المنافسة الكاملة مما يؤدي إلى تحسين الإنتاج والوصول إلى الثمن العادل حيث تمهد الحماية التجارية إلى تكوين الكارتل الذي يرتب أثار ضارة من ناحية التحكم في الأسعار وجودة المنتجات[3].
- منافع المنافسة: مناخ المنافسة الذي تكلفه حرية التجارة يساعد على الارتقاء بمستوى الإنتاجية فضلا عن خفض الأثمان في صالح المستهلكين فمن ناحية مستوى الإنتاجية تؤدي الحرية إلى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورا وفاعلية سعيا وراء زيادة الناتج وخفض النفقة؛
- تشجيع الابتكار والارتقاء بفنون الإنتاج الوطني نتيجة المنافسة مع الخارج على حين ان أساليب الحماية تحد من إمكانية التحسين وتفرض على المستهلك ان يتحمل تكاليف التخلف ويقبل إنتاجا رديئا بثمن مرتفع؛
- الحرية التجارية تؤدي الى تخفيض أسعار السلع الدولية[4].
- توسيع الإنتاج لان حرية التجارة ستؤدي إلى وصول مشروعاتها الإنتاجية إلى أحجامها المثلى وبالتالي تحقق مزايا الإنتاج الكبير[5].

[1]: أحمد بديع بليح، **الاقتصاد الدولي**، الإسكندرية، 1993، ص237.

[2]: عادل أحمد حشيش، محمود مجدي شهاب، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت، 1988، ص 224.

[3]: خلاف عبد الجابر خلاف، **القيود الجمركية وتطور التجارة الخارجية للدول الأخذة في النمو**، دار الفكر، ص18.

[4]: زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 291.

[5]: محمد الناشد، مرجع سابق، 224.

– الحماية تؤدي إلى سياسة إفقار الغير: وأساس سياسة إفقار الجار أن الرسوم الجمركية العالمية تدعو إلى أضعاف التجارة الخارجية بوجه عام فالإقلال من الواردات ينتهي بنقص في الصادرات اذ لن تسطيع هذه الدول تصدير الفائض من إنتاجها بصفة مستمرة دون أن تستورد فائض من إنتاج العالم الخارجي[1].

المبحث الثالث: نظريات وأثار تحرير التجارة الخارجية

سوف نبرز في هذا المبحث أهم النظريات المتعلقة بتحرير التجارة الخارجية وكذا المكاسب وأساليب تطبيق السياسات التجارية.

المطلب الأول: نظريات تحرير التجارة الخارجية.

نتطرق إلى النظرية الكلاسيكية التي تتضمن نظرية المزايا المطلقة ونظرية المزايا النسبية ثم بعدها النظرية النيو كلاسيكية التي نبرز فيها إسهامات كل من **هكشر وأولين** في التجارة الخارجية وأخيرا نتكلم عن النظرية الحديثة للتجارة الخارجية التي تحوي إسهامات عديدة لمفكرين اقتصاديين على غرار **ليندر وفرنون وجونسون**[2].

الفرع الأول: النظرية الكلاسيكية

تعتبر النظرية الكلاسيكية كرد فعل للفكر التجاري والذي يفسر التجارة الخارجية كنشاط لا يأتي بالنفع على كل البلدان المتبادلة أي أن البلد يربح ما يخسره نظيره حيث برزت النظرية الكلاسيكية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر من أجل الدفاع على حرية التبادل الدولي عكس الفكر التجاري والذي يعتمد على الحصول على فائض في ميزانها التجاري وبتدخل الدولة في تحقيق ذلك[3].

وتشمل إسهامات كل من نظرية الميزة المطلقة **لأدم سميث**، ونظرية الميزة النسبية **لدافيد ريكاردو**، ونظرية القيم الدولية **لجون استوارت ميل** ونشرحها في مايلي:

---

[1]: عادل أحمد حشيش، مجدي شهاي، مرجع سابق، ص228.

[2]: شربي محمد أمين، **أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات خارج المحروقات**، دراسة حالة الجزائر من 1998-2009، مذكرة الدكتوراه، 2010-2011، جامعة بسكرة .

[3]: سامي عفيف حاتم، **دراسات في الاقتصاد الدولي**، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ط4، 1995، ص9.

أولا– نظرية الميزة المطلقة:

إذا كان باستطاعة دولة أجنبية أن تمدنا بسلعة أرخص لو قمنا بصناعتها بأنفسنا فستكون من الأفضل شراؤها من تلك الدولة على أن نقوم نحن بالتركيز على إنتاج وبيع السلع التي ننتجها بكفاءة عالية[1].

ويجد هذا الرأي مبرر عند آدم سميث في أن الدولة مثل الأفراد يجب أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة مطلقة، أي التي تنتجها بتكلفة مطلقة أقل وذلك بتوحيد كافة عناصر الإنتاج المتاحة لديها في إنتاج هذه السلعة[2].

فوظيفة التجارة الخارجية في المعنى الذي تهدف إليه نظرية **آدم سميث** هي التغلب على ضيق السوق المحلي وإيجاد المجال الحيوي لتصريف الإنتاج الزائد عن حاجة الاستهلاك المحلي[3].

حيث يوضح أكثر آدم سميث مثالا لذلك بحيث يوجد دولتان هما انجلترا وفرنسا ينتجان المنسوجات والقمح على التوالي وان ثمن هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما هي كما يلي :

جدول رقم 01: يبين نظرية الميزة المطلقة

البلـــــــــــد	المنسوجـــــــات	القمـــــــــح
انجلتـــــــــرا	2جنيه للوحدة	1 جنيه للوحدة
فرنســـــــــا	4 جنيه للوحدة	½ جنيه للوحدة

المصدر: محمد سيد عابد، **التجارة الدولية**، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص 33.

ومن هذا المثال فالميزة التي تتميز بها انجلترا هي إنتاج المنسوجات أما فرنسا من خلال إنتاج القمح ونتيجة قيام تبادل فائض السلعتين بين البلدين يؤدي ذلك إلى اتساع سوق المنسوجات أمام المنتجين الانجليز وسوق القمح أمام المنتجين الفرنسيين ومن خلال نظرية التكاليف المطلقة لكل سلعة فان الفائدة تعود على البلدين ومن هنا يمكن لفرنسا أن تتحصل على المنسوجات بنفقة أقل من نفقة إنتاجها داخل حدودها وكذلك الحال بالنسبة لانجلترا في إنتاج القمح

[1] :Gean-pierre Bibeau, **Introduction à leconomie internationale**, Gaetan Quebec, 2 édition 1995,p136.

[2]: محمد سيد عابد، **التجارة الدولية**، مكتبة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 2001، ص 32.

[3]: موسى مطر وآخرون، **التجارة الخارجية**، ط1، دار صفاء للنشر، عمان،2001، ص، ص23.

ومن هنا فان نظرية سميث في التجارة الخارجية تفترض أن الشرط الأساسي لقيام التجارة بين البلدين هو وجود ميزة مطلقة للسلعة المعينة بالتبادل الا انه لم يجيب خلال نظريته في حالة غياب الميزة المطلقة لبلد ما لمنتجاته بالنسبة لمنافسيها وهذه حالة بلدان الدول النامية التي لا تتوفر لديها الميزة المطلقة لمنتجاتها وذلك لضعف كفاية رؤوس أموالها وصناعتها بالنسبة للبلدان المصنعة وهل في هذه الحالة سنخرج من الحياة الاقتصادية الدولية؟[1]

إلا أن نظرية ريكاردو تضمنت العناصر الأساسية لهذا السؤال والتي تعرف باسم نظرية التكاليف النسبية والتي سنتعرض لها فيما يلي:

ثانيا– نظرية المزايا النسبية:

لقد وضع هذه النظرية دافيد ريكاردو عام 1817 وأكملها من بعده جون استيوارت ميل ثم آخرين من المدرسة الانجليزية ورغم ان هذه النظرية قد وضعت منذ أكثر من 190 عام الا أنها مازالت تثرى بالمساهمات العلمية المتتالية ومازالت تحتل مكانا بارزا في تفسير قيام التجارة الخارجية.

وتقوم نظرية المزايا النسبية بتوضيح فرض مفسر يقرر ما هو سبب قيام التجارة الخارجية؟ .

وكما بين ريكاردو بأن نمط التجارة الخارجية يتحدد على أساس تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تنتجها بنفقة نسبية أقل واستيراد السلع التي تنتجها بنفقة نسبية أعلى[2]، بالاعتماد على نظرية العمل في القيمة كمعيار لتحديد قيم السلع المتبادلة دوليا، لذلك يجب على كل دولة أن تخصص من خلال تحويل موارد داخلها لإنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية واعتمد على عدة فرضيات أساسية هي[3]:

- سيادة المنافسة الكاملة في الأسواق الداخلية والخارجية؛
- التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج؛
- الحرية التامة لعناصر الإنتاج على المستوى الداخلي؛
- تماثل الأذواق لدى المستهلكين في الدول المتخلفة.

وفيما يلي يتم توضيح مساهمة ريكاردو في نظرية المزايا النسبية باعتباره أهم مساهم فيها حيث

---

[1]: السيد محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، مؤسسة رؤية، 2009، ط1، ص30.

[2]: سامي عفيف حاتم، **دراسات في الاقتصاد الدولي**، ط1، دار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2000، ص 24.

3: محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص39.

واعتمدت نظرية ريكاردو على الفرضيات السابقة إضافة إلى الفرضيات التي تسمى بالفرضيات التحليلية وهي[1] :

- وجود دولتين فقط: أي أن التجارة تتم بين دولتين فقط وذلك للتبسيط؛
- وجود سلعتين فقط: أي أن كل دولة تقوم بإنتاج سلعتين فقط وذلك للتبسيط؛
- ثبات مستوى التقدم التكنولوجي – العمل العنصر الوحيد المحدد لقيمة السلع المختلفة؛
- إن التبادل الدولي يتم بين الدولتين على أساس مبادلة وحدة بوحدة.

وقد استخدم ريكاردو مثال الميزة النسبية في سلعتين في بلدين كما هو مبين في الجدول الموالي:

جدول رقم 02: يوضح نظرية الميزة النسبية

البلـــــــــــد	عدد وحدات العمل لكل وحدة قمح	عدد وحدات العمل لكل وحدة ملابس	معدل التبادل
بريطانيا	120	100	1 ملابس = 1.2 قمح
و.م.أ	80	90	1 ملابس = 0.88 قمح

المصدر: رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود ومصطفى سلمان، **التجارة الخارجية**، ص21.

ومن المثال السابق يمكن الاستنتاج أن و.م.أ لديها ميزة مطلقة على بريطانيا في كل من سلعتي القمح والملابس ولكن لدى و.م.أ ميزة نسبية في إنتاج القمح أكثر من الميزة النسبية في إنتاج الملابس لهذا فان الولايات المتحدة الأمريكية تتخصص في إنتاج القمح وتستورد الملابس من بريطانيا والعكس صحيح بالنسبة لبريطانيا حيث تتخصص في إنتاج الملابس وبهذه الطريقة سوف تتحقق منافع التبادل التجاري بينهما وطبقا لنظرية الميزة النسبية للتكلفة فان التجارة بين البلدان تشجع التخصص على نطاق واسع بالإضافة إلى الفائدتين التاليتين[2]:

- تحقيق درجة عالية من تكافأ الأسعار بين البلدان نتيجة للتبادل التجاري بينهما؛
- تحقيق أقصى درجة من تخصيص الموارد في العالم، وهذا من شأنه تحقيق أقصى انتاج ممكن.

---

[1]: رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود و مصطفى سلمان، **التجارة الخارجية**، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان 2000 ص21-31.

[2]: محمد عبد العزيز، مصطفى شيحة، **النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية**، دار الجامعة، بدون سنة، ص 346.

وتلقت هذه النظرية عدة انتقادات نذكر منها[1]:

- عدم سيادة المنافسة الكاملة في الأسواق داخليا وخارجيا؛
- عدم تحقق التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج؛
- عدم قدرة عناصر الإنتاج على التحرك بحرية كاملة على المستوى الداخلي؛
- عدم تماثل الأذواق؛
- افتراض النظرية حالة السكون في تحليلها.

وتبقى نظرية ريكاردو رغم الانتقادات الموجهة لها تتميز بتحليل سليم ومتماسك في التجارة الخارجية بناء على المكاسب التي تنتج عن هذا التخصص.

ثالثا– نظرية القيم الدولية:

قامت نظرية القيم الدولية لسد الثغرة في نظرية ريكاردو، التي عجزت على تحليل الكيفية التي تحدد بها معدلات التبادل الدولي، حيث يبحث جون استوارت ميل في نظريته عن تحديد القيمة الدولية للسلع المختلفة أي تحيد معدل التبادل الفعلي وليس المحتمل ،الذي سيتم عنده التجارة بين دولتين وحتى يوضح ذلك اعتمد على إبراز فكرة الميزة النسبية بدلا من النفقة النسبية، ريكاردو أعطى تصوره للنفقة النسبية بجعل كمية الإنتاج ثابتة لإظهار الفروق في النفقة، أما جون ستيوارت ميل فهو يفرق بين حالة التبادل الداخلي على أساس نفقة الإنتاج النسبية، وبصدد تحليل حالة التبادل[2] الدولي يقوم جون ستيوارت ميل بتثبيت النفقة ،وهي كمية العمل الداخلة في الإنتاج طبقا لنظرية القيمة للعمل، ليظهر بذلك الفروق في الإنتاج أو في الإنتاجية ،وبذلك تعتمد نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل كأساس لتفسير التجارة الدولية.

الفرع الثاني: النظرية النيوكلاسيكية

وجاءت تطويرا لإسهامات المدرسة الكلاسيكية وتشمل مايلي:

[1]: سامي عفيف حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير**، الدار المصرية، القاهرة، ط2، 1993، ص104.

[2]: خليل عليان عبد الرحيم، **الاقتصاديات النامية في ظل المنظمة العالمية للتجارة مع التطبيق على السعودية**، معهد الإدارة العامة 2009، ص21.

أولا– نظرية هكشر وأولين:

يعتبر كل من **هكشر وأولين** من رواد نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج حيث يندرج عملهم في الإطار العام لفرضيات النموذج الكلاسيكي، حيث يرى أن فكرة بان ندرة عوامل الإنتاج شرط ضروري لاختلاف التكاليف النسبية مما يؤدي إلى ظهور التبادل الدولي، وبالتالي أكد دور الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج عام 1953، وتخلص هذه النظرية إلى أن التجارة الحرة ستقود إلى الإحلال الأمثل لعناصر الإنتاج بين البلدان[1].

وقد بنى أولين وهكشر نظريتهما للتجارة على الفرضيات التالية: [2]

- هناك منطقتان يتم التبادل التجاري فيما بينهما؛
- عوامل الإنتاج لها الحرية الكاملة للانتقال داخل المنطقة الواحدة ولكن ليس لها حرية الانتقال بين المنطقتين؛
- ليس هناك قيود على انتقال السلع بين المناطق؛
- ليس هناك تكاليف نقل؛
- التبادل الجيد للسلع هو الذي يعول عليه؛
- ليس هناك فروق في نوعية عناصر الإنتاج بين المنطقتين؛
- يفترض أن هناك منطقة يتوافر لها التفوق في غزارة رأس المال والأخرى تتفوق في غزارة العمل؛
- كل منطقة لها عملتها الورقية المستقلة.

ولفهم نظرية هكشر وأولين نورد المثال التالي:[3]

استراليا مثلا لديها وفرة في الأراضي الزراعية مقارنة مع الطلب المحلي عليها مما جعل سعر الأراضي الزراعية فيها منخفض مقارنة بدولة أخرى مثل بريطانيا التي لديها وفرة كبيرة في رأس المال والتكنولوجيا اللازمة لصناعة الأقمشة الصوفية.

[1]: محمد عبد المنعم جعفر، أحمد فريد مصطفى، **الاقتصاد الدولي**، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 1999، ص ص 20-21.
[2]: محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 22.
[3]: رشاد العصار وأخرون، مرجع سابق، ص30.

مما يجعل سعر رأس المال فيها منخفض مقارنة باستراليا وعليه فان السلع التي تعتمد على الأرض بكثافة (كالقمح مثلا) ستكون أرخص من استراليا مقارنة ببريطانيا في حين أن السلع التي تتطلب رأس المال بكثافة كالأقمشة ستكون أرخص في بريطانيا مقارنة باستراليا.

وبالتالي فان استراليا ستصدر السلع الزراعية إلى بريطانيا في حين أن بريطانيا ستصدر المنسوجات إلى استراليا والتنبؤ الرئيسي لهذه النظرية أن صادرات الدولة ستشمل سلعا تستخدم بكثافة مواردها الوفيرة نسبيا في حين أن مستورداتها ستشمل سلعا تستخدم لكثافة مواردها النادرة نسبيا بالإضافة إلى هذا التنبؤ فقد تنبأ هكشر وأولين بالأثر الذي ستتركه هذه التجارة على أسعار عوامل الإنتاج التي كان اختلافها سببا لقيام التجارة الخارجية.

ويجب ملاحظة أن الميزة الرئيسية لهذه النظرية تكمن في قدراتها على تفسير أسباب اختلاف الميزة النسبية بين الدول.

ومن أهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نذكر[1]:

- اهتمام النظرية بالجانب الكمي لعناصر الإنتاج (الندرة والوفرة) بينما أهملت الجانب النوعي لعناصر الإنتاج كما أن افتراض تجانس عوامل الإنتاج في جميع البلدان افتراض غير واقعي لأن هذه العوامل تختلف وتتنوع باختلاف البلدان؛
- إهمال النظرية لانتقال عناصر الإنتاج دوليا لأن الواقع يثبت أن هناك حركة في عنصري الإنتاج العمل ورأس المال دوليا على النشاط الاقتصادي عامة والتبادل الخارجي خاصة؛
- ليس بالضرورة أن الوفرة النسبية لعنصر من عناصر الإنتاج في بلد معين يؤدي إلى إنتاج سلع كثيفة من هذا العنصر؛
- تفترض تبادل السلع في ظل شروط المنافسة الكاملة وبالتالي إهمال الأسواق الاحتكارية.

ونجد أن ليونتيف (عالم وكاتب ودبلوماسي وفيلسوف روسي) قام بتحليل هيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية سنة 1984، والمثير أن القيام بالتجارة الخارجية على أساس وفرة أو قلة عوامل الإنتاج شيء خاطئ، حيث في الظاهر تبدو الولايات المتحدة الأمريكية بأنها متمتعة بوفرة نسبية في رأس المال إلا أنها في الواقع تتمتع بوفرة نسبية في

[1]: محمد عبد العزيز، مصطفى رشدي شيحة، **مرجع سابق**، ص346.

العمل واعتبر أن هذه الميزة أدت بأمريكا إلى تصدير السلع كثيفة العمل واستيراد السلع كثيفة رأس المال.[1]

وبهذا يكون ليونتيف أثار شكوك حول مدى صحة نظرية هكشير وأولين إلا أن تحليله لم يلقى القبول لأنه قام على أساس افتراض خاطئ لنظرية هكشر وأولين وهو أن النسب التي يحتاجها إنتاج أي سلعة من عوامل الإنتاج هي ثابتة بجميع البلدان أو متغيرة في حدود ضعيفة للغاية كما وجهت اعتقادات ليونتيف من خلال مقارنته الخاطئة بين معدل رأس مال العمل في بعض صناعات التصدير مع نفس المعدل في بعض الصناعات المنتجة للسلع بديلة الواردات بدلا من أن يقارن بين معدل رأس المال/العمل في كل من سلع التصدير والاستيراد في مكان صناعتها خارج الولايات المتحدة الأمريكية.

الفرع الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية

بعد الحرب العالمية الثانية حاول بعض الاقتصاديين التوسع في نظرية التبادل الدولي في إطار العلاقات الدولية الجديدة ويرتكز هذا التحليل على الديناميكية فيها يتعلق بالتجارة الخارجية ونركز من خلال هذا التحليل كل من **ليندر وفرنون وجونسون.**

أولا– ليندر والتبادل الدولي:

لقد إهتم ليندر بالتجارة الخارجية في إطارها الديناميكي بحيث ركز على الوضع الاقتصادي وأثاره على التبادل الدولي واعتبر أن الطلب المحلي على السلع كأحد المحددات الأساسية للصادرات والواردات المحتملة.

1. **الطلب المحلي:** لقد فرق في هذا الإطار بين الدول القادرة على التكيف مع التقلبات التي يعرفها الوضع الاقتصادي لإعادة تخصيص مواردها وبين الدول التي ليس لها القدرة على التكيف وعدم قدرتها على إعادة تخصيص مواردها، ومن هنا تكون المنافع من التبادل للصالح المجموعة الأولى على حساب المجموعة الثانية ولقد تطرق ليندر في تفسيره للتجارة الخارجية بين تجارة المنتجات الصناعية والمنتجات الأولية حيث الأولى تتم بين دول لا توجد فيما بينها اختلافات هامة في نسب عناصر الإنتاج أما الثانية تقوم بين الدول النامية والمتقدمة.

[1]: سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص68-73.

أما السلع الصناعية يرى ليندر أن هناك مجموعة من العوامل التي تحدد الصادرات والواردات المحتملة وقد تكون مرتبطة بأهمية الطلب المحلي على السلع المصدرة لهذا يعتبر ليندر أن حجم الطلب المحلي من أهم محددات الصادرات المحتملة[1].

وهناك عدة محددات لهيكل الطلب في البلدان المختلفة كالمناخ والدين واللغة ويركز ليندر على أهمها وهو الدخل المتوسط ومن هنا نجد أن نظرية نسب عناصر الإنتاج تكون التجارة الخارجية أكبر ما تكون بين بلدان يتفاوت الدخل المتوسط فيها بدرجة كبيرة.

2. **أثار قيام التبادل الدولي**: استخلص ليندر أن قيام التجارة الخارجية في اقتصاد البلاد النامية، يترتب عليه ارتفاع متوسط الدخل في قطاع التصدير، وهذا يؤدي إلى تراكم في رأس المال وانخفاضه في قطاع منافسة للواردات الذي يؤدي إلى تقلص العمل ورأس المال، وبالتالي انقراض هذا القطاع ومن هنا فان التجارة الخارجية في البلاد النامية هي دعوة للكسب، ويستنج ليندر أن التجارة الخارجية تؤدي إلى توسيع الفجوة بين النوعين من البلدين عكس ما خلصت إليه النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية أنها تقلص هذه الفجوة.

ثانيا– فرنون ودورة المنتج:

قام فرنون بهذا العمل سنة 1966 حيث يفترض بأن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية.

مما يسمح لها أن تكون في ريادة تطوير المنتجات الجديدة ثم تنتقل في المراحل الموالية إلى بلدان أخرى وهنا يفرق بين ثلاثة مراحل لتطور المنتوج وهي[2]:

1. مرحلة الإنتاج: يبدأ تصنيع المنتوج في الولايات المتحدة الأمريكية وذلك لارتفاع مستوى الدخل وتكلفة الأيدي العاملة، فعدم التأكد الذي يصاحب الإنتاج الجديد يجعل تسويقه في السوق المحلية والأسواق القريبة ضعيف لأن التكاليف عالية.
2. يبدأ المنتوج في التنوع حتى يصبح كل نوع يتجه إلى عدة مستويات، وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب عليه مما يؤدي إلى انتشار تقنيات وفنون إنتاجه، وهنا تفضل الشركة الأمريكية أن تستثمر في إنتاج هذا المنتوج بالدول الصناعية ولا تتردد في استيراده إذا كانت وفرات الحجم تفوق تكاليف النقل.

[1]: محمود يونس، **مقدمة في نظرية التجارة الدولية**، الدار الجامعية، بيروت، 1987، ص91

[2]: رشاد العصار، مرجع سابق، ص36.

3. أما المرحلة الأخيرة يصبح المنتوج نمطيا بدرجة كبيرة والسوق الخاصة به معروفة، وهنا يصبح التفكير في إقامة المشروعات في بعض الدول النامية بسبب انخفاض مستويات الأجور فيها رغم ارتفاع تكاليف معدات الصيانة وقطع الغيار[1].

ومن هنا نجد أن تحليل فرنون لا يتفق ونظرية هكشر- أولين إذ أن قدرة رأس المال في الدول النامية أصبحت لا تؤثر على المستثمر الدولي، لأن عنصر رأس المال في نظرية فرنون للتنقل عكس اليد العاملة والبحث والتكنولوجيا.

ثالثا- جونسون والديناميكية العاملة للتبادل الدولي:

جاءت هذه النظرية لتجمع بين طرح ليندر وفرنون، ويعتمد جونسون في ذلك على العوامل المفسرة لهيكل التبادل التي يأخذها هكشر وأولين وكذلك سمات التحليل الحديث للنمو كعملية معممة لتراكم رأس المال، وحاول جونسون شرح خلق واختفاء الميزة النسبية خلال عملية التنمية من خلال ثلاث نقاط[2]:

1- تعديل عناصر الإنتاج التي ستؤدي إلى إدخال عوامل جديدة على تفسير المزايا النسبية والتعديل يكون بتوسيع رأس المال (ويتم إضافة إلى المواد الطبيعية – المؤهلات الإنسانية) ونضيف عنصر العمل ومن هذه المزايا النسبية نجد الظروف الثقافية والاجتماعية عند طرح الفجوة التكنولوجيا والقدرة النسبية للمؤسسات على الابتكار.
2- يعتبر أن القيود على التبادل لا تأخذ على أنها متغيرات خارجية لأنها تؤثر على موقع وتنقل الوحدة الإنتاجية إلى الخارج.
3- يعتبر جونسون أن تحويل المنتجات هو العنصر الرئيسي للديناميكية لأن كل تطور من شأنه أن يرفع قيمة العمل وهذا الارتفاع ضروري لفهم سبب ظهور واختفاء المزايا النسبية وان الدول المتقدمة هي القادرة على إدخال الوقت وقيام بالتجديدات لأن لديها وفرة في رأس المال.

إن التجديدات يمكنها أن تنتقل إلى الدول ذات مستوى منخفض للأجور، عن طريق الاستثمار المباشر أو بيع البراءات عن طريق الانتشار الحر لهذه التجديدات ماعدا ما افتقد من قيمتها التجارية.

رغم الأهمية البالغة التي يكتسبها تحليل جونسون، الذي يشير إلى الأهمية التي تميز التطور المعاصر وعلاقتها بالميزة النسبية والتي ينعكس وجودها في القيود المفروضة على التوازن الداخلي والخارجي، هذه الظواهر لم تأخذها النظرية النيوكلاسيكية بالاعتبار.

[1]: محمود يونس، مرجع سابق، ص101.
[2]: محمود يونس، مرجع سبق ذكره، ص 106.

إلا أن تحليله كان جزئي، لأنه اكتفى بالمنتوجات الصناعية فقط، واعتمد على المشاهدة والملاحظات دون أن يفسر الظواهر التي تربط بينها وبين السير الاقتصادي بصفة عامة .

ومن هنا نجد أن هذه النظريات الحديثة الثلاث تتفاعل مع بعضها البعض، وليست متعارضة مع نظرية هكشر وأولين التي اعتمدت عليها في تحليلها دون الافتراضات المستخدمة في تفسيرها للتبادل الدولي التي لا تتوافق مع نظرية التجارة الخارجية (المنتوجات الصناعية) إلا بعد تعديلها لتصبح افتراضات واقعية .

بالإضافة إلى النظريات السابقة نتطرق إلى نظريات أخرى نذكر منها:

1. **نظرية اقتصاديات الحجم :**

تنشأ وفرات الإنتاج الكبير نتيجة انخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العمليات الإنتاجية، وتمثل نظرية اقتصاديات الحجم محاولة لتطوير نظرية هكشر وأولين من خلال التخلي على احد فروض النظرية الكلاسيكية وهو ثابت الغلة. كما تمتاز من حيث المنهج باعتمادها على ديناميكية التحليل الاقتصادي من خلال إدخال عنصر الزمن و تنظر إلى وفورات الإنتاج الكبير باعتباره احد المصادر المكتسبة لاختلاف النفقات النسبية وتعتبر هذه النظرية توافر سوق داخلي ضخم شرط أساسي لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم و من نتائج هذه النظرية حصول التفرقة بين المنتجات تامة الصنع والنصف المصنعة[1] .

2. **النظرية التكنولوجية :**

وهي احد نظريات التجارة الخارجية التي حاولت تقديم تفسير واقعي للتبادل الدولي في مجال السلع وهي عبارة عن تحليل ديناميكي لقانون النفقات النسبية يفسر نمط التجارة بين الدول في منتجات تعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية. إذ من المعروف أن التكنولوجيا تؤثر على نوعية السلع وجودتها وكلفة إنتاجها وتنقسم هذه النظرية إلى نظرية الفجوة التكنولوجية أي التقدم التكنولوجي لا يحدث في البلدان بدرجات متساوية ونظرية المنتج التي تدرس مراحل تطور المنتج[2] .

[1]: سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص198.

[2]: رمزي زكي، **ظاهرة التدويل في الاقتصاد العالمي وأثرها في البلدان النامية**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 1993، ص98.

المطلب الثاني: مكاسب وآثار تحرير التجارة الخارجية

تعتبر عملية تحرير التجارة ظاهرة حديثة تترتب عنها العديد من الايجابيات والسلبيات على مستوى اقتصاد كل دولة تقوم بتطبيقها إضافة أنها تحقق مكاسب ساكنة وديناميكية وهذا ما نوضحه في ما يلي:

الفرع الأول: المكاسب من تحرير التجارة

تحقق الدولة العديد من المكاسب حينما تحرر تجارتها الخارجية ومن أهم هذه المكاسب هي:

أولا – المكاسب الساكنة:

تتجه التجارة الخارجية من الوصول إلى مستويات من الاستهلاك لم يكن بالإمكان الوصول إليها في غياب التبادل الدولي رغم عدم تغير مستوى الإنتاج لدى الدول محل التجارة الخارجية.

أي انه يقصد بالمكاسب الساكنة من التجارة الخارجية تلك الزيادة في مستوى الاستهلاك دون تغيير مستوى الإنتاج او إمكانياته، وتحدث تلك الزيادة في الاستهلاك من إعادة تخصيص الموارد داخل الدول محل التبادل الدولي ومن ثم تغير نمط الإنتاج وهناك نوعان من المكاسب : [1]

1– مكاسب في الاستهلاك:

يعني الزيادة في مستوى ما تتيحه التجارة الخارجية من السلع للدول الداخلة فيها حيث تتحول من الدولة ذات اقتصاد مغلق إلى دولة تتعامل مع العالم الخارجي ويتم تبادل السلع بالأسعار العالمية ؛

2 – مكاسب في الإنتاج:

يحدث هذا نتيجة إعادة تخصيص الموارد على مستوى الدولي وتخصيص كل دولة في السلعة التي لديها فيها ميزة نسبية حيث يتم تحويل الموارد إلى إنتاج السلعة التي تكون فيها إنتاجية عناصر الإنتاج فيها أعلى نسبيا وهو ما يؤدي إلى زيادة حجم الناتج على مستوى الدولي .

[1]: محمد محمد البنا، مرجع سابق، ص 173-174.

ثانيا – المكاسب الديناميكية:

يقصد بها تلك الزيادة في الرفاهية الاقتصادية (المستوى المعيشي) التي يحققها الاقتصاد الوطني أي تشير المكاسب الديناميكية إلى العلاقة بين تحرير التجارة والنمو الاقتصادي .

وهي تشمل مكاسب في التخصص في إنتاج سلعة التي تحرز الدولة ميزة نسبية في إنتاجها ،حيث تقوم بتشغيل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر من الكفاءة[1].

ومكاسب بعد قيام التبادل التجاري حيث يتم التحرك من نقطة الإنتاج والاستهلاك في فترة العزلة الاقتصادية إلى نقطة الاستهلاك الأعلى الذي يعبر عن الكسب الناتج عن التبادل التجاري. [2]

ومن خلال هذا التخصص والتبادل التجاري تحقق الدولة العديد من المزايا أهمها:[3]

1- تبادل المواد الخام أو السلع الاستهلاكية بسلع رأسمالية يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية ومن ثم زيادة الإنتاج من المختلف السلع ؛
2- تؤدي حرية التجارة إلى انتشار أوسع للتكنولوجيا والمعارف لان أية اختراع أو اكتشاف يحسن من الإنتاجية ويرفع من الكفاءة ؛
3- تعمل التجارة الخارجية على خلق مزيد من المنافسة وتقضي على الاحتكارات المحلية؛
4- تتيح حرية التجارة الخارجية للمشروعات المزيد من التوسع وكبر الحجم مما يرفع المستوى التكنولوجي في البلد
5- تسمح حرية التجارة الخارجية بالحصول على مكاسب ديناميكية عن طريق توسيع الأوعية الادخارية اللازمة لتمويل الاستثمارات وعليه فان حرية التجارة تزيد من المدخرات المتاحة لتمويل الاقتصاد مما يدفع إلى تحقيق النمو.

الفرع الثاني : الآثار المترتبة عن سياسة الحرية التجارية

تنقسم إلى أثار ايجابية وأخرى سلبية:

---

[1]: جون هدسون ومارك هوندر، ترجمة طه عبد الله منصور، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار المريخ، الرياض، 1987، ص174.

[2]: علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، دار المسيرة، عمان، ط1، 2007، ص83.

[3]: آسيا الوافي، **التكتلات الاقتصادية الاقليمية وحرية التجارة في اطار OMC**، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة باتنة، 2006-2007، ص 76.

أولا – الآثار الايجابية :

وهي عديدة أهمها:[1]

1– اثر سياسة الحرية التجارية على التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية :

إن سياسة الحرية التجارية تمكن كل دولة من الحصول على نفس كمية السلع والخدمات التي تعودت الحصول عليها قبل قيام التجارة ولكن بتكلفة اقل، او بمعنى أخر تمكن سياسة الحرية التجارية كل دولة من أن تتحصل على كميات اكبر من السلع والخدمات باستخدام نفس القدر المتاح من الموارد وهذا يعني إن سياسة الحرية تؤدي إلى تحول الموارد الاقتصادية من الأنشطة المنتجة للسلع البديلة للواردات أو الأنشطة المنتجة لسلع غير تجارية إلى الأنشطة المنتجة لسلع الصادرات التي تتميز فيها الدولة نسبيا وهذا يساعدها على تحقيق التخصص الأمثل للموارد .

2– اثر سياسة الحرية التجارية على توزيع الدخل :

إن سياسة الحرية التجارية تؤدي إلى إعادة توزيع الدخل في صالح أصحاب عنصر الإنتاج الوفير، ومن ناحية أخرى تقلل سياسة الحرية الفجوة القائمة بين الأجور في الدول النامية .

3– اثر سياسة الحرية على كفاءة التشغيل:

سياسة الحرية تفتح باب المنافسة بين المشروعات المحلية والأجنبية الأمر الذي يقضي على المشروعات الاحتكارية وبالتالي انخفاض الأسعار وزيادة كفاءة التشغيل وبالتالي زيادة حجم الإنتاج وبالتالي رفاهية المستهلك.

4– اثر سياسة الحرية على مستوى التشغيل :

تساعد حرية التجارة على الاستخدام الأمثل للموارد الإنتاجية مما يقضي على الطاقات العاطلة وفتح أسواق أخرى والوصول الى وفرات الحجم وبالتالي زيادة توسع المشروعات التي تتطلب استخدام اليد العاملة وبالتالي ارتفاع مستويات التوظيف والتشغيل.

[1]: محمد محمد السيرتي، مرجع سابق، ص119

ثانيا – الآثار السلبية :

يترتب عنها العديد من النقائص أهمها:

1- بقاء الدول النامية منتجة ومصدرة للمواد الأولية بسبب التزام الدول النامية بتطبيق سياسة الحرية التجارية في الوقت الحاضر يجعلها تتخصص في الإنتاج الأولي كالمنتجات الزراعية والمعادن والبترول دون التقدم في مجالات الصناعة والخدمات.[1]

2- قتل الشركات او الصناعات الناشئة بسبب حرية التجارة التي تخلق نوعا من المنافسة الغير متكافئة وبالتالي ارتفاع معدل البطالة وارتفاع معدلات التضخم.[2]

3- زيادة الفجوة بين مستويات الأجور في الدول النامية والمتقدمة وذلك نظرا للاختلاف في نوعية الصناعات المعتمدة في كل دولة – صناعات كثيفة العمل او كثيفة راس المال– وبالتالي انخفاض الأجر في الدول النامية وارتفاعها في الدول المتقدمة وعملية التوسع في الصادرات تعمل على خفض البطالة وانخفاض الأجور؛

4- قد تؤدي سياسة الحرية التجارية إلى تضييق نطاق السوق لان الإنتاج الصناعي في الدول النامية مازال لا يقوى على غزو الأسواق، وأمام المنافسة من طرف الشركات الأجنبية ستزداد الأسواق المحلية ضيقا وتزداد معدلات الطاقة العاطلة بهذه الأسواق .

المطلب الثالث: أساليب السياسة التجارية

حتى تستطيع الدولة التحكم في قطاعها الخارجي تتخذ العديد من إجراءات التي تؤثر في علاقاتها التجارية مع الشركاء الاقتصاديين، لذا فهي تختار مجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في تجارتها الخارجية وفي مختلف القطاعات الاقتصادية الوطنية وتتمثل في وسائل سعرية وكمية وتنظيمية نفصلها فيما يلي:

الفرع الأول: الوسائل السعرية

تؤثر هذه الوسائل في تيار التبادل الدولي عن طريق التأثير في أثمان الواردات والصادرات، وتتمثل في كل من الرسوم الجمركية، الإعانات، الإغراق، تخفيض سعر الصرف والرقابة على الصرف.

---

[1]: محمد محمد السيرتي، مرجع سابق ، ص126.

[2]: سليمان المنذري، **السوق العربية المشتركة في عصر العولمة**، مكتبة مدبولي، 2004، ص 221.

أولا – الرسوم الجمركية:

الرسم الجمركي هو ضريبة تفرضها الدولة على السلعة بمناسبة عبورها الحدود الوطنية في شكل صادرات أو واردات حيث مجموع الرسوم المطبقة يكون التعريفة الجمركية وهي عبارة عن جدول يوضع لدى كل دولة.

أما النظام الجمركي فهو مجموع القواعد والإجراءات التي تطبقها إدارة الجمارك في الدولة وتعتبر التعريفة الجمركية من بين الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومة لتسوية علاقتها التجارية الدولية، وتفرض الرسوم الجمركية عادة على الواردات من دون الصادرات[1].

فالرسوم على الصادرات نادرة الحدوث إلا في بعض الدول المتخلفة على إيرادات مالية او لمكافحة التضخم وهناك عدة أنواع من الرسوم وهي : **رسوم قيمية – رسوم نوعية – رسوم حركية – رسوم مالية – رسوم حمائية.**

وفي كثير من الأحيان يؤدي الرسم دورا مزدوجا فهو يمثل مورد مالي لخزينة الدولة إلى جانب حمايته للأسواق المحلية ويصعب تصنيفه ضمن احد النوعين السابقين اذا يقترح **هابرلر** ان يكون الرسم ماليا اذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض .

ثانيا – الإعانات:

يقصد بالإعانات كأحد أدوات السياسة التجارية تلك المساعدات والمزايا النقدية المباشرة وغير المباشرة كالإعفاء من الضرائب او تخفيض تكلفة السلع المعدة للتصدير التي تقدمها الدولة للمصدرين حتى يتمكنوا من تصدير سلع معينة من اجل كسب أسواق في الخارج وكذا كل الإجراءات التي يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية وتعرف المنظمة العالمية للتجارة الإعانة بأنها كل تدخل للسلطات العمومية من شأنه أن يمنح ميزة للمستفيد من هذا التدخل[2].

وقد تكون الإعانات مباشرة تتمثل في مبلغ نقدي يحسب على أساس القيمة أو نوع أو قد تكون غير مباشرة كالإعفاء من الضرائب أو الاستثناء من بعضها أو خفض نسبتها أو إعادة ما دفع منها أو تحمل التكاليف أو جزء منها المترتبة عن الاشتراك في المعارض الدولية .

---

[1]: محمود يونس، **أساسيات التجارة الدولية**، الدر الجامعية الجديدة، 1991، ص58.

[2]: مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص149.

والأصل أن تدفع الإعانات إلى المصدرين تمكينا لهم على ممارسة النشاط في الأسواق الخارجية لتحقيق النجاح في كمية الصادرات وكيفيتها نوعا وخدمة مما يمكنهم من المنافسة والبيع بأسعار اقل، كما انه من الممكن أن تدفع إلى المستوردين أيضا كجزء من السياسة التموينية لكي يتمكنوا من البيع في الداخل بأسعار اقل من أسعار الشراء[1].

ثالثا – الإغراق :

تختلف تعاريف الإغراق من كاتب لاخر والتعريف الشائع له هو محاولة بيع السلعة في الأسواق الدولية بأقل من تكلفتها أو على الأقل بيع السلعة دوليا بسعر يقل عن السعر المحلي؛ وهو احد الوسائل التي تتبعها الدولة او المشروعات الاحتكارية للتميز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج حيث تكون الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافا إليها نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية. ويمكن التمييز من حيث استمراره بين أنواع ثلاثة من الإغراق: [2]

1- **إغراق العارض**: والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة؛

2- **الإغراق قصير الأجل أو المؤقت**: والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من اجله؛

3- **الإغراق الدائم**: المرتبط بسياسة دائمة تستند إلى وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية.

ويشترط لنجاح سياسة الإغراق انفصال الأسواق عن بعضها وهو ما يجعله من السهل على المحتكر ان يميز من حيث الثمن الذي يفرضه على مختلف الأسواق.

رابعا – تخفيض سعر الصرف :

يقصد بتخفيض سعر الصرف كل تخفيض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة النقدية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية سواء اتخذ ذلك مظهرا قانونيا او فعليا في نسبة الوحدة الى الذهب او لم يتخذ، وتخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية وبرفع الأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية[3].

[1]: محمد الناشد، مرجع سابق، ص245.

[2]: محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص247.

[3]: راشد البراوي، **الموسوعة الاقتصادية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971، ص324.

ولتخفيض سعر الصرف أسباب متنوعة في مقدمتها علاج الاختلال في ميزان المدفوعات وذلك بتشجيع الصادرات وتقييد الواردات، كما أنه يعمل على الحد من تصدير رؤوس الأموال الى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج[1].

خامسا – الرقابة على الصرف:

يقصد بالرقابة على الصرف ان تقوم الدولة بوضع قيود على التعامل في الصرف الاجنبي من شانها القضاء على سوق الصرف الحر واحتكار الدولة لعمليات بيع وشراء العملات الاجنبية، ففي ظل الرقابة على الصرف يتنازل المصدر عما يحصل عليه من عملات اجنبية الى السلطات النقدية مقابل الحصول على ثمنها بالعملة المحلية على اساس سعر معين كما ان على المستورد ان يتقدم الى مراقبة النقد بطلب شراء للعملات الاجنبية التي يريدها[2].

الفرع الثاني: الوسائل الكمية

من أهم الوسائل المستخدمة في هذا المجال؛ نظام الحصص وتراخيص الاستيراد:

أولا – نظام الحصص:

يقصد بنظام الحصص ذلك النظام الذي تحدد الدولة بمقتضاه كمية الواردات التي يجوز استيرادها من سلع معينة خلال فترة معينة من الزمن .

ولقد كان أول تطبيق لهذا النظام في فرنسا وبلجيكا عام 1931 وقد تعددت صور تطبيق هذا النظام منذ أن شاع استخدامه إبان الكساد العظيم الى الوقت الحاضر.

حيث يؤدي نظام الحصص إلى نفس النتائج التي تحققها التعريفة فهناك نظام الحصص المانعة وهي التي تمنع الاستيراد تماما وهي تشبه التعريفة المانعة من حيث الأثر على الواردات وتقييد حرية التجارة حيث يتحقق التوازن في السوق المحلي. قد يبدو مما سبق انه لا فرق بين هاتين السياستين (التعريفة والحصص) لكن في الواقع يرى الاقتصاديون أن هناك فروقا جوهرية[3].

---

[1]: عبد الرحمان زكي ابراهيم، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الجامعات المصرية، بدون سنة، ص 129.

[2]: زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص ص302-305.

[3]: محمد محمد البنا، **الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية**، مؤسسة شباب الجامعة، 2004، ص197.

فالتعريفة تخفض أسعار الضرائب، كضرائب الدخل مما يخفف عن كاهل المستهلكين المحليين.

حيث يؤدي نظام الحصص إلى تسرب الأرباح الناجمة عن ارتفاع الأسعار إلى جيوب المصدرين والمستوردين الذين سيسعدهم الحظ بالحصول على حصة الاستيراد او تراخيص الاستيراد لذلك يرى الاقتصاديون ان التعريفة تمثل اخف الضررين طالما لم تحرر التجارة .

ثانيا – تراخيص الاستيراد:

في ظل هذا النظام يشترط حصول المستوردين مسبقا على تراخيص من الجهة الحكومية التي تقوم بالرقابة على الاستيراد، ويتم تحديد حصة كل مستورد على أساس وارداته من السلعة في فترة زمنية سابقة.

الفرع الثالث : الأساليب التنظيمية

إن الإطار التنظيمي الذي تحققت في نطاقه المبادلات التجارية ينطوي على عدد من المواضيع المتصلة بالسيادة التجارية، وبالتالي بتخطيطها، ولعل أهم ما يمكن التطرق إليه بهذا الصدد هي المعاهدات التجارية والاتفاقيات والاتحادات الجمركية وأخيرا المناطق الحرة[1]، وفيما يلي عرض موجز لها:

أولا – المعاهدات التجارية:

يمكن تعريف المعاهدة التجارية على انها اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية وذلك لتنظيم العديد من المسائل الاقتصادية كتلك المتعلقة بالنقل والحد من الازدواج الضريبي غير ان أهم المعاهدات هي تلك التي تنظم التعريفات الجمركية وهي تعتبر من أساليب التدخل في التجارة الخارجية لأنها تنص على شرط امتياز الدولة الأولى بالرعايات حيث ينعكس هذا على زيادة التبادل التجاري وتنظيم أمور الصادرات والواردات وبالتالي تأثيرها على ميزان المدفوعات سلبا وإيجابا[2].

ثانيا – الاتفاقيات التجارية:

هنالك ما يميز الاتفاق التجاري عن المعاهدة وذلك من الناحية الشكلية والموضوعية. فالاتفاق اقصر مدة من المعاهدة، كما انه يتناول جانبا محددا، وهو يعقد بواسطة وزارة الاقتصاد او التجارة، على حين ان المعاهدة تعقد في العادة

[1]: محمد الناشد، مرجع سابق، ص ص 265-270.

[2]: زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص308.

عن طريق وزارة الخارجية وتتضمن الاتفاقيات نوع من المنتجات التي يشملها التعاون، حيث تسجل في قوائم الاستيراد والتصدير الملحقة بالاتفاق وقد ينطوي الاتفاق على نص يبين الإجراءات الضرورية لتطبيق بنوده ومنح التراخيص اللازمة لذلك فيما يتعلق بالاستيراد والتصدير كما يشار إلى المدة وطريقة تمديده وتشكل لهذا الغرض لجنة مشتركة لوضع بنود الاتفاق موضع التطبيق ومن أمثلتها اتفاقيات الدفع التي توضح أساليب تسوية الحسابات المترتبة على الارتباطات التجارية والمالية يتم فيها تبيان طبيعة العملة التي تسوي بها العمليات وتسجيل العمليات الحسابية في البنك المركزي ومدة الائتمان[1].

ثالثا– الاتحادات الجمركية:

يتفق هذا الشكل مع منطقة التجارة الحرة فيما يتعلق بتحرير التجارة بين الدول الأعضاء وإلغاء كافة القيود الجمركية عليها ويختلف عنها في انه يلزم الدول الأعضاء بإتباع سياسة جمركية موحدة في مواجهة الدول خارج الاتحاد وأشهرها :اتحاد البنيلوكس الذي يتكون من بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ وانشأ في لندن سنة 1944.[2]

رابعا – المناطق الحرة:

يعد هذا النظام من ابرز الاستثناءات التي تخرج عن قاعدة تطبيق مختلف أنواع القيود الجمركية ،وبالرغم أن المناطق الحرة هي جزء من إقليم الدولة ،إلا أنها تعتبر خارج حدودها الجمركية مع وجودها داخل الحدود السياسية، ومن مظاهر ذلك تداول السلع والبضائع بحرية تامة وتجري في المناطق الحرة عدة عمليات منها تخزين بضائع الترانسيت والبضائع المعدة للتصدير إلى الخارج بعد دفع الرسوم الجمركية عليها، وإجراء عمليات الخلط والوزن وتصنيفها وتعبئتها وفق الشكل المطلوب.

ومن شأن المناطق الحرة ان توسع مجالات التجارة الخارجية للدول وتسهيلها، لما تتميز به خلافا للاستثناءات التي ذكرت سلفا من مدة الإيداع الغير محدودة، وفضلا عن إعفائها من الضرائب الجمركية والرسوم الأخرى فإنها تعفى من الإجراءات الإدارية والتشريعات أو القرارات التي تصدرها الدولة ومن أمثلة ذلك منطقة التجارة الحرة الأوروبية[3].

[1]: محمد دياب، مرجع سابق، ص30

[2]: محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص257.

[3]: خلاف عبد الجابر خلاف، مرجع سابق، ص57.

إن الاندماج الاقتصادي المتبادل يؤدى إلى تزايد تحرير التجارة العالمية وتزايد حركة انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية[1] .

وإذا كانت التوقعات تشير إلى إن زيادة الاعتماد الاقتصادي سيترتب عليه زيادة في الإنتاجية ، وتحقيق مستويات معيشية أفضل، فإن العولمة مع كل ذلك ،إنما تمثل مصلحة النظام الاقتصادي الذي يتطلب التوسيع في إزالة القيود الخارجية في وجه الصادرات من سلع وخدمات رؤوس الأموال لان منطقه يقوم على تعظيم الأرباح الخاصة[2]، ومع تزايد الروابط التجارية يرى العديد من الاقتصاديين ان تحرير التجارة الخارجية تهيئ المناخ المناسب للنمو والتنمية وان العلاقة بين انفتاح النظام التجاري والنمو الاقتصادي ايجابية .

حيث يرى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي أن إزالة الحواجز أمام التجارة سيؤدي إلى أن يحصل الفقراء على نصيب اكبر من الرخاء العالمي وان الانفتاح التجاري سيؤدي إلى تعجيل النمو.[3]

وأهم التغيرات في الاقتصاد العالمي والاتجاه إلى تحرير التجارة الخارجية هي: [4]

- السيطرة المتزايدة للشركات متعددة الجنسيات على التجارة الدولية حيث تمثل 3/1 التجارة العالمية؛
- الثروة العلمية والتكنولوجيا الحديثة وتوزيع مزايا التصنيع ؛
- الاتجاه إلى إعادة تقسيم العمل الدولي (انخفاض الأجور. اتساع السوق)؛
- انهيار النظام الاشتراكي؛
- فشل تجارب التنمية وتراجع دور الدولة في النشاط الاقتصادي لصالح القطاع الخاص؛
- العولمة الاقتصادية التي تنادي بإزالة القيود وتزايد الترابط والتشابك وانتقال رؤوس الأموال والاستثمارات والتكنولوجيا ؛

وهكذا نجد ان هذه العوامل قد ادت الى تراجع القيود على التجارة الخارجية وأفسحت مجالا واسعا لاقتصاد السوق وتحرير التجارة ضمن منظومة تقودها المنظمة العالمية للتجارة .

---

[1]: محمود صفات قابل، **تحرير التجارة الدولية بين التأييد والمعارضة**، دار الجولي، القاهرة، 2009، ص 24-45.

[2]: بروك داودي، **تأثير التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني**، دراسة الجزائر، 1967-2006، مذكرة ماجستير غير منشورة جامعة بسكرة، 2007-2008، ص 35.

[3]: محمد الأطرش، **حول تحديات الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية**، مجلة المستقبل العربي، العدد 260، 2000، ص9.

[4]: محمد صفوت قابل، **الدولة النامية والعولمة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص102.

خلاصة الفصل:

من خلال تطرقنا لتطور النظريات الخاصة بالتجارة الخارجية، رأينا مضمون نظرية التجارة الخارجية في صيغتها القديمة والحديثة هو أن كل دولة تميل إلى التخصيص في إنتاج وتصدير السلع التي تتفوق في إنتاجها وتميل إلى استيراد السلع التي تمتاز الدول الأخرى في إنتاجها نسبيا كما رأينا كذلك أن نفقات النقل وقانون تناقص الغلة يعملان على تحديد التبادل الخارجي، إضافة إلى أن اختلاف نسب عوامل الإنتاج كثيرا ما يؤدي إلى تخصص الأقاليم في إنتاج سلعة بالرغم من عدم توافر العوامل الأخرى.

يفترض في نظرية التجارة الخارجية، سريان مبادئ المنافسة الحرة، إلا أنه لا يمكن ذلك واقعيا في الحياة الاقتصادية فظروف الإنتاج تسودها مبادئ الاحتكار، ومبادئ المنافسة بل تخضع أغلب فروع الإنتاجية للمنافسة الاحتكارية، وفي ظل هذه الأنظمة تتغير ظروف التصدير والاستيراد.

كما تطرقنا لسياسات التجارة بنوعيها سياسة الحماية وسياسة التقييد وحجج أنصار كل من السياستين، والأهداف المتوخاة من كل سياسة، إذ تبين لنا أن السياسة التجارية إنما تعود إلى طبيعة النظام الاقتصادي المعتمد في هذه الدولة كما أن تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية العامة تتمثل في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، وتحقيق مستوى أعلى من التشغيل والأمن الغذائي ...الخ، لا يأتي إلا بالتكامل بين مختلف السياسات الاقتصادية بصفة عامة وبين السياسة التجارية بصفة خاصة.

يتبلور تطبيق سياسة التجارة الخارجية في كل دولة من خلال اعتماد استراتيجية مضبوطة لصادراتها، فما هي الصادرات؟ وما الدور الذي تؤديه في التجارة الخارجية للبلدان؟ والأهم من ذلك ما دورها في اقتصاد أي بلد؟

هذا ما سنحاول التطرق إليه في الفصل الثاني.

الفصل الثاني

تمهيد الفصل:

اعتبر التصدير منذ زمن طويل من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة، وذلك بالنظر إلى الدور الذي كان يؤديه في جلب الثروة وإمكانية تلبية حاجيتها الضرورية من الدول الأخرى، دون أن يكون هناك إفقار في الموارد الداخلية لهذه الدول.

ومنه برزت أولى الأفكار التي تدعوا إلى الاهتمام بهذا النشاط من طرف المركنتيون، خاصة منهم الصناعيون فاحتلت تنمية القدرات التصديرية مكانة كبيرة في حيز اهتماماتهم، اعتبروه واجبا وطنيا يتطلب على الدولة تسخير كل الجهود المتاحة في سبيل الرفع من مستواه وإزالة كل العوائق التي تقف في طريق تطوره وتقدمه.

ومع التطور الكبير الذي أحدثته الثورة الصناعية بداية من القرن الثامن، ظهر مفهوم جديد في مجال التجارة الخارجية وهو مفهوم التخصص الدولي، الذي تدعم بمجموعة من الأفكار والنظريات التي تنادي بضرورة تحرير التجارة الخارجية وقيام كل بلد بتصدير السلع التي يمتلك فيها ميزة أكبر من غيره، واستيراد باقي المنتجات التي يحتاجها، مستفيدا بذلك من مزايا تقسيم العمل الدولي حسب النظرية الكلاسيكية.

فالدول التي تتمتع بهيكل تصديري يميل إلى التنوع وارتفاع في القيمة المضافة للمنتجات التي تشكله، هي نفسها الدول التي تستفيد أكثر من التخصص الدولي.

وبالنظر إلى الدور الذي تؤديه التجارة الخارجية بصفة عامة والصادرات بصفة خاصة في الرفع من المستوى الاقتصادي للدول، وكذا دورها في تنمية القيمة المضافة في المنتجات المصدرة، تولي العديد من الدول اهتماما كبيرا للصادرات، حيث أصبحت جزءا لا يتجزأ من أي إستراتيجية وطنية لتنمية الاقتصاد، خاصة في الدول النامية.

وسنتناول في هذا الفصل الإطار النظري للتصدير، وتأثيره على النمو الاقتصادي وكذا تجارب بعض الدول في مجال تنمية الصادرات من خلال ثلاثة مباحث هي:

- مفهوم واستراتيجيات التصدير.
- العلاقة بين التجارة الخارجية، الصادرات، والنمو الاقتصادي.
- تجارب بعض الدول في مجال تنمية الصادرات.

المبحث الأول: مفهوم إستراتيجية التصدير

إن أول مستوى من الإلتزام مع الأسواق الأجنبية يقوم عادة على الاقتراب من الأسواق الخارجية من خلال تصدير السلع والخدمات، أي البيع المباشر من منطقة ما للمنتجات التي صنعت أو حولت فيها إلى خارج الحدود الوطنية، لهذا سنتعرف في هذا المبحث على مفهوم التصدير والإستراتيجيات المتبعة للترقية الصادرات.

المطلب الأول: مفهوم التصدير

في هذا المطلب نتعرف على مفهوم وأهمية التصدير وأنواعه، وذلك حسب ما ورد في أدبيات التسويق الدولي.

الفرع الأول: تعريف التصدير

يعرف التصدير على أنه:" كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي". [1]

و التصدير هو الشكل البسيط للدخول إلى الأسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع البدائل الأخرى وعلى العموم يمكن أن ينظر إلى التصدير من زاويتين: [2]

أولا – التصدير باعتباره نشاطا سلبيا وهو عندما تبيع المؤسسة إلى الخارج دون تخطيط وخبرة حيث تنظر إلى السوق الخارجي كوسيلة للتخلص مما لديها من فائض غير متوقع وبالتالي تمارس النشاط التسويقي الدولي بالمناسبات فقط.

ثانيا – أما النظرة الثانية للتصدير باعتباره نشاطا ايجابيا ،والذي يعني أن المؤسسة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج، كما تخصص موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي كبديل استراتيجي للعمل في السوق المحلي.

من خلال ما سبق ،يمكن القول أن التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي الى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

[1]: سعد غالب يسين، **الإدارة الدولية مدخل استراتيجي**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 1999، ص 40.

[2]: غول فرحات، مرجع سابق، ص190.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

يعتبر التصدير ذو أهمية كبيرة في اقتصاديات مختلف الدول، وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، فلمدة طويلة من الزمن اعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة.

كما اعتبر طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، فأهميته تتمثل في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، وهناك من يرى أن التصدير مرتبط بحجم سوق الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق، ثم بعد ذلك يتم تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير.

والجدير بالذكر أن إرتفاع معدل النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبها تغيرات في أنماط الاستهلاك التكنولوجي وغير ذلك من التغيرات التي تؤدي بدورها إلى إمكانية زيادة ونمو معدل الصادرات من جديد، وهذا ما يبين العلاقة التبادلية والمتداخلة بين معدل الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني وهو ما يؤكد على نمو الصادرات التي كثيرا ما ينعكس ضعفها بعدم توازن ميزان المدفوعات لكثير من الدول النامية، ولهذا يجب أن تعتبر الصادرات وتنميتها في الدول النامية من بين الأهداف الاقتصادية الأساسية لهذه الدول.[1]

الفرع الثالث: أنواع التصدير

هناك عدة أنواع للتصدير منها: تصدير مباشر، تصدير غير مباشر وتصدير مشترك:[2]

أولا– التصدير المباشر:

هو إحدى مهام إدارة المبيعات في المؤسسة ويمكن أن يتم عن طريق الوكلاء، الموظفون أو الممثل الدائم للشركة المقيم في الخارج، يتوافق التصدير المباشر مع نفس حالات التصدير غير المباشر كما أنه يتوافق مع الحالات التي لا يكون فيها ضغوط اقتصادية أو سياسية من أجل الإنتاج في الأسواق الأجنبية المعنية، ويمكن استخدام هذا الأسلوب في التصدير إلى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها ودخولها مباشرة وبسهولة، وكذلك التصدير إلى الأسواق الصغيرة التي لا تبرر بذل جهود كبيرة من أجل انتقال الفنيين أو فتح فرع صيانة فيها.

---

[1]: وليد قسوم ميساوي، **دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر**، من 1978-2006، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيبر، بسكرة، 2007، ص13.

[2]: رضوان المحمود العمر، **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص ص 134، 144.

يقوم هذا الأسلوب إذن على البيع إلى الخارج دون الحاجة لتسخير إمكانيات ضخمة لذلك.

ثانيا– التصدير غير مباشر:

يتم التصدير غير المباشر باستخدام الوسطاء حيث تقوم شركة ما بتعهيد نشاطها التصديري إلى أشخاص آخرين من نفس بلدها أو أجانب يعملون لحسابهم الخاص من أجل ضمان دعم وتعزيز منتجات الشركة في الأسواق الخارجية، لذا تقوم الشركة بإضافة وظيفتها التجارية (التصدير) إلى أشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بأسواق التصريف على خلاف وكلاء العمولة، يقوم هؤلاء الوسطاء بشراء المنتجات وبيعها إلى زبائنهم، في الواقع هناك عدة أنواع من الوسطاء الذين يتمركزون سواء في الدولة المصدرة أو في البلد المشتري وأيضا في دول أخرى (مثل شركات التجارة العالمية).

ثالثا– التصدير المشترك أو المنظم:

التصدير المشترك هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي إهتمام خاص أو مشترك للتصدير معا، وهو يشكل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري، بحيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية، يمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال قانونية (مثل الإتحاد التصديري، التصدير المحمول، تجمع استكشاف الأسواق)، وتترجم أهدافا محددة تبدأ من الحصول على المعلومات عن الأسواق وحتى البيع للمنتجات في إطار شركة تجارية ونشرح فيما يلي النوعين السابقين:

1– الإتحاد التصديري: يقوم الإتحاد على فكرة مفادها أن التعاون بين عدة شركات راغبة بالتصدير سيكون اقتصاديا وأكثر فعالية وماليا أكثر منفعة من سلسلة من الأعمال الفردية.

الهدف الأساسي للإتحاد هو التصدير بكثرة وبشكل أفضل مع الإحتفاظ بالإستقلال المالي والقانوني للشركة، بحيث نجد أن وظيفة التصدير التي كانت تقوم بها الشركة العضو سابقا مجمعة ومركزة في تنظيم خاص، إن تعاون الأعضاء يساعد على وضع أشخاص متخصصين وبالتالي سيكون البيع بسعر أفضل وفي أسواق أوسع وخاصة الشركات الصغيرة التي لا تتمكن من التصدير بمفردها، ويقوم هذا الإتحاد مهما كان شكله بوظائف جزئية هامة تتعلق بالنشاط التصديري.

2– التصدير المحمول (الحضانة): هو أسلوب بيع يتم فيه قيام شركة كبيرة تمتلك شبكة توزيع في دولة أو عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة مقابل عمولة محددة بخدمة شركة صغيرة حديثة التصدير وذات إمكانات ضعيفة لا تمكنها من القيام بالتصدير بمفردها دون أن تتبع الشركة الكبيرة سلوك شركة التجارة الخارجية.

الفرع الرابع: دوافع وأسباب اللجوء للتصدير

من أجل تمويل واردات البلد، بحيث لا يؤثر ذلك سلبا على ميزان مدفوعاته واستنزاف احتياطاته النقدية عليه أن يصدر، وللمستهلكين نصيب في صادرات منشئات بلدهم لغاية أن الحجم الكبير من الإنتاج للتصدير يحقق مردودات ووفورات الحجم الذي تعود آثاره عليهم بالأسعار المنخفضة، وبالنسبة للمؤسسة يحقق التصدير انخفاض في تكلفة السلعة، مما يحسن من قدرتها التنافسية محليا ودوليا إضافة إلى توزيع مخاطر ممارسة هذا النشاط.

كما أن للتصدير هدف قومي يهم الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، إذ أنه لا يقل أهمية عن دور الذي يؤديه الاستثمار في تنمية الدخل القومي وتحديد اتجاهات الإنتاج حسب متطلبات واحتياجات الأسواق الخارجية.

من دوافع التصدير ما هو داخلي يعود للمؤسسة حيث تخضع لقراراتها وفلسفتها، ومنها ما هو خارجي تحكمه ظروف ومتغيرات الأسواق الخارجية، ويحتل عامل تحقيق الربح مقدمة الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها كمردود لاستثماراتها وما تدره مبيعاتها الخارجية، وتحقيق النمو والاستقرار في نشاطاتها، وهناك عوامل أخرى غير الربح تسعى المؤسسات لتحقيقها، تتمثل في تحقيق زيادة أو الحفاظ على حجم مبيعاتها وحصتها السوقية وخدمة الزبائن في أسواق معينة، وتوفير سيولة نقدية تحتاجها لمواصلة نشاطاتها، وضمان الأمان والاطمئنان لتواصل نشاط الإدارة القائمة في المؤسسة، إضافة إلى أهداف إنسانية تتمثل بالحفاظ على تشغيل القوى العاملة في المجتمع وإنتاج سلع بمواصفات جيدة للمستهلكين.[1]

إضافة إلى هدف تحقيق الربح هناك أهداف أخرى تتعلق بالتزامات المؤسسة تجاه الأسواق الخارجية، تتفاوت أهميتها بمقدار ما تساهم في تحقيق الهدف الأساسي وهو الربح المتوقع، ويمكن تحديد دوافع التصدير كالأتي:[2]

- تشجيع إدارة المؤسسة على ممارسة نشاط التصدير؛
- تحقيق مردود مناسب من تسويق المنتج في الأسواق الخارجية؛
- الإفادة من وفورات الحجم الكبير في التسويق؛
- الإفادة من التمييز بتسويق منتج وحيد وتكنولوجيا متميزة في إنتاجه وتشغيله؛
- تقليص مخاطر دخول سلع منافسة محليا؛

---

[1]: بديع جميل قدو، مرجع سابق، ص 51.

[2]: صديق محمد عفيفي، **التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد**، وكالة المطبوعات الجامعية، الكويت، 1973، ص 61.

- تصريف خارجي لسلع موسمية الإنتاج والاستخدام؛
- تشغيل طاقات وموارد فائضة ومعطلة؛
- اغتنام فرص تسويقية خارجية تحقق مردودا مشجعا للاستفادة منها؛
- تغيير وكلاء المؤسسة في الأسواق الخارجية والقرب من الزبائن؛
- صغر السوق المحلية غير القادرة على استيعاب السلع المنتجة محليا؛
- تدهور الطلب في السوق المحلية وإقدام المؤسسة على إيجاد منافذ خارجية لتصريف منتجاتها.

وهناك دوافع أخرى تشجع المؤسسة على التصدير أهمها:[1]

- توفر خبرات ومعارف لدى المؤسسة في النشاط التصديري وممارسته؛
- القدرة على تحمل المخاطر الخارجية أكثر من المخاطر الداخلية؛
- الخصائص العالمية المتوفرة في المؤسسة، إنتاج، بيع، تسويق دولي، تعدد الجنسيات؛
- تطوير وإدارة الأفراد العاملين في المؤسسة؛
- تطوير الإنتاج وطرقه وهذا استجابة للبيئة الخارجية؛
- توفير حاجة السوق المحلية من السلع التي تسوقها المؤسسة.

الفرع الخامس: مزايا وعيوب التصدير

للتصدير مزايا وعيوب يمكن إيجاز أهمها فيما يلي:[2]

أولا – مزايا التصدير:

إن اعتماد المؤسسة على التصدير للدخول إلى الأسواق الأجنبية يساعد المؤسسة على تحقيق مجموعة من المزايا أهمها :

1- يتجنب التصدير تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في دولة مضيفة؛

[1]: صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 62.

[2]: غول فرحات، مرجع سابق، ص 192.

2- يمكن المؤسسة من تقليل مخاطر التعامل دوليا (احتياج المؤسسة إلى حد أدنى من رأس المال عند مقارنته بالبدائل الأخرى)؛

3- وسيلة مناسبة للحصول على الخبرة الدولية؛

4- يتفق التصدير مع الإستراتيجية العالمية أو الكونية، فمن خلال تصنيع المنتوج في مكان واحد ثم تصديره بعد ذلك للأسواق الدولية فإنه يمكن للمؤسسة أن تدرك اقتصاديات الحجم الأساسية من خلال حجم مبيعاتها للأسواق العالمية.

ثانيا- عيوب التصدير:

من بين عيوب الاعتماد على التصدير عند اقتحام الأسواق الأجنبية نذكر ما يلي:

1- قد لا يكون التصدير من الدولة الأم ملائما إذا كان هناك مواقع تكلفة أقل لتصنيع المنتوج في الخارج، وعليه فالمؤسسات ذات الإستراتجية العالمية قد تقوم بالتصنيع في موقع حيث يكون مزيج تكاليف عوامل الإنتاج والمهارات أكثر تفضيلا، ثم يتم التصدير من هذا الموقع إلى بقية بلدان العالم لتحقيق اقتصاديات الحجم.

2- في حالة ارتفاع تكاليف النقل، تصبح إستراتيجية التصدير غير إقتصادية وخاصة للمنتجات كبيرة الحجم، وأحد الطرق المطبقة للتغلب على هذه المشكلة هي تصنيع المنتجات الكبيرة الحجم على أساس منطقة معينة في العالم أو القارة، فتحقق بذلك المؤسسة بعض الاقتصاديات من الإنتاج كبير الحجم وفي نفس الوقت الحد من تكاليف النقل التي يجب عليها تحملها.

3- أهم العيوب حواجز التعريفية الجمركية والتي يمكن أن تجعل إستراتيجية التصدير غير اقتصادية.

4- تفويض المؤسسة وكلاء للقيام بأنشطة التسويق في الخارج مع عدم ضمان قيامه بهذه المهام لصالح المؤسسة وتكون لديهم ولاءات، أي التعامل مع المنافسين فتقل اهتماماته بمنتجات المؤسسة.

المطلب الثاني: إستراتيجيات التصدير

إن التصدير يعتبر الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة ولهذا يجب على المؤسسات المصدرة اتباع أفضل الاستراتجيات المتعلقة بالتصدير، لهذا نتعرف في هذا المبحث على مفهوم إستراتيجية التصدير وأنواعها، ثم توفير البيئة المناسبة لإستراتيجية التصدير، ثم الحوافز المدعمة للمؤسسة على التصدير.

الفرع الأول: تعريف إستراتيجية التصدير وأنواعها

أولا- تعريف إستراتيجية التصدير:

إن مختلف المؤسسات قبل أن تقوم بالتصدير يفرض عليها إتبّاع أساليب معينة لتوسيع نشاطها وتطبيق الإستراتيجية التصديرية الملائمة.

تعرف إستراتيجية التصدير بأنها "أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة".[1]

كما تعرف بأنها "هي الطريقة الأبسط للدخول إلى السوق الخارجي، حيث أن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين إلى آخر، وقد تقوم الشركة بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منجاتها في بلدها الأم".[2]

نستنتج من التعريفين السابقين، أن استراتيجية التصدير هي النمط أو الأسلوب الذي تتبعه السلطات في تحريك مجالات التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة للسياسة التنموية في انتقال الاقتصاد الوطني من حالة الركود إلى حالة النمو.

ثانيا- أنواع إستراتيجية التصدير:

تتمثل أنواع إستراتيجيات التصدير فيما يلي:[3]

1- **إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج:** تسعى المؤسسة في هذه الحالة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم من خلال :

- القيام بتحديد منتوج أساسي للمؤسسة؛
- القيام بتسويق المنتوج في السوق المحلية وتعميمه وطنيا ثم دوليا؛

[1]: الجبارية كحيلي، **دور استراتيجية التصدير لتحسين الأداء المؤسساتي**، دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب وتصدير التمور مذكرة ماستر، جامعة بسكرة، 2014، ص19.

[2]: محمود جاسم محمد الصميدعي، **إستراتيجية التسويق، مدخل كمي وتحليلي**، ط2، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004 ص 289.

[3]: ابزام خالد، **ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر**، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001، ص16.

- تكييف المنتوج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه؛
- القيام بتعديل المنتوج وتنميته بالطرق التقنية.

2- **إستراتجية النمو المعتمدة على الأسواق**: يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتوج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

الفرع الثاني: **توفير البيئة المناسبة لإستراتيجية التصدير**

إن وجود بيئة صالحة لتطوير عمليات التصدير تسمح بتكوين إستراتيجية واضحة لتنمية الصادرات في المؤسسات، ونعتقد أن هذه البيئة تتطلب القيام بالخطوات التالية:[1]

أولا– في مجال التخطيط للتصدير:

وضع إستراتيجية التصدير تستند على أن التصدير هو أحد العناصر الرئيسية لإستراتيجية التنمية في المستقبل، تحدد فيها السلع المستهدف تصديرها، والسلع المراد تصنيعها بغرض التصدير للأسواق المستهدفة والتوجه إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وسلاسل القيمة من خلال توريد وتوفير منتجات وسيطة متخصصة بدلا من المنتجات النهائية حيث المنافسة الشديدة وغير المتوازنة.

ثانيا– في مجال منظومة التصدير:

إنشاء مراكز لتنمية الصادرات، كهيئة مستقلة ذاتية التمويل تقدم خدماتها للمؤسسات المصدرة، وتوفر المعلومات الكافية حول فرص التصدير، وآليات عمل الأسواق العالمية والتغيرات المستمرة في إحتياجات وتفضيلات المستهلكين.

ثالثا– في مجال الترويج للتصدير:

الاهتمام بموضوع الممثلين الخارجيين وتوجيه جهود البعثات الدبلوماسية في الخارج نحو ترويج الصادرات الوطنية.

---

[1]: عماري جمعي، **إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية**، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، 2010-2011 ص169.

رابعا– في مجال البيئة التمكينية للتصدير:

في هذا المجال يجب على المؤسسة أن توفر مايلي:

- تشجيع مؤسسات ضمان الصادرات من المنتجات المحلية ذات القيمة المضافة العالية؛
- تبسيط إجراءات شهادة المطابقة الصادرة من الهيئة للبضائع التصديرية، وتعزيز قدرات هيئة المواصفات لمنح شهادات المطابقة عند تصدير السلع تسهيلا لدخولها إلى الأسواق الخارجية؛
- تشجيع قيام مؤسسات نقل وشحن كبيرة ذات خدمات عالية لعمليات التصدير.

تحدد إتفاقية المنافسة الإغراقية، وتضع المعايير اللازمة لتحديد الضرر وإجراءات مكافحته والعمل على إنهائه في جميع الأحوال خلال خمس سنوات من تطبيق أحكام المنظمة العالمية للتجارة. ولقد أعطى الاتفاق للدول النامية معاملة تفضيلية في مجال مكافحة الإغراق نظرا لظروفها الاقتصادية.

المطلب الثالث: آليات ترقية الصادرات

قد أصبح التصدير من بين أهم أولويات الدول لما له من أهمية كبرى في التنمية الاقتصادية. فهناك العديد من السياسات الاقتصادية التي تلجأ إليها الدول لدفع عجلة التنمية بصفة عامة وتنمية الصادرات بصفة خاصة، وسنعرض في هذا الجانب مجموعة من الوسائل والأدوات التي يجب تفعيلها لتنمية الصادرات وأهمها تخفيض قيمة العملة، كذلك تمويل الصادرات، وأخيرا تأمين وائتمان الصادرات.

الفرع الأول: تخفيض قيمة العملة وأثره على الصادرات

تعد سياسات تخفيض قيمة العملة من بين أكثر السياسات الاقتصادية أهمية، والتي تؤثر على تنمية الصادرات في الدولة، حيث أن لها تأثير كبير لا تقل أهمية عن تأثيرات السياسات الاقتصادية الأخرى.

أولا– تعريف تخفيض قيمة العملة:

تخفيض سعر صرف العملة يقصد به " كل إنخفاض في ثمن الوحدة النقدية، مقوما بالوحدات الأجنبية تقرره أو ترضى به الدولة فيترتب عن هذه العملة تغير المركز النسبي للأسعار المحلية، والأسعار الأجنبية، فترتفع هذه الأخيرة مقومة بالعملة

الوطنية، فتنخفض الأسعار المحلية مقومة بالعملة الأجنبية، وعلى هذا يعتبر تخفيض سعر الصرف إجراءا سعريا".[1]

ثانيا– الأسباب الداعية إلى تخفيض الصرف:

هناك عدة أسباب تجعل الدول تلجأ إلى تخفيض سعر عملتها الوطنية ومن أهمها ما يلي:

- " علاج أو تحسين مركز ميزان المدفوعات، على اعتبار أن التخفيض يشجع التصدير ويقيد الإستيراد، كما يحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج ويحث على إعادتها"؛[2]
- زيادة دخول المنتجين الحاليين خاصة الذين تدهورت أسعار منتجاتهم في الأسواق العالمية، على اعتبار أن تخفيض سعر الصرف يرفع من قيمة الصادرات المقومة بالعملة الوطنية، كما يخفف عبىء مديونيتهم.
- معالجة البطالة عن طريق تشجيع صناعات التصدير؛
- يعتبر تخفيض العملة بمثابة إجراء أولى لإنتهاج سياسة نقدية تضخمية، حيث يعمد البنك المركزي إلى إعادة تقويم رصيده الذهبي، حتى تكون لديه الفرصة الممكنة للتوسع في الإقراض والإصدار.

ثالثا– أثر تخفيض سعر العملة الوطنية:

إن تخفيض قيمة العملة الوطنية، يؤثر على أسعار المنتجات الأجنبية من منظورين، المنظور المحلي والمنظور الأجنبي كما يلي:

1- **من المنظور المحلي**:"إن تخفيض أسعار السلع والخدمات الوطنية مقابل العملات الأجنبية يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على المنتجات الوطنية، وبالتالي زيادة الصادرات الوطنية، وأنه في هذه الحالة يجب أن يكون للدولة طاقات وقدرات لزيادة صادراتها. وهذا لأجل مقابلة الزيادة في الطلب الأجنبي عليها، وبالتالي فهي بذلك تساهم في عدم زيادة أسعار الصادرات، مما يسمح بنجاح سياسة التخفيض وهذا حسب درجة المرونة، أما إذا كانت السلع المصدرة تدخل في صناعتها مواد مستوردة، فإن ذلك قد ينقص من فعالية التخفيض، كون أن هذه المواد المستوردة قد تزيد من تكلفة هذه السلع وبالتالي في أسعارها".[3]

---

[1]: قدي عبد المجيد، **مدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية**، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2005 ص133.

[2]: محمود مجدي شهاب، بتصرف، مرجع سابق، ص 173.

[3]: محمد أمين بربري ، **سياسة التحرير التدريجي للدينار وانعكاساته على تطور عناصر ميزان المدفوعات**، مذكرة ماجستير، جامعة الشلف، 2004-2005، ص 80.

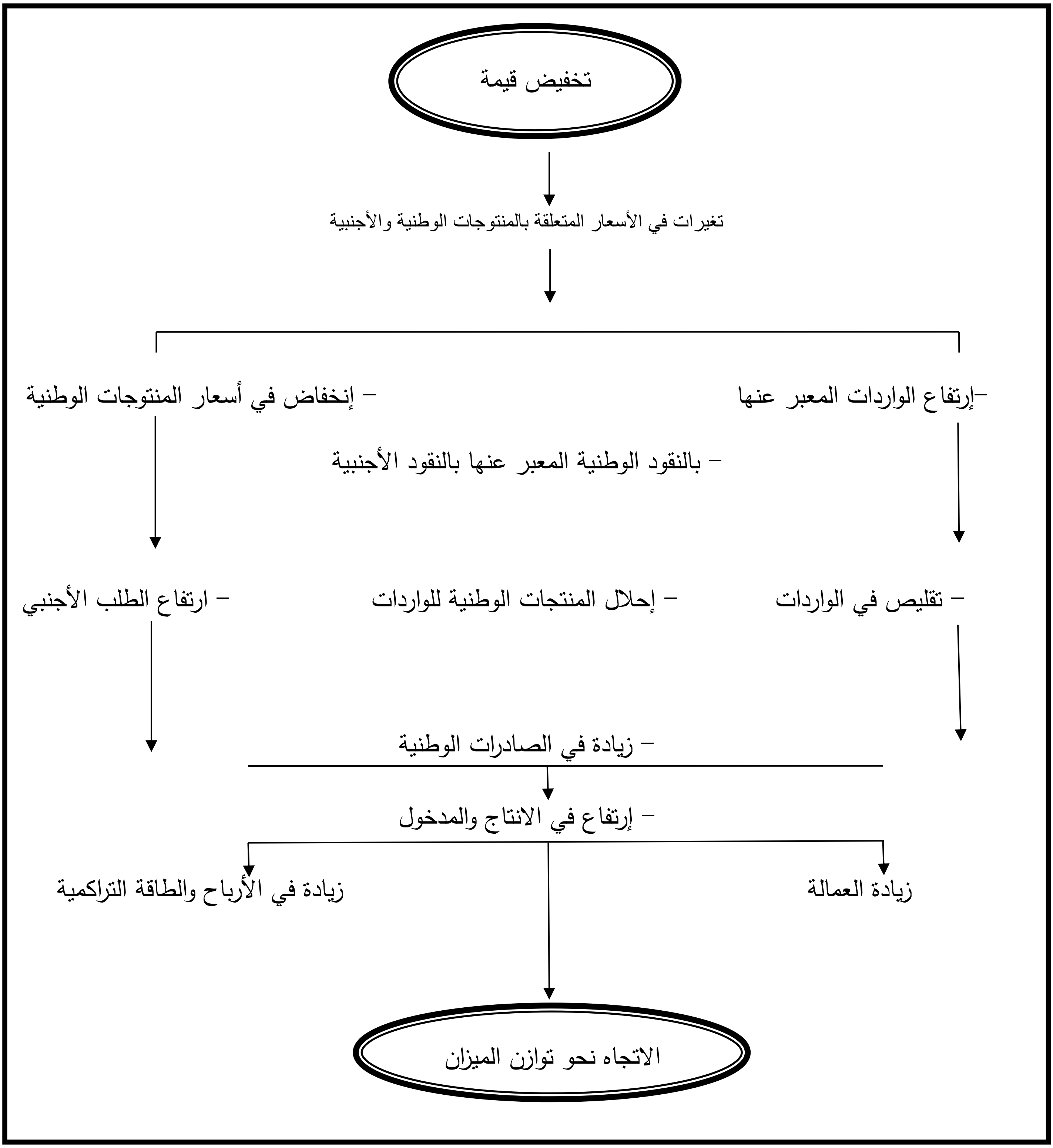
2- **من المنظور الأجنبي**: ارتفاع أسعار السلع والخدمات الأجنبية المستوردة يؤدي إلى نقص الطلب الوطني على هذه السلع والخدمات، وبالتالي تقليص الواردات وتحسن في الميزان التجاري، وفي هذه الحالة نجد أن الطلب الأجنبي على الصادرات له علاقة مباشرة بالأسعار، وبالتالي على استقرارها وعلى فعالية التخفيض فإذا كان الطلب الأجنبي عديم المرونة فإنه لا تكون هناك زيادة في الصادرات رغم انخفاض أسعارها بالعملة الأجنبية، أما إذا كانت المرونة غير منعدمة فإن نسبة النجاح تتوقف على نسبة تغير الأسعار مقارنة بنسبة التخفيض.

وقد تستخدم سياسة التخفيض على نطاق واسع لتشجيع الصادرات، وتتضمنها في العادة برامج التصحيح الهيكلي المدعمة من قبل صندوق النقد الدولي.[1]

من خلال الشكل رقم (01) يتضح أكثر هذا الأثر، حيث أن سياسة تخفيض قيمة العملة تجعل من أسعار الصادرات تنخفض من المنظور الأجنبي، وبالتالي فإن الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية يرتفع، مما يستوجب إحلال المنتجات الوطنية للواردات والزيادة في الصادرات الوطنية، وهنا يظهر الوجه الإيجابي لسياسة تخفيض العملة على الصادرات.

[1]: عبد المجيد قدي ، مرجع سابق، ص 134.

شكل رقم(01): السلسلة المنطقية لتخفيض سعر العملة

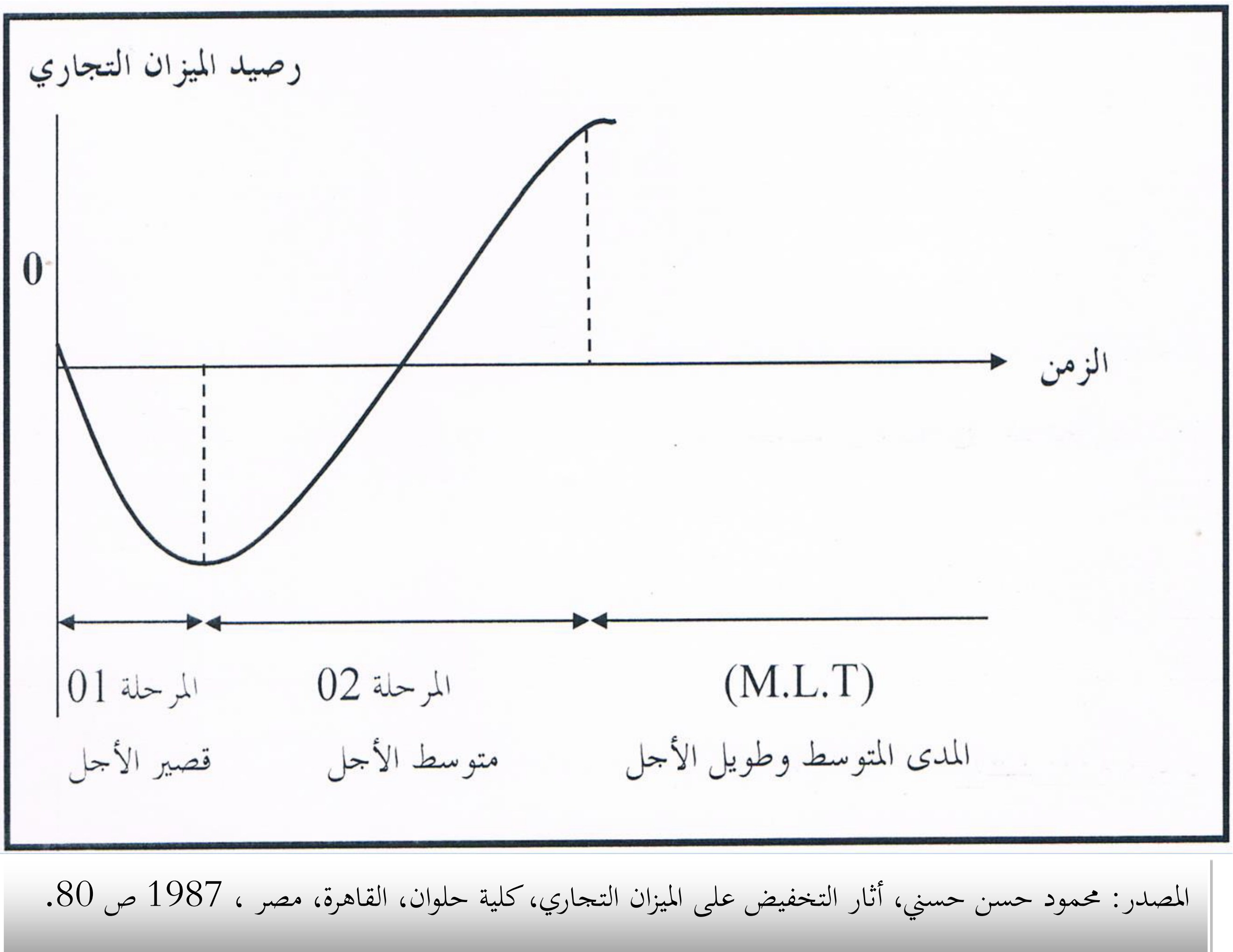


المصدر : مبارك بوعشة ، السياسة النقدية وأثار تخفيض العملة الوطنية، جامعة منتوري، قسنطينة، 1999، ص 87 العدد12

رابعا– سلبيات وايجابيات سياسة تخفيض العملة على الاقتصاد المحلي:

إن لكل سياسة اقتصادية سلبيات كما لها ايجابيات، فقد تلجأ الدولة إلى تحقيق تخفيض قيمة العملة من أجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، لكن عادة ما تتعرض هذه السياسة لمخاطر كثيرة خاصة في الدول النامية والتي تتمثل في ضعف المرونة السعرية للصادرات والواردات، وقد يحدث تدهور شديد في معدل التبادل نتيجة تخفيض قيمة العملة، لذا وجب على هذه الدول اتخاذ الإجراءات الكفيلة باستعادة التوازن في ميزان المدفوعات. والمنحنى (J) يوضح اثر هذا التخفيض.

الشكل رقم (02):المنحنى(J).



المصدر: محمود حسن حسني، أثار التخفيض على الميزان التجاري، كلية حلوان، القاهرة، مصر ، 1987 ص 80.

ما يمكن ملاحظته من خلال المنحنى (J)، أن أثر التخفيض يكون في مرحلتين؛ الأولى قصيرة الأجل (أقل من سنة)، ويكون للتخفيض فيها أثر سلبي، حيث يزيد من حدة العجز التجاري لأن أسعار الواردات المقومة بالعملة الوطنية

تزداد بسرعة بينما تبقى أسعار الصادرات ثابتة، بالإضافة إلى أن المتعاملين لا يزالون في فترة العقود تحت التنفيذ، حيث تتأثر قيم الصادرات والواردات بالعملة التي اتفق على التسوية بها.

وهنا بعض السلبيات التي يمكن أن ينجر عنها تطبيق هذه السياسة:[1]

- قد تساهم هذه السياسة في إضعاف قدرة البلد على توجيه سلعه نحو التصدير نتيجة لانخفاض تنافسية صادرات الدولة في الأسواق العالمية؛
- لجوء المقيمين إلى ادخار عملات أجنبية بدل المحلية وميولهم إلى الاستهلاك نظرًا إلى ضعف الثقة في العملة المحلية؛
- انخفاض معدل الادخار الوطني، مما يؤثر بشكل سلبي على إمكانية تمويل المشاريع التنموية؛
- عادة ما يؤدي التخفيض لزيادة عبء المديونية الدولية المعبر عنه بالعملة المحلية؛
- كذلك بالنسبة للأفراد فإن الآثار تكون سلبية، وتؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للأسرة، وبالتالي النقص في الطلب الفعّال، وتتحملها الفئات الاجتماعية ضعيفة الدخل.

أما المرحلة الثانية، وتظهر في متوسطة الأجل (ما بين سنة وأربع سنوات)، ويكون للتخفيض فيها آثار ايجابية على الميزان التجاري، حيث يصبح البلد يستورد السلع الأجنبية التي أصبح سعرها مرتفعا بكميات أقل، هذا من جهة ومن جهة الثانية، ترتفع صادراته كون أن أسعارها بالعملة الأجنبية أصبحت منخفضة.[2]

الفرع الثاني– تمويل الصادرات:

إن لسياسة تمويل الصادرات أهمية ومكانة مرموقة في مختلف المجالات والأنشطة الاقتصادية، حيث تزداد أهميتها مع مرور الزمن خاصة مع التطورات التي تطرأ على الاقتصاديات الوطنية والدولية وكذا التحويلات العميقة التي يعيشها المحيط الاقتصادي الحديث، وذلك من خلال تجميع الأموال من مصادرها المختلفة وتوجيهها نحو أفضل الاستعمالات الممكنة.

أولا– تعريف التمويل:

يمكن تعريفه على أنه منح الموارد المالية اللازمة؛ سواء كانت دائمة أو مؤقتة لإنجاز المشاريع سواء كانت استثمارية أو

[1]: بربري محمد أمين، مرجع سابق، ص88.

[2]: مبارك بوعشة، مرجع سابق، ص 90.

من أجل الاستغلال، حيث أن " النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي تتركز أساسًا على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة، وتوسيعها وتدعيم رأس المال خاصة لحظة تمويل رأس المال المنتج"،[1] فهو يلعب إذن دورًا هامًا في إشباع الاحتياجات التمويلية للمنشآت الاقتصادية.

ثانيا– مصادر التمويل:

عملية التمويل تعني التغطية الكاملة لمشروع معين سواءا من الداخل أو من الخارج، لأي مؤسسة أو شركة في التجارة الدولية (أي تمويل المشاريع لعمليات التصدير والاستيراد). وقد يكون التمويل بعدة طرق والتي يمكن تصنيفها إما داخلي، أي تمويل المؤسسة مشاريعها بنفسها أو خارجي المتمثل في اللجوء للإقراض، وفي هذا الصدد نقسم التمويل إلى تمويل مصدره السوق والمؤسسات المالية الداخلية، وتمويل مصدره السوق المالية والهيئات المالية الدولية.

1- **التمويل المحلي (الداخلي)**: يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية، وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها...الخ)، وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية".[2]
2- **التمويل الدولي (الخارجي)**: يعتمد هذا التمويل بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل: البورصات، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية مثل: صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير. وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي تكون في الشكل إعانات أو إستثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميدا الذي أطلقه الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورو– متوسطية.

ثالثا– أنواع تمويل الصادرات:

يمكن توفير التمويل اللازم للعملية التصديرية من خلال العديد من الأدوات، والآليات في ضوء الإطار الذي تحدد عناصره في:

- تمويل ما قبل الشحن؛

[1]: عاشور كتوش، قورين حاج قويدر، **الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات**، مداخلة بعنوان: **دور البنوك في تمويل الاستثمارات**، جامعة بسكرة، 2006، ص 01.

[2]: كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، نفس المرجع السابق، ص2.

- تمويل أثناء وما بعد الشحن؛
- ائتمان المشتري الأجنبي؛
- تمويل المشروعات الاستثمارية ذات التوجه التصديري.

1- تمويل ما قبل الشحن: يقدم هذا النوع من التمويل إلى المنتج (المصدر)، رأس المال العامل بين وقت استلام طلب التوريد ووقت الشحن ولهذا سمي بتمويل ما قبل الشحن، فهو " يعني قيام المصدر بتدبير الأموال اللازمة له لكي يتابع باستمرار إنتاجه سواء كان إنتاجا زراعيا أو صناعيا، وعادة ما تقدم هذه الأموال كنسبة مئوية من قيمة عقود البيع أو صفقات التصدير المتعاقد عليها".[1]

2- تمويل أثناء وما بعد الشحن: يكون هذا النوع في الأغلب قصير الأجل (ستة أشهر)، و"يعد التمويل قصير الأجل للصادرات من أهم صور تمويل ما بعد الشحن في الدول المصدرة للسلع الإستهلاكية حيث تباع هذه السلع على أساس الائتمان قصير الأجل".[2] وقد" تقوم فكرة هذا التمويل بأن يقوم المصرف بتقديم الائتمان للمصدرين. ممن اتفقوا على السماح بالدفع الآجل لعملائهم، إلا أنهم يرغبون في الحصول على مستحقاتهم بمجرد قيامهم بشحن السلع، أي تنفيذ العقد، ويقوم المشتري بأخذ كمبيالات ويقوم المصرف المصدر بشرائها وخصمها وتسليم الحصيلة للمصدر ثم يقوم باستيراد المدفوعات من المشتري عند استحقاق الإدارة "[3]، ويتميز بعدم الرجوع على المصدر ويكون التمويل بسعر فائدة بسيطة، وكذلك يتفادى المخاطر السياسية ومخاطر الإئتمان نظرًا لضمانها من قبل مصرف آخر أو مؤسسة مالية متخصصة في الضمان.

3- ائتمان المشتري الأجنبي: يتم تقديمه للمستورد الأجنبي من خلال مصرف أو مؤسسة مالية في بلد المصدر؛ بحيث يحصل المصدر على حصيلته مباشرة؛ وبمجرد تقديم مستندات الشحن من خلال الخصم على التسهيل الائتماني الممنوح للمشتري الأجنبي، وبالإضافة إلى عقد القرض مع المستورد يقوم المصرف بوضع حد ائتماني لمصرف المستورد.

ويعتبر هذا أفضل أنواع التمويل لتشجيع الصادرات، خاصة في الدول النامية التي تعاني من مشكلات السداد، وعدم توافر النقد الأجنبي، وتلائم تمويل السلع الرأس مالية الإستهلاكية المعمرة.

[1]: ابراهيم بلقلة، **آلية تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي**، مذكرة ماجستير، جامعة الشلف 2008-2009، ص105.

[2]: شعبان رأفت محمد، **نظم تمويل وضمان إئتمان الصادرات التجربة المصرية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص155.

[3]: منى زوبع، هبة الدقن، **تمويل الصادرات المصرية**، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، القاهرة، 1999، ص13.

4- تمويل المشروعات الاستثمارية ذات التوجه التصديري: يمكن إقامة المشروعات ذات التوجه التصديري من خلال قروض مصرفية متوسطة وطويلة الأجل غالبًا مقابل رهن الأصول، وهناك بعض أدوات التمويل متوسطة الأجل مثل:

أ- سندات التصدير: هي سندات طويلة الأجل لدعم الأنشطة التصديرية، بما فيها التسويق وتطوير المنتجات وإقامة فروع أجنبية أو مكاتب تسويقية.

ب- التأجير التمويلي: "يمثل أحد أشكال تمويل الاستثماراتّ أو ما يمكن أن يطلق عليه التمويل غير المباشر للصادرات، وتنتج هذه الآلية إمكانية تأجير أدوات الإنتاج، خاصة فيما يتعلق بالسلع الرأس مالية الضخمة".[1]

فهو إذن يسمح بتأجير السلع الرأس مالية، بحيث يقوم المصدر بتوجيه رأس ماله للإنتاج، وبالتالي توفير المعدات والمركبات اللازمة لنشاط التصدير، وهذا النوع يزداد استخدامه في الدول النامية.

الفرع الثالث: تأمين ضمان وائتمان الصادرات

تواجه المؤسسات المصدّرة عددا من المخاطر، منها ما يتعلق مباشرة بالمشتري الأجنبي، ومنها ما يتعلق بالأوضاع السائدة في البلد المستورد، ومن شأن هذه المخاطر أن تسبب خسائر مالية للمصدر، ومن أجل حماية المصدرين من مثل هذه المخاطر؛ فقد تم تأسيس شركات ومؤسسات أوكلت إليها عملية تأمين الصادرات، والتي تمكن المصدرين من تغطية صفقاتهم اتجاه الطرف الآخر(المستورد)؛ وبالتالي مجابهة مخاطر التصدير وتغطية جزء كبير من المخاطر المحتملة، وذلك مقابل دفع مبلغ معين يسمى بقسط الضمان.

أولا- تعريف ضمان وائتمان الصادرات:

يعرف ضمان الإئتمان بأنه "التأمين الذي يغطي الخسائر التي تحدث بسبب تحقق أحد الأخطار، والتي تعيق سداد المشتري لقيمة البضائع المباعة إليه إلى البائع في حالة البيع الآجل".[2]

أي ضمان تأمين الصادرات هو وسيلة تسمح للدائن بدفع أقساط لهيئة التأمين من أجل تغطية الأخطار الناجمة عن عدم تسديد الديون لعجز المدين مثلا.

[1]: منى زوبع، هبة الدقن، مرجع سابق، ص 35.

[2]: شعبان رأفت محمد، مرجع سابق، ص331.

"وتتلخص عملية تأمين ائتمان التصدير في قيام المصدر على تحصيل قيمة الصادرات، عند إستحقاق الائتمان الممنوح أثناء عملية التصدير، وذلك من خلال فتح اعتماد لتحصيل قيمة الصادرات على أن يتولى المصدر دفع أقساط التأمين إلى الطرف القائم بعملية التأمين".[1]

ثانيا- آليات تأمين الصادرات:

سوف نتطرق لأهم ضمان ائتماني للصادرات هو وثيقة الضمان، حيث تعرف على أنها عقد بين طرفين أحدهما المؤمن والأخر المؤمن له، تحتوي هذه الوثيقة على القواعد العامة والخاصة التي تنظم العلاقة بينهما وتتفرع حسب طبيعة وموضوع ومدة العقد. وتنقسم وثيقة الضمان إلى نوعان هما:

1- **وثيقة الضمان الشاملة:** تعد أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها إستخداما، "حيث ظلت معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشامل، والتي تغطي كل من الأخطار التجارية والأخطار (السياسية)"،[2] وتكون وثيقة التأمين الشاملة قصيرة الأجل، حيث لا تتعدى مدتها السنة، ويكون فيها التأمين على رقم الأعمال كلي (كامل المبلغ) وهذا ما جعلها تتميز بالشمولية.

2- **وثيقة الضمان المحددة:** تقوم وثيقة الضمان المحددة بتغطية الأخطار التجارية والأخطار السياسة مثلها مثل وثيقة الضمان الشاملة، و"تحتوي هذه الوثيقة على الصفقات ذات المبالغ المرتفعة والأخطار فيها كثيرة الوقوع".[3] وتكون هذه الوثيقة لمدة طويلة الأجل قد تفوق الثلاث سنوات، أما معدل التغطية فقد يكون فيها 50%.

ثالثا- المخاطر التي يغطيها الضمان:

تتضمن المخاطر التجارية وغير التجارية:

1- **المخاطر التجارية:** وتتمثل في الأتي:

- التعسر القانوني للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتمثل ذلك في عدم قدرة المشتري أو الكفيل على الوفاء بالتزاماته، ويكون ذلك ناتجًا عن قوانين الإفلاس أو التسوية القضائية للشركات التي تمر بأزمات اقتصادية؛

---

[1]: منى زويع، هبة الدقن، مرجع سابق، ص 87.

[2]: قدي عبد المجيد ووصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 07.

[3] :Benmansour hassan, **introduction à l'assurance-crédit à l'exportation**, op.cit, P102.

- التعسر الفعلي للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، وينتج عن وضع يجعل الشركة تستنتج بأن التسديد ولو الجزئي من المبلغ المضمون غير منتظر"؛[1]
- عدم وفاء المشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتم التأكد من ذلك عند مرور6 أشهر من تاريخ استحقاق المبلغ المضمون دون القيام بستديده.

2- المخاطر غير التجارية (السياسية):

وهي المخاطر التي تكون خارج الأطر الاقتصادية والتجارية ونذكر منها:

- الحروب الأهلية أو الخارجية، الاضطرابات، الثورات أو أعمال العنف التي تقع في بلد المشتري؛
- التوقف عن الدفع بقرار من السلطات الإدارية لبلد إقامة المشتري؛
- عدم تحويل المبالغ المودعة بالعملة المحلية نتيجة إجراءات تشريعية أو إدارية في بلد إقامة المشتري؛
- الكوارث الطبيعية التي تقع في بلد إقامة المشتري.

رابعا- إيجابيات ائتمان الصادرات:

هناك عدة ايجابيات لسياسة ضمان الصادرات، كلها تسعى من أجل تسهيل وتشجيع الصادرات ومن أهمها نجد:

1- الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع: حيث يقوم المستورد بطلب كفالة من أجل حماية نفسه من مختلف المخاطر، التي يمكن أن يتعرض لها أثناء إتمام الصفقة، سواء قبل أو بعد الحصول على البضاعة.

2- توفير ضمانات التعويض عن الخسارة: توفير الضمانات يعتبر من أساسيات المعاملات الدولية، لأنها تمثل الحماية من الأخطار السياسة والأخطار التجارية، سواء كانت في مرحلة ما قبل إمضاء العقد التجاري النهائي الملزم للمتعهد بإتمام الصفقة، أو ما بعد إمضائه كعدم قدرته على تجهيز الطلبية في تواريخها المحددة وإنجازها.

3- زيادة قدرة المصدر على المنافسة: توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثيلة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساط لشركة التأمين.

---

[1]: وصاف سعيدي، **ملتقى حول ضمان إئتمانات التصدير في البلدان النامية وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات**، مداخلة بعنوان: **الجمارك وترقية الصادرات**، جامعة بسكرة، ص 03.

4- تسهيل الحصول على تمويل للصادرات: تيسير حصول المصدر على تمويل لنشاطه بشروط معقولة، مع حمايته من الرجوع عليه في حالة عدم الحصول الممول على مستحقاته من المستورد.

5- التعامل مع أسواق جديدة وزبائن جدد: إن ضمان الصادرات يفتح المجال للمصدر في التعامل بحرية ودون مخاطر، كذلك يفتح المجال أمام زبائن جدد وهذا مع توفر الضمان اللازم لمواجهة الخطر الناجم عن عملية التصدير.

المبحث الثاني: العلاقة بين التجارة الخارجية و الصادرات بالنمو الإقتصادي

تتفاوت أهمية التجارة ومن ثم علاقتها بالنمو الاقتصادي حسب نظريات التجارة الخارجية ففي الوقت الذي تنظر فيه النظرية النيوكلاسيكية لأهمية التجارة في بلد معين على أنه شبه قدري يتحدد بالمزايا النسبية (هبات عوامل الإنتاج) وما يترتب على ذلك من تأثيرات لكمية العوامل المتاحة على أسعرها المحلية والدولية وفي ظل سيادة المنافسة التامة ومحدودية الموارد وعدم تنقل التقنية وسيادة ثبات الغلة من الحجم، في حين تفترض النظريات الحديثة للتجارة الخارجية المنافسة غير التامة أو الاحتكارية وإمكانية انتقال الموارد وتزايد الغلة مع الحجم، حيث ينظر للتجارة من وجهة نظر النظريات الحديثة على أنها تعمل على الميزات النسبية (الديناميكية) للدول مما يفسح المجال لتدخل الدولة لدعم الصناعات التي تتميز بتزايد الغلة وتحقيق وفورات خارجية ودعم الانتشار التقني وكذلك الحماية على أسس مختارة ومحدودة وإمكانية خلق موارد جديدة، حيث بدأت تتشكل معالم هذه النظرية الحديثة منذ سبعينات القرن الماضي من قبل بعض الاقتصاديين مثل (**helpmann**, **P**.**Autras**, **Dixit and Norman**, **Lancaster** , **Krugman**) وغيرهم ولعل واحدة من أهم نقاط الاختلاف بين النظريتين هي الخاصة بالسياسات اللازمة للتنمية الصناعية والتأثير الأحق على النمو، حيث أن الحوافز المحايدة (ذات التأثيرات المحايدة على الواردات والصادرات) وحرية التجارة لا تقود بالضرورة دائما إلى النتيجة التي تتباها النظرية التقليدية، وهناك الكثير من الآليات التي يتم من خلالها التأثير المتبادل بين النمو والتجارة الخارجية، فزيادة الصادرات من شأنها تعظم نمو الناتج المحلي الإجمالي ضمن متطابقة الناتج حسب الإنفاق، وكذلك خفض الواردات، كما أن تنامي الصناعات الموجهة للصادرات من شأنها أن تعظم من فرص العمل والأجور وبالتالي تعظيم نمو الناتج ضمن متطابقة الناتج حسب الدخول بالإضافة إلى أن تعاظم القيمة المضافة للقطاع الصناعي الموجهة للصادرات من شأنها أن تعظم نمو ناتج ضمن متطابقة القيمة المضافة بالإضافة إلى

ذلك التأثيرات غير المباشرة بفعل التأثيرات على الإنتاجية (باعتبارها مصدرا رئيسيا من مصادر النمو) وعلى إعادة تخصيص الموارد بشكل أكثر كفاءة وغيرها من الآليات غير المباشرة.[1]

المطلب الأول: أثر الانفتاح وتحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي

إن جذور الانفتاح الاقتصادي هي في الحقيقة تعود إلى نظرية السويدين هكشر وأولين،[2] فالنظرية الاقتصادية التقليدية وضحت أن تحرير حركة السلع ورؤوس الأموال تحفز النمو الاقتصادي وبالتالي فإن الانفتاح التجاري يسمح للدولة باستغلال ميزاتها النسبية من أجل الرفع من فعالية عوامل الإنتاج على المدى الطويل، ومنه فإن رؤوس الأموال سوف تتوزع على الدول وهذا بفعل الإنتاجية الحدية لرأس المال وهذا ما يسمى بالاقتصاد الأمثل (**Feldstein et Herioka,1980**)[3] ، ففي ظل اقتصاد السوق والعولمة الاقتصادية وانفتاح الدول على الخارج، فإنه من النادر أن نجد أن اقتصاد ما نما ولأجل طويل من دون التعامل مع التجارة الخارجية (وخاصة استيراد السلع الرأسمالية والصادراتية)، ولا يوجد أيضا أن بلد ما نما بالكامل من خلال فتح الأبواب للتجارة الخارجية والاستثمار فمصدر النمو الاقتصادي لأي دولة قدرتها على الاستفادة من الفرص التي يعرفها السوق العالمي بالتنسيق مع إستراتيجيات الاستثمار المحلي بهدف تحفيز القدرات التنظيمية المحلية، لأنه لا يوجد دليل قاطع على ربط تحرير التجارة وتعظيم النمو بشكل منتظم، فقد لاحظ(**stiglitz, 1998**) أن أغلب معادلات محددات النمو تتضمن بعضا من المؤشرات الانفتاح (مثل نسب تجارية أو تشوهات سعرية...) مرتبطة ارتباط وثيقا بنمو متوسط الدخل للفرد.[4]

ويميز بين نوعين من الانفتاح: الانفتاح الجزئي أو المراقب وسياسة الانفتاح الحر، فالانفتاح التجاري المراقب يقاس عن طريق النسبة المئوية التي تفسر العلاقة التي تقيس التجارة الخارجية للتراكم الداخلي ولنموها وسياسة الانفتاح تقاس بطرق معينة، فالانفتاح المراقب لا يتعلق سوى بجزء بسيط فقط من سياسة الانفتاح التجاري، وعموما يعالج عن طريق العلاقة

---

[1]: أحمد الكواز، **التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي**،العدد73،المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2008، ص ص3-10

[2] :DEMERGERS (1995), **ouverture et croissance industrielle en chine** : Etude empirique sur un échantillon de villes édition de développent de l'OCDE, document de travail N°108,France ,P03.

[3] :COMBES J.L(1999), **intégration a l'économie mondiale et instabilité de croissance**, France, P03.

[4]: أحمد الكواز، **أهم معوقات استراتيجية التنمية للقرن** 21، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، www.api-arab.org، موقع معاين بتاريخ 2019/04/26.

بين مجموع الصادرات والواردات بالنسبة للناتج المحلي (PIB)[1] ، ولقد قام جيفري ساش (**sachs jeffrey**) وأندرو وارنر (**warner andrew**) بدراسة العلاقة بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي لمجموعة من الدول ما بين سنة (1970-1989) فتوصلا إلى نتيجة مفادها أن الانفتاح يصاحبه وبقوة نمو اقتصادي سريع،[2] وقد أظهرت الدراسات التي أجريت على دول منظمة التعاون والتنمية (**OCDE**) أن تخفيض الحواجز الجمركية وإلغاء القيود غير التعريفية يحسن من شروط التبادل التجاري ويؤثر إيجابا على النمو الاقتصادي لهذه الدول[3]، فتحرير التجارة الخارجية على مستوى الرقابة الجبائية ورفع الحواجز الجمركية وغير الجمركية يجعل السياسات التنظيمية وإجراءات التجارة الخارجية مكونات مهمة في التأثير على تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية[4].

فالعلاقة الموجبة بين تحرير التجارة والنمو التي تؤكدها الأدبيات الاقتصادية تعاني من مشاكل منهجية يترتب على إزالتها رفض هذه العلاقة، منها أن مؤشرات الانفتاح كمؤشر على تحرير التجارة تعاني من إشكاليات كمقياس للقيود التجارية، أو أنها مرتبطة ارتباطا وثيقا وكبيرا بمصادر ذات أداء متواضع للنمو، وكما أشار (**stiglitz, 1998**) وحتى في حالة وجود علاقة عكسية ما بين القيود على التجارة ومعدل النمو فإن هذه العلاقة لا تظهر مباشرة بشكل بارز في البيانات، وكما أشار (**Stiglitz,1998**)، أيضا فعند الإسقاط البياني لمتغير نمو متوسط دخل الفرد ومقياسين القيود التجارية، معدل التعريفة الجمركية ونسبة تغطية القيود غير الجمركية، فإن العلاقة توضح في كلا المتغيرين سالبة بقيم منخفضة ولا تمثل معنوية إحصائية (وذلك بعد أن تم تحييد آثار الدخل الأول، والتعليم الثانوي)، بإضافة إلى أن معدلات التعريفة الجمركية المتوسطة البسيطة تقلل من أهمية معدلات التعريفة الجمركية المرتفعة، لأن ما يقابل هذه المعدلات من مستويات الواردات يكون قليلا، ويمكن القول أن للدور الحكومي في تحفيز الصادرات دورا مهما في تحقيق النمو الاقتصادي ولا خلاف عليه فالدور الحكومي في تحفيز الصادرات لدول شرق آسيا (النمور الآسيوية) كان له دور مهم خاصة في المراحل الأولى من التنمية[5]، بالإضافة إلى أن الانفتاح التجاري وتحرير التجارة الخارجية سوف يجبر الشركات

---

[1] :GUILLAUMONT P(2001), **Ouverture ,Vulnérabilité et développement**, centre d'études et de recherches sur le développement international (CERDI),études et documents,France,P3.

[2] :SAMUELSON P.A et NORDHAUS W.S(2005), **économie** ,18eme édition, Paris, France, P589-590.

[3] :BASSININI A et SCARPETTA S(2001),**Les moteurs de la croissance dans les pays de l'OCDE**, analyse empirique sur des données de panel, Revue économique de l'OCDE ,N 33,France, P15

[4]: صالح العصفور، **سياسات التنافسية**، المعهد العربي للتخطيط، 2012، المجلد 11، العدد 11، ص12.

[5]:أحمد الكواز، أهم معوقات استراتيجية التنمية للقرن 21،المعهد الوطني للتخطيط،الكويت، www.api-arab.org، موقع معاين بتاريخ 2019/04/26.

على العمل على جعل مؤسساتها ونظامها التعليمي أكثر فعالية من أجل خلق الظروف الملائمة للتجديد والابتكار، ويجبر بذلك على بذل المزيد من الطاقة والجهد من أجل دفع وتأخير المحاباة والفساد وتحسين النظام الصحي، فالانفتاح التجاري هو عامل محفز للتنمية والرفع من النمو الاقتصادي[1]، ورغم أهمية التجارة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي إلا أنه لا يوجد اتفاق شامل حول اتجاه التأثير ما بين التجارة والنمو، وهناك العديد من الدراسات التي تطرقت للعلاقة بين النمو والتجارة الخارجية ومنها دراسة(Fisher, 2003) والذي بين أن الانفتاح التجاري له تأثير موجب على النمو، فمن وجهة نظر فيشر وآخرون أنه كلما زادت درجة الانفتاح كلما تعزز النمو والدخل، إلا أن العديد من الاقتصاديين يبدون تحفظا من مثل هذه العلاقة، حيث لا يعتبر بالضرورة درجة الانفتاح على العالم الخارجي (الواردات+الصادرات/الناتج المحلي الإجمالي) مقياسا محايدا لبيان التأثير الايجابي للتجارة على النمو فهناك العديد من البلدان لا تمثل فيها هذه الدرجة أهمية كبيرة، حيث يرى رودرك (**Rodrik, 1999**) بأن هدف تعزيز الصادرات كجزء من السياسة التجارية يجب أن ينظر إليه كوسيلة لتمويل الواردات وليس كهدف، فمن شأن توجيه السياسة الاقتصادية نحو القطاع الخارجي على حساب بقية الأهداف الاقتصادية والاجتماعية أن يخلط ما بين الوسائل والأهداف[2]، وتحرير المبادلات التجارية يؤدي أيضا إلى نمو حجم الأسواق ويسمح للمؤسسات الأكثر إنتاجية بتطوير نفسها وزيادة قدرتها التنافسية أما المؤسسات الأقل إنتاجية ونتيجة للمنافسة فإنها لا تستفيد من هذا التحرير التجاري وقد يؤدي زيادة المنافسة من قبل المؤسسات الجديدة إلى اضمحلالها وخروجها من السوق[3].

إذن فتحرير التجارة الخارجية لها علاقة كبيرة بأداء النمو في مختلف الدول، فلا يجب أن نفضل الحماية على حرية التجارة فلا يوجد ما يثبت ترابط الحماية مع النمو على طول الخط وفي نفس الوقت لا يجب أن نبالغ في الربط الحتمي ما بين تحرير التجارة والنمو[4]، بالإضافة إلى تسهيل التجارة مع تحرير التجارة تشكلان آليتان لتحقيق وتعجيل النمو الاقتصادي لمختلف الدول وذلك من خلال مساهمة القطر المعني في التجارة الخارجية وفي التجارة البينية وفي استقطاب الاستثمار المحلي والخارجي مما يزيد من خلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاج وتنوعه وبالتالي ارتفاع مستويات النمو الاقتصادي، فكلما زادت قدرة قطر معين على التصدير أكثر من الاستيراد كما كان لهذه الفجوة أثر على زيادة النمو

---

[1] :BLANCHETON B(2004),**ouverture commerciale**, **Croissance et Développement**, Malentendus et Ambigüités des débats, Paris ,France, P16.

[2]: أحمد الكواز، مرجع سابق، ص ص3-10.

[3] :LATTIMORE R et AUTRES (2009),**Le commerce international libre**, équitable et ouvert ,édition OCDE France, P166.

[4]: أحمد الكواز، مرجع سابق، ص 58.

لذلك البلد، فالتجارة الخارجية الحرة تساهم بشكل رئيسي في النمو الاقتصادي لأي دولة وتشير الميزة النسبية إلى السلع والخدمات التي يمكن أن تؤدي إلى تجارة خارجية مربحة بصورة مشتركة[1].

المطلب الثاني: علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي

لقد اختلف الاقتصاديون منذ القدم حول الدور الإنمائي الذي يمكن أن تؤديه الصادرات، حيث نجد رواد المدرسة التشاؤمية أمثال (**Nurkse, Prebish, Myrdal**) قد وصلوا من خلال تجاربهم في القرن التاسع عشر إلى أن هناك علاقة طردية ما بين الصادرات والنمو الاقتصادي حيث تعتبر هذه التجارب فريدة ولها مواصفاتها الخاصة التي أهلتها للنجاح خاصة مع وجود وفرة في الطلب الخارجي إلا أن هذه التجربة مع الظروف والمعطيات الحالية للاقتصاد العالمي لا يمكن تكرارها وبما يتعذر معه اعتماد الدول النامية على التصدير، وهذا يقود الى مفهوم أن التصدير يؤدي إلى إبطاء عملية التنمية، واتفق (**Nurkse**) مع هذا الرأي أيضا، ومن هنا يرى (**Kravis**) أن الدور الإنمائي الذي تؤديه الصادرات يعتبر عنصرا واحدا فقط من مجموعة من العوامل العديد المحلية والخارجية اللازمة لتحقيق التنمية.

وهناك مجموعة أخرى من الاقتصاديين المتفائلين الذين يرون أن للصادرات تأثير ايجابي على النمو الاقتصادي (الصادرات كمحرك للنمو)، أمثال:(**Heberler, Viner**) ، وفي العصر الحديث ومنذ السبعينات وبعد العديد من التجارب الناجحة في العديد من دول العالم، حيث ظهر الدور الايجابي للصادرات كمحرك للنمو الاقتصادي وقدرتها على تحقيق التنمية الاقتصادية للدول مما شكل انتصارا لسياسة تشجيع الصادرات على سياسة إحلال الواردات[2].

ويمكن تقسيم الدراسات التي حظيت بها العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي حسب نتائجها كما يلي:

- هناك دراسات دعمت نتائجها الفرضية القائلة بأن الزيادة في الصادرات تسبب الزيادة في النمو الاقتصادي مثل دراسة: (**Arnade and Vasavada(1995), Fosu(1996), Thornton(1996)**) .
- وهناك دراسات دعمت نتائجها الفرضية القائلة بأن الزيادة النمو الاقتصادي تؤدي إلى الزيادة في الصادرات مثل دراسة: (**Henriques and Sadorsky(1996), Al-Yousif(1999)**) .
- وهناك دراسات أكدت نتائجها على وجود سببية تبادلية بين الصادرات والنمو الاقتصادي مثل دراسة:

[1]: بيت الأمم المتحدة، 2011، **تسهيل التجارة من منظور تنموي: تحديات النمو الاقتصادي**، ورقة مقدمة الى اجتماع خبراء حول تسهيل التجارة والنقل، بيروت، لبنان، ص12.

[2]: محمود حامد عبد الرازق، **تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية**، 2006، ص36.

(**Dutt and Ghosh** (**1994**), **Thornoton** (**1997**), **Shan and Sun** (**1998**)).[1]

إن أول من أشار إلى أن الصادرات هي محرك للنمو هو دنيس روبرتسن، وذلك في مقالة نشرها سنة 1940، وبعده حاول نوركسي أن يثبت أن زيادة الصادرات كانت محرك نمو الأقطار المنتجة للمواد الخام في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، وفي السبعينات من القرن الماضي حاول بلاسا (**Balassa, 1971**) وغيره من الاقتصاديين، معرفة درجة الترابط بين التجارة والنمو، وأظهرت الدراسات بأن نمو الصادرات كان ارتباط كبير مع الناتج المحلي الإجمالي أي الارتباط بين الصادرات والنمو، وبينت الدراسات أن البلدان التي تنمو بسرعة تميل إلى تصدير المزيد من السلع، وأن زيادة الصادرات تقود لنمو سريع في الاقتصاد، كما أن الأقطار التي تنمو صادراتها بسرعة تميل الى أن تنمو مستورداتها بسرعة أيضا [2](**Lawrence and Weinstein**, **1999**).

وكما أكد العديد من الاقتصاديين أمثال تايلور (W.Tyler) سنة 1981، و م.روم(**M.Rom**)، سنة 1983 أن للصادرات آثارا موجبة في النمو الاقتصادي إلا أن ذلك النمو يكون محددا بطبيعة المرحلة التنموية التي يمر بها الاقتصاد وحيث أن الحوافز الناشئة من الصادرات تختلف باختلاف طبيعة الصادرات ونمطها وتكون الحوافز أكثر تأثيرا كلما كان معدل النمو في الطلب على الصادرات أكبر ومن ثم تزايد الأثر المباشر الذي يمكن أن يولده قطاع الصادرات في الاستخدام والدخل الفردي (نتيجة لارتفاع معدل الأجور)، مما يعزز القدرة الشرائية لفئات الدخل المنخفض[3].

ولقد توصل (**Goldstein et Khan,1982**) إلى أن الإنتاجية والطلب هما القناتين الرئيسيتين التي يمكن عن طريقها للصادرات أن تقود إلى النمو ومن ثم التنمية، ومن جهة أخرى فإن نمو الصادرات سيحسن من أسلوب الإنتاج وذلك أن قطاع التصدير يتكون من قناة تنقل وتحول التكنولوجي، المعرفة، ورأس المال البشري واقتصاديات الحجم(**Chen1979**, **Grossman**, **Feder1983**, **Khang 1987 Bardhan et Lewis 1970**, **et Helpman 1989**, **Edwards 1992**, **Fosv 2002**) .

وقد بينت دراسات أخرى أن أثر صادرات المنتجات الصناعية لها أثر أكبر على النمو الاقتصادي من صادرات المواد الأولية (**Fosv 1990**, **1996 b**, **Fosv2002**)، وقد بين كل من (Wood, Mayer 2001) أن

[1]: مجدي الشوريجي، **العلاقة بين رأس المال البشري والصادرات والنمو الاقتصادي في تايوان**، جامعة شلف، 2007-2008، ص8 .

[2]: خالد محمد السواعي، **التجارة والتنمية**، دار المناهج للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2006، ص 38.

[3]: سالم توفيق النجفي وأحمد فتحي عبد المجيد، **السياسات الاقتصادية الكلية والفقر**، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، لبنان 2008، ص 215.

نصيب صادرات المنتجات الصناعية لإفريقيا في السوق العالمي تستطيع أن ترتفع عن طريق تحسين البنية التحتية والسياسات[1].

بالإضافة إلى أن التجارة تمكن الدولة من الحصول على المواد الأولية الضرورية لمنتجاتها، والمنتجات الباهظة الثمن محليا، والتي تكون متوفرة بشكل أقل نسبيا على المستوى الداخلي، مثل المعرفة، والأفكار والتكنولوجيا الحديثة، تسمح بالحصول عليها من السوق الخارجية بأسعار أقل من الداخل، مما يمكن للتجارة أن توفر ظروفا ملائمة لرفع معدلات النمو بالاعتماد على الخارج، وبالتالي تطوير الإنتاج الصناعي وزيادة الصادرات للدول المشاركة في التجارة الخارجية.

حيث يؤكد " **راؤول بريبيش**" من أن اتجاه شروط التبادل الدولي تميل للانخفاض في غير صالح الدول النامية، وبالتالي فإذا ما إنخفض سعر صادرات دولة ما بالنسبة إلى أسعار المنتجات المستوردة فإن عليها أن تبيع المزيد من منتجاتها التصديرية لكي تستطيع الحفاظ على نفس المستوى من الواردات التي كانت تشتريها في السنوات السابقة (وهذا يسمى بانخفاض شروط التبادل الدولي)، فالخسارة التي تتحملها الدول النامية تتحول إلى مكاسب تتحصل عليها الدول المتقدمة (ارتفاع وتحسين شروط التبادل الدولي لها).

ففي فترات الرواج الاقتصادي تحدث زيادة دورية في أسعار كل من السلع الأولية والصناعية، فيما تنخفض أسعار السلع الأولية بصورة أكبر منّ أسعار السلع الصناعية في أوقات الكساد.

يتصف الطلب على المنتجات الأولية بمرونة دخلية منخفضة، فيما الطلب على السلع الصناعية أو المصنعة يتسم بمرونة دخلية مرتفعة نسبيا.

التغير التكنولوجي يؤدي إلى زيادة المرونة السعرية للسلع الأولية في المدى الطويل نتيجة استحداث وتطوير بدائل صناعية للمواد الأولية أو التوفير والترشيد في استخدام هذه السلع، مع الإشارة إلى أن انخفاض المرونة السعرية والدخلية للسلع الأولية تتفاوت من سلعة إلى أخرى فهي منخفضة في المنتجات الزراعية وأقل انخفاظا في الطاقة والوقود.

والنتيجة النهائية لتحليل بريبيش (**Prebish**) هي:

- إن شروط التبادل الدولي تميل إلى التحرك ضد منتجي المواد الأولية، وبما أن معظم الدول النامية هي إما دول منتجة أو مصدرة للسلع الأولية فمن مصلحتها أن تأخذ بسياسة التصنيع خلال المدى الطويل وأن تتبنى سياسة الحماية

[1] :JOHNSON D ,**Exportation et croissance économique**, revue de CAMES,(2006), vol 007, N°2, Togo, P262.

خلال تلك الفترة، وقد فسر بريبيش أنه ومن واقع أن السلع الأولية تعمل في ظروف المنافسة التامة على المستوى المحلي والدولي لذلك تنخفض أسعارها مع التقدم الفني، أما السلع الصناعية فتعمل في ظل منافسة غير تامة فهناك تتحكم في أسعارها.

وبالتالي يمكن القول أن دور الصادرات في النمو الاقتصادي يرتبط بثلاث عناصر أساسية متكاملة فيما بينها تتمثل في:

- طبيعة قطاع الصادرات التي تعتمد عليه الدولة النامية كمحرك للنمو الاقتصادي؛
- مدى توفر علاقة تكاملية مترابطة رأسيا وأفقيا بين هذا القطاع وبقية القطاعات الأخرى للاقتصاد الوطني؛
- مدى قدرة الدولة النامية على الاستفادة من آثار التكنولوجي على زيادة معدلات الإنتاجية فيها والتي تأتي عبر مواردها من السلع الرأسمالية المتمثلة في المعدات والآلات والأدوات التكنولوجية المتطورة الحديثة وكذا المدخلات الوسيطية[1].
- حيث تعتبر نظرية النمو الاقتصادي الكلاسيكية والتي دعمها النيوكلاسيك أولى النظريات التي تفترض وجود علاقة قوية بين حجم الصادرات والنمو الاقتصادي، فهي تشير إلى أن الزيادة أو التوسع في الصادرات تعزز تأصيل مبدأ التخصص في إنتاج سلع الصادرات، والذي يؤدي إلى تحسين مستوى الإنتاجية، ورفع المستوى العام للمهارات الإنتاجية في قطاع الصادرات، والذي بدوره يؤدي إلى إعادة تخصيص الموارد من القطاعات غير التجارية ذات الكفاءة المتدنية إلى قطاعات صادرات تتمتع بكفاءة إنتاجية عالية(**Baldwin** :**1963**, **Keesing** :**1974**, **Kruger** :**1980**) وبالتالي تصبح الصادرات كقوة محركة لآلة النمو التي تحرك وتدفع عجلة النمو في كافة القطاعات الاقتصادية (**Nurkse** :**1961**).

إن زيادة الصادرات تؤدي إلى النمو الاقتصادي، وتوجد هناك عدة أسباب نذكر منها مايلي:

- إن زيادة الصادرات يترتب عليها زيادة الطلب المحلي داخل الاقتصاد مما يؤدي بدوره إلى زيادة الناتج.
- إن زيادة الصادرات تؤدي إلى تشجيع التخصص في إنتاج سلع الصادرات، مما يؤدي بالتالي إلى زيادة إنتاجية قطاع التصدير، وهذا يؤدي إلى تخصيص الموارد من قطاع إنتاج السلع غير المقابلة للتبادل التجاري الدولي الذي يتميز بعدم

[1]: عبد الناصر عز الدين بوخشيم، **تطور هيكل التجارة الخارجية في الاقتصاد الليبي وعلاقته بالنمو الاقتصادي**، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، ليبيا 2003، ص ص 18-26.

الكفاءة نسبيًا إلى قطاع التصدير الذي يتميز بارتفاع الإنتاجية، فزيادة الإنتاجية تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي.

- إن الصادرات المعتمدة علي الميزة النسبية سوف تسمح باستغلال اقتصاديات الحجم وهذا يؤدي بدوره إلى تحقيق زيادة في النمو الاقتصادي.
- إن زيادة الصادرات يترتب عليها تحقيق زيادة في حصيلة الصرف الأجنبي، الأمر الذي يجعل من السهل استيراد المدخلات اللازمة لزيادة الإنتاج المحلي[1].

إن حدوث زيادة في الصادرات يؤدي إلى زيادة دخول المشروعات التي تعمل في قطاع التصدير، وكذا دخول العاملين بهذه المشروعات من عمال وأصحاب رؤوس الأموال سوف ترتفع أيضا تبعا لذلك، ويؤدي هذا بدوره إلى زيادة الأنفاق الداخلي فينتعش النشاط الإنتاجي في الصناعات المتصلة بقطاع التصدير ثم يمتد هذا إلى صناعات أخرى داخل الاقتصاد الوطني، وتؤدي هذه العملية بشكل متتابع إلى زيادة الإنتاج وزيادة الدخل الذي يسلمه قطاع الإنتاج إلى المستهلكين، أي أن الزيادة الأولية في الصادرات تؤدي إلى زيادات متتابعة في الدخل الوطني إلى أن يتحقق التوازن مرة أخرى عند مستوى مرتفع عن ذي قبل[2].

المطلب الثالث: تذبذب الصادرات والنمو الاقتصادي

نتطرق إلى أهم الأسباب وأثار تذبذب الصادرات على النمو الاقتصادي

الفرع الأول: أسباب تذبذب الصادرات

إن أسباب تذبذب الصادرات يمكن حصرها في كما يلي:

أولا– من جانب الطلب: أن الطلب على المواد الأساسية في الدول النامية غير مرن بالنسبة للسعر، حيث أن الإنفاق الاستهلاكي للأفراد في الدول المتقدمة على السلع الأساسية مثل القهوة والسكر يشكل نسبة بسيطة من دخلهم وثبات مشترياتهم من هذه السلع وعدم اهتمامهم لتغير أسعارها، تعكس انعدام المرونة السعرية لهذه السلع بالإضافة إلى عدم استقرار الطلب على صادرات الدول النامية، من السلع الأساسية نتيجة تغير الدورات الاقتصادية في الدول المتقدمة وكذلك عدم مرونة الطلب السعري على المعادن بسبب انخفاض معدل الإحلال.

[1]: مجدي الشوربجي، مرجع سابق، ص ص 7-8.

[2]: عبد الرحمان يسري أحمد، **الاقتصاد الدولي**، دار جامعات المصرية، الاسكندرية، مصر، 2009، ص 195.

ثانيا- من جانب العرض: نجد انعدام مرونة أسعار المواد الأساسية، فالكميات المعروضة لا تستجيب كثيرا لتغير أسعرها بسبب الجمود المحلي وعدم مرونة المواد الموظفة في غالبية الدول النامية، وعدم استقرار العرض أو تغيره بسبب الأحوال الجوية وغيرها من الأسباب.

ولقد أظهرت العديد من الدراسات التي أجريت من طرف العديد من الاقتصاديين على الدول النامية مثل **Brien** ، **Coppock(1962)**، **Souter(1977)**، **Michaely(1962)**،**Tassel (1964)** **(1972)**، **Macbean (1964)** أن:

- التركيز السلعي هو وراء التذبذب في حصيلة الصادرات للدول النامية حيث يقيس التركيز السلعي مدى تركيز صادرات الدولة على سلعة أو عدد قليل من السلع، فصادرات الدول النامية تتصف باحتوائها على عدد قليل من السلع التي هي في غالبيتها سلع أولية تصدر في معظمها للدول المتقدمة.
- أما السبب فهو التركيز الجغرافي للصادرات حيث يقيس هذا المؤشر مدى اعتماد الدول في صادراتها على دولة معينة أو عدد قليل من الدول، فارتفاع هذا المؤشر يجعل من الدولة المعنية عرضة للتأثر بالقرارات والأحداث السياسية والتقلبات الاقتصادية في الدول المستوردة للسلع التي تصدرها.

الفرع الثاني: آثار تذبذب الصادرات على النمو الاقتصادي

إن إيرادات الدول النامية من الصادرات المحتملة تختلف أهميتها من سنة الى أخرى، فعندما ترتفع إيرادات الصادرات يزيد المصدرين من إنفاقهم الاستهلاكي والاستثماري والائتماني وذلك بسبب التقلبات الكبيرة في أسعار الصادرات وتتضخم هذه الآثار و تنتقل إلى سائر قطاعات من خلال عمليات " المضاعف – المسارع" المعروفة.

وقد أظهرت الدراسات التي عالجت هذا الموضوع مثل دراسات (**Love,1992**)،(**Wilson,1994**) التي أجريت على الدول النامية، أن التذبذب في حصيلة الصادرات له آثار سلبية على النمو الاقتصادي، حيث أن زيادة معدل نمو التذبذب في حصيلة الصادرات يؤدي إلى تراجع النمو المحلي الإجمالي[1].

يمكن محاربة أثار تذبذب الصادرات على النمو الاقتصادي كمايلي:

[1]: خالد محمد السواعي، مرجع سابق، ص 54،61.

أولا– زيادة قدرة المصدر على المنافسة: توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلية في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساط لشركة التأمين.

ثانيا– تسهيل الحصول على تمويل للمصادرات: تيسير حصول المصدر على تمويل لنشاطه بشروط معقولة، مع حمايته من الرجوع عليه في حالة عدم حصول الممول على مستحقاته من المستورد.

ثالثا– التعامل مع أسواق جديدة وزبائن جدد: إن ضمان الصادرات يفتح المجال للمصدر في التعامل بحرية ودون مخاطر، كذلك يفتح المجال أمام زبائن جدد وهذا مع توفر الضمان اللازم لمواجهة الخطر الناجم عن عملية التصدير.

المبحث الثالث: تجارب بعض الدول في مجال تنمية الصادرات

إنه من المفيد استعراض بعض التجارب الدولية في مجال ترقية الصادرات، فقد مرت العديد من هذه الدول النامية والتي أثبتت جدارتها في إقتحام الأسواق الخارجية بمراحل لتطوير ونمو اقتصادها، بإعتمادها على مجموعة من خطط التنمية الاقتصادية والإجتماعية، حيث ركّزت هذه الخطط على التوجه من سياسة إحلال الواردات والتي أثبتت عدم جدواها إلى سياسة التوجه نحو التصنيع وذلك كضرورة حتمية لتحقيق معدلات عالية من النمو الاقتصادي.

ومن خلال هذا المبحث سنعرض بإيجاز الملامح الأساسية لبعض هذه التجارب، والتي قد تفيد في استخلاص دروس في سياسة وترقية الصادرات.

المطلب الأول: التجربة اليابانية في مجال تنمية الصادرات

تعتبر التجربة اليابانية من أنجح التجارب في تنمية الصادرات، نوضحها فيما يلي:

الفرع الأول: نبذة عن تطور الصادرات اليابانية

لقد انتهجت اليابان بعد الحرب العالمية الثانية التي دمرت قدراتها الاقتصادية، ومواردها الطبيعة، وبينتها الأساسية. نموذجا فريدا في تنمية صادراتها الصناعية. حيث تعتبر الصناعة القطاع المهيمن على الاقتصاد الياباني.

وقد عرف الاقتصاد الياباني نموًا كبيرًا خلال العشريات الأربعة الأخيرة من القرن الماضي، حيث بلغ10% سنويا خلال الستينات، و5% سنويا خلال السبعينات، و4%سنويا خلال الثمانينات. ثم تناقصت وتيرة النمو خلال التسعينات، بسبب الاستثمارات الضخمة خلال العشرية التي سبقتها، والسياسة التقشفية التي انتهجتها الحكومة للتخلص من الفائض في الأسواق المالية والعقارية. لم تعرف هذه السياسة النجاح المنشود. وزاد الأمور سوءًا الركود الذي عرفته اقتصاديات كل من الولايات المتحدة ثم بلدان آسيا في نفس الفترة[1].

أما في مجال التصدير فقد حققت اليابان تقدما كبيرا خاصة الصادرات الصناعية منذ بداية الستينات حتى أصبحت قوة اقتصادية تنافس صادراتها وإنتاجها كثير من الدول الكبرى، وذلك على الرغم من أن اليابان لا تتمتع بمواد أولية أو ثروة معدنية تذكر، وتعتمد في إنتاجها على استيراد أغلب مواردها الأولية. ولعل الأساس في نجاح اليابان صناعيا واقتصاديا بالدرجة الأولى، هو التكامل المتجانس بين الصناعات الكبيرة والصناعات الصغيرة ودعم رجال الأعمال بتسهيل حصولهم على قروض بشروط ميسرة، وبإنشاء البنية الأساسية من المرافق والسكك الحديدية للمشروعات، التي كانت ترى الدولة أهمية في سرعة إنشائها، وقد وضعت الحكومة اليابانية سياسة ثابتة لتطوير الصادرات خاصة الصادرات الصناعية.

وقد أدى تطبيق إستراتيجية تشجيع الصادرات في اليابان إلى نمو الصادرات والناتج المحلي، فقد بلغت قيمة الصادرات 580719 مليون دولار أمريكي سنة 2009م. واستمرت في التزايد إلى سنة 2011م حيث بلغت 823184 مليون دولار. لتنخفض في السنة الموالية إلى 798568 مليون دولار. وتبقى في انخفاض حتى سنة 2014 بقيمة 690203 مليون دولار بسبب تأثر الاقتصاد الياباني بالأزمة الاقتصادية العالمية، وتبقى قيمة الصادرات في تذبذب طوال 3 سنوات (2015، 2016، 2017) لتصل إلى أعلى قيمة لها في 6 سنوات الأخيرة 738403 مليون دولار سنة 2018، وهذا ما يثبت مدى نجاعة الإجراءات والسياسات التحفيزية المتخذة من طرف السلطات اليابانية. وهو ما يمكن توضحه أكثر خلال الجدول التالي:

[1]: نادي النمور الاقتصادية العالمي، وكيبيديا، الموسوعة الحرة في موقع الانترنت التالي:http://ar.wikipedia.org ، تاريخ الاطلاع 2019/04/26.

الجدول رقم(03) تطور الصادرات السلعية اليابانية بين 2009–2018.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
القيمة	580719	769774	823184	798568	715097	690203	724787	644900	698131	738403

المصدر : إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة(OMC) على الموقع أدناه بتاريخ 2019/04/26 :
http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm

الفرع الثاني: الإجراءات المتخذة من طرف اليابان

لقد سعت الدولة اليابانية من خلال تطوير قدراتها الصناعية، واقتحام الأسواق الخارجية بمجموعة من السياسات التنموية، والإجراءات التحفيزية في قطاع التصدير، وقد إتخذت شعار " التصدير أو الموت "، إيمانا منها أنه لا تنمية دون ترقية الصادرات، حيث تمثلت هذه السياسة في قيام الحكومة باتخاذ مجموعة من الإجراءات نذكر منها ما يلي:

أولا– في مجال تأمين وتنمية الصادرات:

فقد تم إنشاء نظام تأمين متكامل على الصادرات، لتعويض المخاطر المحتمل التعرض لها من جراء العملية التصديرية. ولقد شمل هذا النظام تأمين اعتماد التصدير وتقلبات سعر الصرف وضمانات التصدير. وقد بدأ هذا النظام الخاص بتنمية الصادرات اليابانية سنة 1956م. بتحفيز الشركات اليابانية على تنمية صادراتها، ولتحقيق ذلك أصدرت اليابان العديد من القوانين والتنظيمات، ومن أهمها نظام خصم نفقات التصدير من الوعاء الضريبي سنة 1953م"[1]. والذي كان بمثابة أحد أهم الحوافز المشجعة للمصدرين اليابانيين.

ثانيا– دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حيث تم إنشاء مكتب للمؤسسات الصغرى والمتوسطة يتبع وزارة التجارة الخارجية والصناعة منذ عام 1984م، وهذا لتقديم الدعم والمساعدات الحكومية المجانية للصناعات الصغيرة والمتوسطة من أجل تشجيع الصادرات والتوجه للخارج.

[1]: قدور بن نافلة، **ما مدى إمكانية الاستفادة من التجربة اليابانية في التسويق الدولي**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 3 جامعة الشلف، 2007، ص246.

ثالثا– إنشاء صناديق وأنظمة ترقية والمشاركة في المعارض الدولية

قامت الحكومة اليابانية بنظام فعال لترويج الصادرات عن طريق هيئة التجارة الخارجية وصندوق التعاون الاقتصادي لما وراء البحر، حيث يقتصر دور هيئة التجارة الخارجية على عدة أنشطة أهمها تنظيم المشاركة في المعارض الدولية بغرض ترويج الصادرات اليابانية في الخارج وتوفير المعاملات الاقتصادية والتجارية مع الأسواق الخارجية[1].

المطلب الثاني: التجربة التركية في مجال تنمية الصادرات

إن الدولة التركية من بين أكثر الدول السباقة في مجال ترقية الصادرات في مطلع السبعينات، حيث تحولت من إستراتيجية إحلال الواردات إلى إستراتيجية تشجيع الصادرات أو سياسة التصنيع، وقد نجحت الحكومة التركية من خلال السياسات المتخذة من اكتساح الأسواق الخارجية لتنافس بمنتجاتها الدول المتقدمة. وسوف نتطرق لأهم الإجراءات المتبعة من طرف هذه الحكومة.

الفرع الأول: نبذة عن تطور الصادرات التركية

تتركز مراكز الصناعة والتجارة التركية حول منطقة مدينة إسطنبول وفي باقي المدن الكبرى والخاصة في الغرب، حيث تبلغ نسبة صادرات تركيا إلى الاتحاد الأوروبي حوالي 56.6% من مجمل صادراتها. في الفترة ما بين 1945م إلى بداية الثمانينات، اتبعت الحكومة سياسة اقتصادية ترتكز على الاقتصاد الداخلي.

وقد واجه الاقتصاد التركي عدة مشاكل وصعوبات، وبالرغم من كل هذه الصعاب كان النمو الاقتصادي التركي مستقر ويمكن وصفه بشكل عام بأنه عالي، حيث بلغ نسبة 6.7% في الخمسينات، و4.1% في السبعينات. وكان من أهم الأسباب التي واجهت الاقتصاد التركي في السبعينات هو تغيير السياسة من سياسة إحلال الواردات إلى سياسة تشجيع الصادرات خاصة الصادرات السلعية، لكن مع إسقاط الحكم العسكري للبلاد في بداية الثمانينات، دخلت تركيا مرحلة سياسية واقتصادية جديدة، ركزت فيها الدولة على الصادرات بالدرجة الأولى وأزالت القيود على الواردات وفتحت الباب للاستثمار الأجنبي، كما قامت الدولة التركية بتشجيع خصخصة القطاع العام ودعمت القطاع الخاص، ومع مطلع

[1]: قدور بن نافلة، نفس المرجع، ص 247.

التسعينات تم إنشاء اتحاد جمركي بين تركيا والاتحاد الأوروبي سنة 1996م، حاولت من خلالها حماية الشركات المحلية عن طريق فرض قيود على الشركات والواردات الأجنبية.

تعرقلت حركة الصادرات في هذه الفترة بفعل البيروقراطية والفساد المنتشر، وقد نمت ثقة المستثمرين بالتعديلات التي أقرتها الحكومة وزاد الأمل في دخول تركيا للاتحاد الأوروبي كعضو كامل بعد حصولها رسميا على صفة دولة مرشحة للانضمام عام 1999م.

وقد بدأ تطبيق تداول العملة الجديدة الليرة التركية الجديدة منذ الأول من يناير 2005م، لكي تحل تدريجيا محل العملة القديمة (الليرة التركية). بلغ الناتج الوطني بالنسبة للفرد 4172 دولار أمريكي في 2004م، كما بلغت القدرة الشرائية موزعة على الفرد 7400 دولار أمريكي. بلغ الناتج الوطني حوالي 200 مليار دولار أمريكي في 2004م ونسبة دين خارجي تبلغ 134.4 مليار دولار في عام 2002م، أي ما نسبته 78% حسب الناتج الوطني[1].

الفرع الثاني: السياسات المتبعة من طرف تركيا

لقد صنفت تركيا ضمن الأسواق الناشئة التي تتميز باقتصاد ديناميكي ومتنوع، وهذا كله بفضل الجهود لسياسات المتخذة من طرف الحكومة التركية، وقد سلكت الدولة التركية في إستراتيجيتها لتنمية صادراتها على مجموعة من المبادئ والأسس أهمها:

أولا- توفير التمويل اللازم للصادرات

قامت الدولة التركية بتشجيع الاقتراض من البنوك بسعر فائدة منخفض، أو حتى بدون فوائد، وهذا بهدف الإنتاج من أجل التصدير، وهذا ما دفع بالكثير من المؤسسات بتوسيع نشاطاتها وإنشاء وحدات إنتاجية الموجهة لعملية التصدير.

ثانيا- تطبيق سياسة تمويلية وائتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية

وقد اتضح ذلك من خلال إنشاء بنك الصادرات والواردات التركية عام 1987م، بهدف تخفيض تكلفة تمويل الصادرات وإعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المقترنة بعمليات التصدير، فضلا عن قيام بنك تمويل الصادرات التركية بتمويل عملية التصدير، ووضع السياسات التمويلية والتأمينية اللازمة لذلك.

[1]: نادي النمور الاقتصادية العالمي، وكيبيديا، الموسوعة الحرة في موقع الانترنت التالي: http://ar.wikipedia.org ، تاريخ الاطلاع 2019/04/26.

ثالثا– تخفيض سعر الصرف

قامت الحكومة التركية بتخفيض قيمة سعر صرف عملتها، مما ساعد كثيرا في نمو الصادرات التركية خاصة الصادرات الصناعية.

رابعا– إنشاء مناطق تبادل حرة

وهذا بالانضمام للكثير من المنظمات الدولية وإنشاء مناطق حرة على أراضيها، مما سهل في حصولها على المواد الوسيطة والمواد الأولية التي تستخدم في عمليات الإنتاج، وكذلك سهل في جذب الاستثمارات الأجنبية الموجهة للتصدير.

إن نتائج هذه الاجراءات والسياسات المتخذة من طرف السلطات التركية أتت ثمارها وهو ما شهده تطور مستمر لصادراتها خلال العشر سنوات الأخيرة. وهذا ما تبينه الاحصائيات في الجدول التالي:

الجدول رقم (04): تطور الصادرات السلعية التركية خلال الفترة (2009–2018)

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
القيمة	102143	113883	134907	152462	151803	157610	143839	142530	156993	167967

المصدر: إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة(OMC) على الموقع أدناه بتاريخ 2019/04/26 :
http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm

من خلال الجدول (04) نلاحظ تزايد في قيمة الصادرات من 102143 مليون دولار أمريكي سنة 2009م إلى 157610 مليون دولار سنة 2014م. بالرغم من انخفاضها سنة2015م بسبب تأثرها بسياسة الرئيس الأمريكي الجديد وتطلعه للهيمنة على الاقتصاد العالمي من جديد، وهو ما يدل على مدى ارتباط الاقتصاد التركي بالاقتصاد العالمي، ومع السياسة المنتهجة من طرف الرئيس التركي **أردوغان**، استطاع هذا الأخير إعادة بعث قيمة الصادرات في الثلاث سنوات الأخيرة إلى أن تصل أعلى مستوى لها في العشر سنوات الأخيرة لتبلغ 167967 مليون دولار سنة 2018.

المطلب الثالث: التجربة الماليزية

تعد التجربة الماليزية من بين أهم التجارب الدولية الجديدة بالتأمل، خصوصًا أنها تتميز بكثير من الدروس والسياسات الرشيدة، التي من الممكن أن تستفيد منها الدول السائرة في طريق النمو كي تنهض باقتصادياتها من قيود التخلف والتبعية إلى التحرر، والتطور واقتحام الأسواق الدولية، فعلى الرغم من الانفتاح الكبير لماليزيا على الخارج والاندماج في اقتصاديات العولمة، فإنها تحتفظ بهامش كبير من الوطنية الاقتصادية، وخلال العشرين سنة الأخيرة من القرن الماضي تحولت الأمور في ماليزيا من بلد يعتمد بشكل أساسي على تصدير بعض المواد الأولية الزراعية إلى بلد مصدر للسلع الصناعية، وقد طالت العديد من المجالات لا سميا في مجالات الصناعات الثقيلة مثل المعدات والآلات الكهربائية وخاصة الإلكترونيات والأقراص المضغوطة.

الفرع الأول: نبذة عن الاقتصاد الماليزي

قد أصبحت ماليزيا المنتجة الأكبر في العالم للقصدير والمطاط وزيت النخيل. هذه السلع الثلاث، جنبًا إلى جنب مع غيرها من المواد الخام، دفعت بوتيرة الاقتصاد الماليزي خلال منتصف القرن العشرين. بدأت ماليزيا في السبعينيات تقليد اقتصاديات النمور الآسيوية الأربع كوريا الجنوبية والصين، وهونغ كونغ وسنغافور، وألزمت نفسها بالانتقال من كونها تعتمد على التعدين والزراعة إلى اقتصاد يعتمد بصورة أكبر على التصنيع. بوجود الاستثمارات اليابانية، ازدهرت الصناعات الثقيلة في غضون سنوات، وأصبحت صادرات البلاد محرك النمو الرئيسي[1].

وحققت ماليزيا باستمرار معدل نمو محلي إجمالي أكثر من 7%. مع انخفاض معدلات التضخم في الثمانينيات والتسعينيات. تعد ماليزيا اليوم واحدة من أكبر مصنعي الأقراص الصلبة الحاسوبية، وقد قامت الحكومة الماليزية كغيرها من الدول بتخفيض بالعملة الماليزية، وتشجيع الاستثمار الأجنبي. الذي كان له الدور الكبير في دفع عجلة النمو الرئيسية لصادرات ماليزيا في العصر الحديث، خاصة قانون تشجيع الاستثمار الصادر سنة1986م والذي جاء بـ:[2]

- السماح للأجانب بالاستحواذ على 100% من حقوق الملكية لشركاتهم عند قيامهم بتصدير 80% من منتجات هذه الشركة.

[1]: نادي النمور الاقتصادية العالمي، وكيبيديا، الموسوعة الحرة في موقع الانترنت التالي:http://ar.wikipedia.org ، تاريخ الاطلاع 2019/04/26.

[2]: عادل عبد العظيم، **جسر التنمية**، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص8.

- السماح للشركات التي تصدر ما بين 51%_ 79% من منتجاتها بنسبة مناظرة من 51%-79% من حقوق تتراوح بين 20%_ 50% من منتجاتها بتملك 51% من حقوق الملكية الأجنبية للشركة.
- السماح للشركات التي تستطيع تصدير 20% فقط أو أقل من منتجاتها أن تملك حد أقصاه فقط أو أقل من منتجاتها أن تملك حد أقصاه 30% من حقوق الملكية الأجنبية للشركة.

لقد ساعد قانون الاستثمار الصادرات الماليزية على النمو، وهذا من خلال قيام المستثمرين الأجانب بتوسيع خطوط منتجاتهم سواء الأمامية أو الخلفية، ومكن الاستثمار الأجنبي ماليزيا من تنويع قائمة صادراتها وإبعادها عن الصادرات النفطية والتقليدية التي تواجه أسعار عالمية غير مستقرة، وتعتبر صادرات الالكترونيات أهم أنواع صادرات ماليزيا منذ مطلع التسعينيات من القرن العشرين وحتى العشر سنوات الأول من القرن الواحد والعشرين.

ونجحت ماليزيا في ترقية صادراتها بنسبة 17% في المتوسط الفترة الممتدة بين سنتي 1987م-1993م حيث وصلت إلى 47 مليار دولار أمريكي، وقد استمرت ماليزيا في انتهاجها الإستراتيجية التصنيع الأمر الذي انعكس بالإيجاب على صادراتها، حيث شكلت المنتجات الصناعية 71% من إجمالي هذه الصادرات سنة 1993م، واستمرت في هذا الاتجاه إلى غاية منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، هذا بعد أن كان البترول الخام عمود الصادرات الماليزية، بالإضافة إلى المطاط، وزيت النخيل، خشب الأشجار.

ومن بين الصادرات الصناعية الماليزية نجد الآلات الكهربائية، حيث بلغت مساهمتها حوالي60% في الصادرات ماليزيا الصناعية، يليها من حيث الأهمية كل من المنسوجات والكيماويات والبترول والمعادن، وقد نجحت ماليزيا في تنويع أسواق صادراتها على مستوى العالم، حيث تصدر إلى اليابان 17% من صادراتها الإجمالية، كما تصدر للاتحاد الأوروبي حوالي16% من صادراتها وتتلقى الولايات المتحدة منها ما يقارب 15%.

الجدول رقم (05): تطور الصادرات السلعية الماليزية خلال الفترة (2009-2018)

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
القيمة	157244	198612	228086	227538	228331	233927	199158	189659	217722	247365

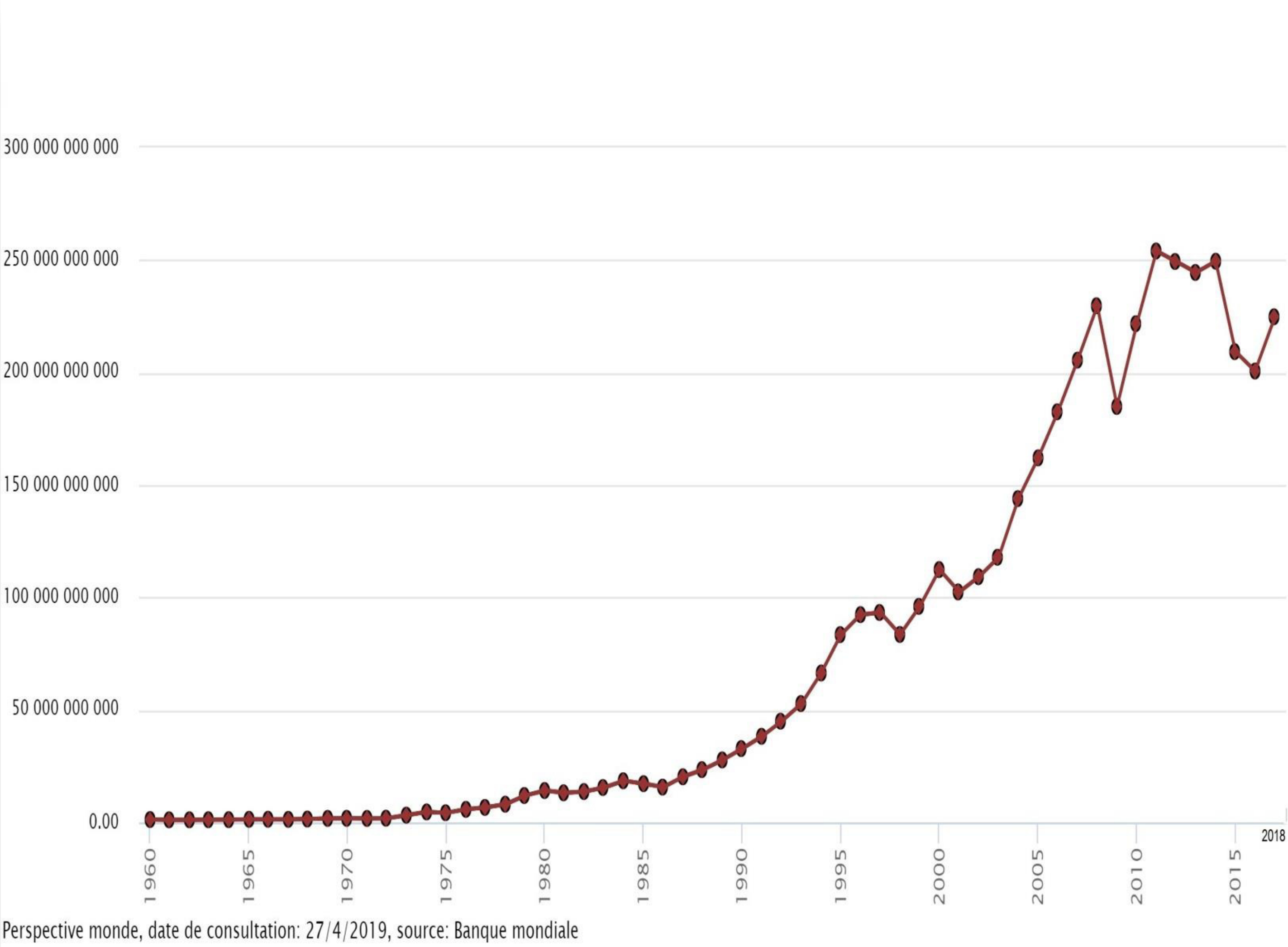
المصدر: إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة(OMC) على الموقع أدناه بتاريخ 2019/04/26 :
http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm

من خلال الجدول (05) نجد أن هناك تزايد مستمر للصادرات السلعية الماليزية من سنة لأخرى، فقد وصلت سنة 2009م إلى 157244 مليون دولار أمريكي، ثم 228086 مليون دولار سنة 2011م لتصل إلى 223927 مليون دولار سنة 2014م، لتنخفض إلى 199158 مليون دولار سنة 2015م بسبب تولي **دونالد ترامب** لمهامه كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية، وانتهاجه لسياسة توسعية على حساب باقي دول العالم . أما أهم المؤشرات الإيجابية لهذا التطور، فحسب تقرير التنمية البشرية الصادر عن البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة لعام 2010م، رصد أهم 30 دولة مصدرة للتقنية العالية، كانت ماليزيا في المرتبة التاسعة متقدمة بذلك عن كل من ايطاليا والسويد واسبانيا، كما كانت تجربتها متميزة في مواجهة الأزمة الأسيوية التي شهدها عامي 1997م- 1998م.

وفي 2005م كذلك نشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) أن العامل الرئيسي في انتعاش الاقتصاد الماليزي هو زيادة الصادرات الإلكترونية، والذي نجم عن زيادة كبيرة في الطلب على القطع الإلكترونية في الولايات المتحدة. ويمكن توضيح هذا الإنتعاش بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم (03): تطور الصادرات السلعية لماليزيا خلال فترة 1960–2018م.

الوحدة: مليون دولار أمريكي



المصدر: إحصائيات البنك العالمي، بتصرف.

من خلال الشكل السابق يمكن أن نميز بين مرحلتين أساسيتين:

المرحلة الأولى (1960–1989): اعتمدت ماليزيا على القطاع العام بدلا من الاعتماد على القطاع الخاص، وأنشأت ما يسمى بالشركة القابضة للسيطرة على الشركات المملوكة من قبل الانجليز والصينيين وجعلتهم ماليزية الملكية في إطار تحرير الاقتصاد الماليزي، ونجحت هذه الخطوة في القضاء على الفقر وتحسين الظروف الاجتماعية التي تدهورت في ظل الاستعمار، وبذلك انتهت المرحلة الأولى من تجربة التنمية الماليزية في الاقتصاد.

المرحلة الثانية (1990-2020): بدأ العمل على النحو الذي حدده **ماهاتير محمد،** وكان يسمى "رؤية 2020" التي بدأت في عام 1990 وتنتهي عام 2020، تهدف هذه الرؤية إلى نقل ماليزية لصفوف الدول المتقدمة بالاعتماد على تصدير التكنولوجيا وتحسين دخل الخزينة والعمل على تحسين ظروف الطبقة الفقيرة من خلال المساواة في المعاملة وتعزيز العدالة الاجتماعية في هذه المرحلة.

الفرع الثاني: السياسة المنتهجة في مجال ترقية الصادرات

إن التجربة الماليزية من بين أكثر الدول النامية نجاحا في انتهاج سياسة ناجعة في مجال تنمية الصادرات، حيث انتهجت الدولة الماليزية في سياستها مجموعة من الأساليب والإجراءات نذكر منها مايلي:[1]

- انتهاج حكومة ماليزيا سياسة التعديل المستمر لهياكل وطبيعة الحوافز في ضوء احتياجات وأهداف التنمية الوطنية.
- الربط العريض بين الحوافز وتقديم التسهيلات المتخصصة لتنمية المهارات الفنية، حيث تقوم الحكومة الماليزية من خلال هذا الربط بإستغلال إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات في تحسين قدرات ماليزيا التنافسية.
- تركيز الاهتمام خاصة خلال السبعينات على الصناعات الكثيفة الاستخدام لعنصر العمل أو كثيفة العمل والمواجهة للتصدير، حيث تم إنشاء عشر مناطق حرة لجذب الاستثمارات الأجنبية خاصة في قطاع النسيج.
- تبسيط القواعد والإجراءات للتصدير، وإقرار العديد من الحوافز للمنتجين والمصدرين لتحفيزهم على التوجه بإنتاجهم إلى الأسواق الخارجية.
- إنشاء مناطق تبادل حرة وتذليل الإجراءات والحوافز الجمركية.

يتضح مما سبق أنه ومن تجارب بعض الدول الناجحة في مجال التصدير أهمية دور بعض العوامل كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير، كتخفيض قيمة العملة وترقية المؤسسات، تمويل وائتمان الصادرات كذلك تشجيع الاستثمار حيث على سبيل المثال ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى أن هناك علاقة تبادلية بينها وبين التصدير. فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية. وهو ما تحتاجه الدول النامية للنهوض بالصناعة المحلية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج. وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج. ومن ثم يمكن القول أن الاستثمار يسهم

[1]: مصطفى بابكر، **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات،** المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، الكويت، العدد 50، 2006 ص 07.

في زيادة الإنتاجية وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحلين بالأسواق الدولية. كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب مزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الخدمية والسلعية.

كذلك ومن خلال التجارب السابقة نجد أن مجمل السياسة السابقة تركزت على ثلاثة عناصر أساسية نلخصها في:

- البنية التحتية للتجارة وتعزيز القدرة التنافسية للتجارة، من خلال أنظمة التسهيلات التجارية وتمويل التجارة الخارجية وائتمان الصادرات.
- تطوير العلاقات التجارية وهذا بتوفير بيئة التجارة الحرة والاستثمار من خلال كل من إنشاء علاقات التبادلات التجارية الحرة الثنائية والجماعية والإقليمية.
- الترويج لكل من الواردات والصادرات، وهذا عن طريق المشاركة في المعارض والتظاهرات الدولية.

خلاصة الفصل

تعتبر عملية تنمية الصادرات وتنويعها عملية مصيرية لأي دولة، لأنها تتيح لها الفرصة في زيادة معدلات نمو اقتصادها، وتحقيق أهدافها في زيادة الطاقة الإنتاجية، وتوفير فرص العمل، واستغلال مواردها الاستغلال الأمثل، كما تعد عملية تنمية الصادرات من العوامل المهمة في تدعيم ميزان المدفوعات وتحقيق التوازن الخارجي.

وعليه فإن تنمية القدرات التصديرية يجب أن تحتل مكانة متقدمة في حيز الاهتمام الرسمي، واعتباره هدف يتطلب من الجميع وعلى كل المستويات تسخير كل الجهود المتاحة في سبيل الرفع من مستواه وإزالة كل العوائق التي تقف أمام تطوره وتقدمه.

وهو نفس الكلام الذي يقال عن عملية تنويع الصادرات الذي يعد بمثابة الحل المناسب والطبيعي لاشكالية التبعية التي تفرض على الدول النامية، وهو كذلك عنصر جوهريا لتحقيق التنمية في الأجل الطويل، مع التركيز على زيادة حجم السلع المصنعة الكثيفة الاستخدام للعمالة.

كما لا يفوتنا التنويه إلى أهمية توفير المحيط الملائم والظروف المساعدة على تنمية وتنويع الصادرات، المتمثلة أساسا في وضع إستراتيجية شاملة لتشجيع المؤسسات المحلية ومدها يد العون خاصة في المجال التمويلي.

في الأخير وبعد أن بين الأهمية النظرية للتصدير، ومختلف الحجج التي استندت عليها والحديث عن مختلف الاستراتيجيات المنتهجة من طرف الدول لترقية صادراتها، حيث أبرزنا ذلك من خلال ذكر تجارب بعض الدول في هذا المجال؛ والأسئلة المطروحة في هذا المجال هي:

- ما هي وضعية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات؟
- ما هي مختلف المجالات التي تسعى الجزائر إلى ترقية صادراتها؟
- ما هي الميكانيزمات المعتمدة للوصول إلى الأهداف المسطرة؟
- الأهم من ذلك هل وصلت الجزائر إلى تحقيق هاته الأهداف؟

الفصل الثالث

تمهيد الفصل:

عرفت الأعمال الجزائرية تغييرات على مستوى هياكلها الإستراتيجية خاصة الاقتصادية منها حيث شرعت الدولة مع بداية الألفية الجديدة إلى تحرير تجارتها الخارجية و توقيعها لاتفاق الشراكة مع دول الإتحاد الأوربي ورغبتها في إنشاء مناطق للتبادل الحر، كما قامت بتجسيد برامج إصلاحية واسعة تهدف من خلالها إلى الانتقال نحو اقتصاد السوق، عن طريق خوصصة المؤسسات العمومية و الانفتاح على المشراكة الأجنبية بالقيام بعدة إصلاحات على مستوى السياسة التجارية وتجسيد عدة برامج على غرار برنامج ميدا و البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و كذا تأهيل المناطق الصناعية لتعزيز القدرات التنافسية و التصديرية لهاته المؤسسات، و تسهيل عملية تواجدها في الأسواق الأجنبية. كما تم تدعيم هذه الإصلاحات بإصدار جملة من القوانين قصد تشجيع الاستثمار خارج قطاع المحروقات وتدعيم الصادرات.

في ظل هذه البيئة تمارس المؤسسات الجزائرية نشاط التسويق الدولي و التجارة الخارجية لزيادة صادراتها و اكتساح الأسواق الأجنبية، ولكن هذا لا يتم ببساطة حيث تعترضه عدة عراقيل و صعوبات حتمت على الدولة تقديم تسهيلات مختلفة جبائية وجمركية و مالية لفائدة المؤسسات المصدرة لتنشيط التجارة الخارجية، و التصدير خارج المحروقات و كذلك عن طريق إنشاء هيئات مختصة في هذا المجال.

وعليه سنحاول إبراز كل هذه النقاط بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كما يلي:

- الإصلاحات الاقتصادية لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- استراتيجيات ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.
- واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر .

المبحث الأول: الإصلاحات الاقتصادية لترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

ظهر مع بداية الألفية الجديدة سعي الدولة لتحرير تجارتها الخارجية وتوقيعها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي وقامت على أساس ذلك بعدة إصلاحات على مستوى التجارة الخارجية وخوصصة المؤسسات العمومية، كما تم تدعيم هذه الإصلاحات بإصدار جملة من القوانين قصد تشجيع الاستثمار خارج المحروقات وتدعيم الصادرات.

المطلب الأول: أسباب ومراحل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

نتطرق في هذا المطلب إلى أسباب ودوافع قيام الجزائر بالإصلاحات وتبني سياسة تحرير التجارة الخارجية والركائز التي تقوم عليها لضمان نجاح العملية.

الفرع الاول– أسباب التحرير[1]:

إن التحولات التي طرأت على الاقتصاد العالمي، أدت إلى تغيير الهيكل الاقتصادي و التجاري الجزائري إذ تم تطبيق إصلاحات اقتصادية مست كل القطاعات، والحقيقة يعد قطاع التجارة الخارجية من أهم القطاعات التي أجريت عليها التعديلات ولقد ساءت حالة الاقتصاد الوطني في سنوات الثمانينات نتيجة المراقبة الكلية للدولة على العملية الإنتاجية، التوزيع، والمعاملات الخارجية. حيث كانت الظروف العامة السائدة آنذاك تنذر بخطر وشيك يهدد كيان الهيكل الاقتصادي القائم آنذاك حيث تميزت تلك المرحلة بتدهور الحسابات الخارجية، تآكل الاحتياطات الأجنبية، بطء النمو، ضعف معدلات الادخار و تصاعد معدلات التضخم، و من ثم لم تجد بلادنا سبيلا إلا اللجوء إلى صندوق النقد الدولي ،و إمضاء اتفاق الاستعداد الائتماني الأول سنة 1989 ومن شروطه:[2]

-إتباع سياسة نقدية أكثر حذرا.

- تقليص العجز الميزاني.

- إزالة التنظيم الإداري للأسعار.

إن الغاية من التجارة الخارجية هي:

- توزيع المبادلات، مع تنويع في الصادرات على المدى المتوسط والطويل.

[1] – الهادي خالدي ،**المرآة الكاشفة لـصندوق النقد الدولي** ،دار هومة، الجزائر، 1986،ص 34.

[2]– عبد المجيد قدي ، **فعالية التمويل بالضريبة في ظل التغيرات الدولية**، دراسة حالة النظام الضريبي في الجزائر في الفترة 1988 – 1995، أطروحة دكتوراه، الجزائر ، 1995 ، ص259.

– رفع قدرة الإنتاج الصناعي والفلاحي كما وكيفا، مؤهلا للارتقاء في المنافسة.

مما سبق وجب ابراز أهم دوافع وأهداف وركائز الإصلاحات، نذكرها فيما يلي:

أولا – دوافع الإصلاحات:[1]

دخلت الجزائر كبقية الدول المصدرة للنفط في الثمانينات في أزمة اقتصادية حادة تجلت في مجموعة من المؤشرات أبرزها على وجه الخصوص اقتصاد هش يعاني من المديونية الخارجية ومؤسسات وطنية مفلسة تحقق في الغالب خسائر ضخمة وعجز في ميزانيتها وكذا في حاجة إلى الموارد المالية أجنبية إضافية.

إضافة إلى دوافع أخرى أهمها:[2]

– دافع اقتصادي يرتبط أساسا بمحاولة رفع الكفاءة الاقتصادية للجهاز الإنتاجي.
– دافع مالي يرتبط أساسا في محاولة تخفيف العجز المالي التي تسببه المؤسسات.
– دافع سياسي يرمي إلى إبعاد أصحاب القرار السياسي عن استخدام القطاع العام.
– دافع اجتماعي يهدف إلى تحقيق المبادرة والحرية الشخصية للعنصر البشري.

ثانيا– أهداف الإصلاحات:

يمكن حصرها فيما يلي:[3]

– تصفية بعض مؤسسات القطاع العام العاجز لصالح القطاع الخاص.
– تشجيع القطاع الخاص ليأخذ المبادرة في تطوير النشاط الاقتصادي الوطني.
– محاولة التخصيص الأمثل للموارد من خلال انتهاج قواعد و آليات السوق الحر.
– تنشيط الصادرات و توسيعها للولوج إلى الأسواق العالمية.
– تخفيض المديونية و تحسين أداء القطاع المالي و عصرنة الجهاز المصرفي.

ثالثا– ركائز تحرير التجارة الخارجية:

1 – الخوصصة: تعرف الخوصصة على أنها عملية تحويل الملكية ، و معادلة ترمي إلى نقل تسير المؤسسات العمومية إلى أشخاص ماديين. ولقد شرع في تطبيق الإصلاحات الاقتصادية وتنفيذ عملية الخوصصة كأداة حتمية لإصلاح الاقتصاد

[1]– ضياء مجيد الموسوسي، **الخوصصة والتصحيحات الهيكلية أراء واتجاهات**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ،1998، ص79.
[2]– احمد ماهر، **دليل المدير في الخوصصة**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، 1997، ص24.
[3]– عبد الله بلوناس، **برامج التعديل الهيكلي للاقتصاد الجزائري**، ملتقى دولي حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية، وتعظيم مكاسب الإنتاج 2001، جامعة سطيف، ص3.

الوطني وإرساء علاقات تعاون دولية، وبالتالي فالخوصصة قد تسمح للجزائر بأداء دور في مسار الاندماج في النظام الاقتصادي العالمي الجديد .

***2* – ترقية الاستثمار:** إن المرسوم (93-12) الصادر في أكتوبر 1993، و المدعم بالمرسوم سنة 2001 جاء ليكرس فكرة تحرير و ترقية استثمار في الجزائر، فقد حل هذا القانون محل النصوص القانونية التي كانت تتناول موضوع استثمار الشركات الاقتصادية المختلطة، وقد اتخذت عدة إجراءات في هذا المجال، لقد وفرت الجزائر كافة الشروط من أجل جلب الاستثمارات، سواء من حيث موارد طبيعية أو إمكانيات بشرية ثروات سياحية، أو مناطق صناعية، أو معدات استهلاك، أو من حيث الترسانة الهائلة من القوانين، كل ذلك في سبيل رفع معدلات الاستثمارات.[1]

***3* – ترقية الشراكة:** لقد أصبحت الشراكة الأجنبية الشغل الشاغل للتوجهات الاقتصادية المتبعة من قبل الحكومات المتعاقبة في الجزائر، إذ أصبح فتح القطاع العام أمام المنافسة عملية حتمية يفترض أن تحسن الأداء الاقتصادي للمؤسسات المعنية. شرعت الجزائر فعلا على مستوى وزارة التجارة باستكمال الإجراءات الخاصة بانضمام الجزائر إلى الشراكة الاورو متوسطية شريطة تخفيض الحقوق و التعريفات الجمركية بنسبة 10%، واتخذت نفس المسار مع المنظمة العالمية للتجارة بإجراء عدة إصلاحات على التجارة الخارجية لمزيد من تحري العوائق التجارية لتسهيل عملية الاندماج الدولي.[2]

الفرع الثاني: مراحل تحرير التجارة الخارجية:

نوجز فيه مجمل الإجراءات المتخذة في مرحلة التحرير المقيد والجزئي للتجارة الخارجية والتحرير التام لها وهي كما يلي:

أولا– مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية:

تميزت السياسة التجارية خلال هذه الفترة بالاعتماد على نمط التسيير الاقتصادي الذي ساد آنذاك، حيث منحت الحكومة حقوقا للاستيراد احتكارية إلى مؤسسات عامة معينة و تخضع باقي المؤسسات إلى ترخيص مسبق من البنك المركزي لدفع قيمة السلع المستوردة وكذلك إقرار الترخيص الإجمالي للواردات إضافة إلى إشعارات الصرف التي تحكم المؤسسات، كذلك إقصاء الوسطاء و الخواص في مجال التجارة الخارجية، وتوسيع نظام الرقابة على الواردات (نظام

[1]– كمال بن موسى، **O M C و نظام التجاري العالمي**، مذكرة دكتوراه جامعة الجزائر، 2004، ص437.

[2]– مجلة الاقتصاد والأعمال، **الانفتاح الاقتصادي**، عدد خاص تصريح رئيس الحكومة الأسبق احمد بن بيتور ص11.

الحصص)[1] ، مما إستدعى إصدار القانون رقم 88-29 لسنة 1988، وبالرغم من تكريسه لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية. إلا أنه غير معمق في جوهر النظام القديم.

قد اتبع هذا القانون بالمرسوم رقم 88-21 المؤرخ في أكتوبر1988 الذي ادخل بعض التعديلات على تنظيم التجارة الخارجية بالجزائر.

وبصفة عامة يمكن القول أن الإجراءات التي اتخذتها الجزائر خلال سنة 1988 لا تعد وأن تكن احتكار للتجارة الخارجية بالمعنى الكامل، كما أنها لا تعبر عن توجه حقيقي نحو تحرير للتجارة الخارجية.

أما الإجراءات التي اتخذتها الجزائر بعد سنة 1989 الذي دخل بعض التعديلات على تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر من أبرزها معالم التخلي عن النظام السابق، و الذي أقر إلغاء احتكار الدولة على التجارة الخارجية ما عدى الميادين الاستراتيجية و تحرير عمليات الإستراد و التصدير لكل المتعاملين الاقتصاديين المقيمين و غير المقيمين.[2]

ولقد اندرج هذا التعديل في إطار الإصلاحات الاقتصادية و السياسية التي باشرتها السلطات العمومية في تلك الفترة نتيجة لتطورات طرأت على المستوى الوطني و الدولي أهمها وقوع البلد في أزمة مالية خانقة جراء انخفاض أسعار البترول باعتباره المورد الأساسي لجلب العملة الصعبة، و كذا الاندماج المتزايد الذي أصبحت تعرفه العديد من الاقتصاديات الوطنية ضمن الاقتصاد العالمي.

ثانيا– مرحلة التحرير الجزئي:

تمت من1990-1993 حيث اتسمت بصدور قانون النقد و القرض 90-10 وتم إدخال نضام شركات الامتياز و شركات البيع بالجملة وذلك لتفكيك الاحتكار و سمح لكل من يحمل سجلا تجاريا أن يمارس التجارة الخارجية ابتداء من 1991 و بالتالي صار لكل مستورد الحق في الحصول على النقد الأجنبي و تم إلغاء تراخيص الاستيراد و سمح لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال[3] إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية غير تلك المحضورة بنص قانون، و قصد تحقيق قابلية تحويل الدينار الجزائري، قامت الحكومة بعملية تخفيض للدينار سنة 1991 كإجراء أساسي في اتفاق "**ستاندباي**" لسنة 1991، و هذا للحد من الآثار التضخمية الناتجة عن انزلاق الدينار منذ سنة 1987، بحيث انتقل سعر صرف الدولار الأمريكي من 9 دينار سنة 1990 إلى 18,5 دينار سنة 1991[4]، وقد تمت إجراءات تحرير التجارة بصفة جزئية في القانون المالية التكميلي لسنة 1990 الذي أعاد الاعتبار لتجار لتجار الجملة بالسماح لهم

[1]- شهرزاد زغيب و ليلى عيساوي، **آفاق انضمام الجزائر إلىOMC** ، مجلة العلوم الإنسانية العدد 2003/04، بسكرة، ص83- 85.

[2]- محمد حشماوي، **التجارة الدولية**، رسالة ماجستير غير منشودة، 1993، جامعة الجزائر، ص171.

3-Y, BENABDELLAH, **La reformé économique en Algérie**, incuonde arab Mghreb , Machrek 1999,P22.

[4]-المرسومين التنفيذيين رقم 90-10و 90-16 سنة 1990 .

باسترداد البضائع واصدر عدة أنظمة منها 90-02 المتعلق بفتح و تسيير الحاسبات بالعملة الصعبة و 90-03 المتعلقة بتحويل رؤوس الأموال من و إلى الجزائر و 90-04 المتعلق باعتماد الوكلاء و تجار الجملة.[1]

واستمرت مراحل عملية التحرير، إذ ظهر نظام تجاري جديد أقام دعائمه قانون المالية لسنة 1990 و كان أول الخطوات لتبديل النظام القديم و المتمثل في البرامج الشامل للاستيرادPGI وميزانية العملة الصعبة، و تعويضه بمخطط تمويل خارجي تحت إشراف البنوك مباشر، وبعد صدور مرسوم 91/37 بوادر تحرير التجارة الخارجية و قام برسم الإطار العام لعملية التحرير التدريجية.

ودعت الحكومة كافة المتعاملين الاقتصاديين و الشركاء على حد سواء إلى تشجيع التصدير وإنتاج منتجات تقوى على المنافسة.

وقد لوحظ في بداية تحرير عمليات الإستراد أثار سلبية على الاقتصاد الوطني و ذلك بسبب التطبيقات العشوائية غير المدروسة، حيث انخفضت عائدات العملة الصعبة ، وهو ما ساهم في زيادة الديون الخارجية.[2]

ثالثا– مرحلة التحرير التام:

1 – إجراءات تحرير التجارة الخارجية منذ 1994:

في هذه المرحلة شرعت السلطات العمومية بوضع برامج للإصلاح الاقتصادي واتخاذ إجراءات واسعة لتحرير التجارة الخارجية تنفيذا لشروط صندوق النقد الدولي للانفتاح على العالم الخارجي لدخول السلع والخدمات الأجنبية وكذلك دخول رؤوس الأموال وبالتالي أصدرت الحكومة التعليمة رقم 94-13 بتاريخ 12افريل 1994[3] و التي تؤكد على التوجه على الجديد لسياسة التجارة الخارجية في الجزائر و منذ ذلك التاريخ تم تحرير المبادلات التجارية بصفة تامة. فكل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري وفقا للمرسوم 91-37يمكنه ممارسة نشاط الاستيراد و تبعا للتعليمة94-13 اصدر بنك الجزائر الذي اعطى مكانة في التقسيم الدولي الجديد للعمل محاولة بذلك الخروج من الاقتصاد الريعي[4]، و باعتبار اللجنة AD-HOC المكلفة بمراقبة العمليات الاستيرادية سابقا، كانت نوعا من أنواع التقييد التجارة فقد تم إلغائه، و أصبح بإمكان المستوردين الحصول على العملة الصعبة، و سعيا منها لتحقيق الأهداف المسطرة قامت الجزائر بتخفيض تدريجي لمعدلات الرسوم الجمركية حيث خفضت سنة 1994 إلى معدل 60% ثم 45 %سنة1997 و يبقى هذا المعدل مرتفع[5].

---

[1]– منير نوري ، ابراهيم لجلط ، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية و إشكالية التصدير خارج المحروقات**، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة و الاستراتيجيات التنافسية، للمؤسسات ج ق م، 2010. جامعة الشلف، ص05.

[2]–كمال بن موسى ، مرجع سابق، ص434.

[3]– الشريف ديقة ، **مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، تقييم حصيلة برامج التنمية في الجزائر**، جامعة فرحات عباس ،سطيف،2016.

[4]– محمد راتول، **تحولات الاقتصاد الجزائري، بحوث اقتصادية عربية**، مجلة علمية العدد23، 2001، ص49.

[5]-Benissad, H, **L'ajustement structurel et expérience، Algérie**, Alain edition,1994,P64.

وبحلول سنة 1995 تقرر إلغاء القيود على مدفوعات السلع غير المنظورة على مراحل بداية بالخدمات الصحية و التعليم ثم باقي الخدمات.

2- برنامج الاستقرار الاقتصادي الأول (1994-1995) :

وهو برنامج قصير المدى دخلت الجزائر بموجبه في مرحلة جديدة من الإصلاحات مست كل الميادين المرتبطة بإنعاش الاقتصاد الوطني و ذلك استعداد للانتقال إلى اقتصاد السوق، وعرفت عدة مؤشرات منها تواصل انخفاض اسعار البترول و ارتفاع معدل خدمة الدين و ارتفاع مستوى أسعار الاستهلاك و اتخذت عدة إجراءات في مجال تحرير التجارة الخارجية[1]:

- استعادة وتيرة النمو الاقتصادي ؛
- تقليص معدل التضخم و كبح نمو الكتلة النقدية؛
- مواصلة تحرير الأسعار و إلغاء دعمها؛
- تعديل قيمة الدينار؛
- الاهتمام بالقطاع الزراعي؛
- تقليص عجز الموازنة؛
- في مجال الجباية تقليص الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة و الحقوق الجمركية و إجراء تعديل تصاعدي لمعدل الضريبة.

كما عملت السلطات على جعل الدينار قابلا للتحويل بالنسبة للمعاملات التجارية و هذا تعديل كاف لسعر الصرف، فابتداء من أكتوبر 1994 أصبح سعر الصرف مرنا و بعد تطبيق برنامج الاستقرار الاقتصادي تحسنت وضعية ميزان المدفوعات حيث ارتفع احتياطي العملة الصعبة إلى2,64 مليار دولار في سنة 1994 مقابل 1,5 مليار دولار سنة 1993.[2]

3- برنامج التصحيح الهيكلي (1995-1998) :

أما فيما يتعلق بالقطاع الخارجي في هذه البرامج ركز على متابعة تحرير التجارة الخارجية عن طريق رفع القيود الإدارية و المالية إلى تشجيع الصادرات خارج المحروقات، و ركز أيضا على تطوير نظام الصرف بإقامة سوق للصرف ما بين البنوك سنة 1995، كما تم العمل على جعل الدينار قابل للتحويل، أيضا تم العمل على تخفيض مستوى الحماية الجمركية والحدود القصوى للتعريفة الجمركية على الواردات في إطار تحضير الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC) ، فبالنسبة للواردات خفضت التعريفة الجمركية من 50% في سنة 1996 إلى 45% في 1997، أما

[1]-كريم النشاشيبي و آخرون، **تحقيق الاستقرار و التحول إلى اقتصاد السوق**، دراسة من ص.ن.د،1998 ص 36.

[2]- الهادي خالدي، مرجع سابق، ص120

الصادرات فقد الغي تقريبا كل الحظر السابق عليها. كذلك أصبح النظام التجاري الجزائري خاليا من القيود الكمية ابتداء من يونيو 1996.[1]

و اعتمدت بعض السياسات أهمها:

- إصلاح السياسة النقدية للحد من معدلات التضخم؛
- تحرير الأسعار؛
- تحرير التجارة الخارجية و التحكم في نظام الصرف بإلغاء رخص التصدير و بعض الواردات؛
- تنمية القطاع الخاص و إصلاح المؤسسات العمومية من خلال مخطط إعادة الهيكلة وبرنامج الخوصصة؛
- سياسة الميزانية بواسطة ترشيد النفقات؛
- إصلاح النظام الضريبي بإلغاء الإعفاء على الرسم على القيمة المضافة غلى العديد من الموارد و فرص الضريبة على المداخيل الغير القارة[2].

4 – برنامج الانتعاش الاقتصادي (2001–2004):

خصص لهذا البرنامج غلاف مالي أولي بمبلغ 525 مليار دينار (حوالي 7 ملايير دولار أمريكي)، قبل أن يصبح غلافه المالي النهائي مقدرا بحوالي 1216 مليارديناز (ما يعادل 16 مليار دولار، بعد إضافة مشاريع جديدة قصد تدعيم النشاطات المنتجة التي توفر القيمة المضافة ومناصب العمل، وإعادة بناء المنشآت القاعدية التي تدعم النشاط الاقتصادي، خاصة و أن الجزائر استعادت عافيتها في هذه المرحلة من مأساة العشرية السوداء.

5– البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005–2009):

قدرت الإعتمادات المالية الأولية المخصصة له مبلغ 8705 مليار دينار (114 مليار دولار) خصصت عدة مشاريع، لا يسمى برنامجي الجنوب والهضاب العليا أما الغلاف المالي الإجمالي المرتبط بهذا البرنامج عند اختتامه فقد قدر ب 9680 مليار دينار (حوالي130 مليار دولار). بعد إضافة عمليات إعادة التقييم للمشاريع، أما على صعيد الجارة الخارجية فعمدت الدولة إلى عصرنة أنظمة الدفع قصد تسهيل عملية دخول و خروج العملة لتشجيع عملية التصدير لمختلف المتعاملين، حيث أدى هذا التوجه استحداث آلية جديدة لمتابعة البنوك تتمثل في اختبارات الصلابة بنسبة2007، و مع نهاية 2007 أصبح النظام البنكي يتشكل من 25 مصرف مؤسسة مالية معتمدة.[3]

---

[1]–عبد الله بن دعية، **التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية**، بحوث الندوة الفكرية حول إصلاحات الإقتصادية والسياسيات الخوصصة في البلدان العربية، الجزائر،(مركز دراسات الوحدة العربية)، 2000،ص362- 364.

[2]– كريم النشاشيبي، مرجع سابق، ص 92.

[3]– مدني بن شهرة، **الإصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل في الجزائر**، دار الحامد، عمان،2009، ص146.

6- برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014):

خصص له غلاف قدر ب 21214 مليار (ما يعادل حوالي 286 مليار دولار) على الصعيد الخارجي لجأت الدولة إلى جلب الاستثمارات الأجنبية عن طريق منح عدة مزايا جبائية أو تسهيل اقتناء العقار الصناعي مثلا. وهدفت هذه إلى الخروج من التبعية للمحروقات و انتهاج سياسة تصنيعية قصد التصدير، وبروز ذلك من خلال عدد مصانع تركيب السيارات و مصانع الاسمنت و الحديد.

7 – البرنامج الخماسي (2015-2019):

قدرت الإعتمادات المادية المخصصة لهذا البرنامج 22100 مليار دينار(280 مليارردولار) ومع تهاوي سعر النفط، دخلت الجزائر في مرحلة التقشف وانعكس ذلك على تجارتها الخارجية من خلال إتباعها لنظام الحصص قصد الحد من خروج العملة الصعبة ومحاولة تصدير بعض المواد المصنعة محليا الى بعض البلدان الإفريقية كالسيارات وبعض المنتجات الغذائية.

اتسمت سياسة التصدير خارج المحروقات أهمية كبيرة من طرف الدولة تحسبا من خطر الأزمات المالية وانهيار أسعار البترول وهو يهدد الاستقرار الاقتصادي للبلد، وعملت الدولة على تحرير التجارة الخارجية لدعم هذا التوجه من خلال إصدار عدة قوانين تنظيمية تخص تطوير هذا القطاع وإنشاء عدة مؤسسات تتكفل بهذه العملية.

المطلب الثاني: الإطار القانوني والتنظيمي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات

تعتبر ترقية الصادرات وتنويعها من أهم ما كانت تصبو إليه الجزائر من الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها منذ بداية التسعينات، وقصد بلوغ هذا ثم وضع إطار قانوني ينظم قطاع التصدير خارج المحروقات يتم من خلاله خصر مختلف العراقيل التي تواجه المصدر وترجمتها بعد ذلك في شكل تسهيلات على المستوى المالي والضريبي والجمركي.

الفرع الأول- التسهيلات المالية:

بداية من القانون رقم 90-02 المؤرخ في سبتمبر 1990 الذي ينص في مادته السابعة على أن يسمح للمصدر التصرف في جزء أو في كل المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة من خلال قيامه بعملية تصدير منتجات خارج المحروقات، و تمس هذه المادة أيضا مصدري الخدمات و من جانب آخر إقرار عملية التوطين و التسوية المالية للصادرات خارج المحروقات.أما فيما يخص البنوك التجارية، فقد منح لهذه الأخيرة حرية أكبر في إدارة النقد الأجنبي من حصيلة الصادرات خارج المحروقات.وتم تجسيد إعادة تأهيل تشريعاتنا و تنظيماتنا عبر إصدار الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 17 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على تصدير و استيراد السلع. ويكرس هذا الأمر مبدأ تحرير استيراد و تصدير السلع و يذكر الأمر نفسه أنه يمكن لكل شخص معنوي أو طبيعي ممارسة التجارة الخارجية شرط خضوعه لمراقبة الصرف.

ومنذ 1994 أصبح بإمكان المصدرين تسجيل نسبة 50%من حصيلة صادراتهم خارج المحروقات و من منتجاتهم النجمية في حسابهم بالعملة الصعبة.

ومع إنشاء سوق صرف ما بين البنوك في الجزائر، كان من المهام الأساسية لهذه السوق هو تغطية العمليات الجارية للبنوك و عمليات زبائنهم المتعلقة أساسا بإعادة تمويل و تقديم تسبيقات حول الحصيلة المتأتية من الصادرات خارج المحروقات و المنتجات النجمية.[1] إضافة يتم تقديم الدعم للمصدرين بعض المواد لاسيما منها التمور حيث أن تصديرها يستفيد من مزدوج طبق للقرار الوزاري المشترك بين وزارة التجارة و الفلاحة سنة 2001 و المتمثل في التكلفة ب80% من النقل ومنح 5 د لكل كلغ كمكافئة لتشجيع الإنتاج و التصدير.[2]

و بموجب المادة 129 من القانون المالية لسنة 1996 تم إنشاء حساب خاص تحت رقم 302-084 بعنوان الصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات و غرض إنشائه هو تقديم المساعدات الالية التي تتمثل في قيمة 80% للمعارض الدولية 80 % لتكاليف النقل إضافة إلى تقديم المساعدات في خصوص دراسات الأسواق و تحسين النوعية.[3]

الفرع الثاني– التسهيلات الضريبية:

تعتبر الضرائب عنصرا هاما في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال إعفاء المؤسسات المصدرة إعفاءا كليا أو جزئيا من دفع الضرائب، ومن أمثلة هذه الإعفاءات هي:

أولا– الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: بموجب المادة 13 من القانون المالية لسنة 1996 تعتبر كل المبيعات الموجهة نحو التصدير معفاة من TVA باستثناء بعض المتعلقة ببيع الأشياء الفنية.

ثانيا– الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS : من خلال المادة 12 من قانون المالية لسنة 1996 و يتمثل هذا الإعفاء لمدة 5 سنوات بالنسبة للمؤسسات التي تحقق عمليات تصديرية من السلع و الخدمات إلى الخارج، أما بالنسبة لخدمات مدة الإعفاء 3 سنوات لفائدة وكلات السياحة و الأسفار، كما قدم تحفيزات ضريبية لقطاع الفنادق.

ثالثا– الإعفاء من الدفع الجزافيVF، و من الرسم على النشاط المهني TAP: لقد جاء إعفاء الصادرات خارج المحروقات عبر المادة 19 من قانون المالية لسنة 1996 و هذا باستثناء خدمات النقل البري الجوي و الخدمات

1– كريم النشاشيبي وآخرون، مرجع سابق، ص 112

2– نقلا عن الموقع **www .commerce.gov.dz**، تاريخ المعاينة 2019/04/12.

3 – نقلا عن الموقع **www. ALGEX.DZ** تاريخ المعاينة 2019/04/14.

البنكية و خدمات إعادة التأمين كذلك استفاد قطاع السياحة من إعفاء 3 سنوات يمس فقط رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة. وتم تدعيم هذا طريق المادة 06 من قانون المالية لسنة 2006.[1]

الفرع الثالث – التسهيلات الجمركية:

تشكل الأنظمة الاقتصادية الجمركية المنصوص عليها في الجمارك و المستقاة من اتفاقية كيوتو (دخلت حيّز التنفيذ في 3 فبراير 2006م، وهذه الاتفاقية نسخة محدّثة معدلة للاتفاقية الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية)، حيث تسمح هذه الأنظمة من تخزين و تحويل و استخدام و نقل البضائع دون تطبيق أي حق أو رسم، دون القيام بإجراءات التجارة الخارجية وهو ما يساهم في تقليل عبء خزينة المؤسسة و ينعكس إيجابا على سعر المنتوج الموجه للتصدير.[2]

بالإضافة إلى أنها تسمح –مؤقتا– باستيراد مستلزمات الإنتاج التي تدخل في صنع منتجات محلية موجهة للتصدير، وفي هذا الصدد تم إنشاء العديد من الأنظمة أهمها:

أولا– التصدير المؤقت: فقد نصت المادة 195 على إن البضائع المرسلة إلى الخارج قصد إعادة تحويلها أو عرضها في المعرض أو أية تظاهرة أخرى يمكنها أن تصدر بصفة نهائية انطلاقا من الخارج.

ثانيا– نظام القبول المؤقت: عرفت المادة 174 بأن هذا النظام هو الذي يسمح بقبول في الإقليم الجمركي، البضائع المستوردة المعدة للتصدير خلال مدة معينة، مع وقف و الرسوم و دون تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي و ذلك بقبولها على حالاتها أو إخضاعها لتحويل أو تصنيع.

ثالثا– نظام المستودعات الجمركية: و يقصد به النظام الجمركي الذي يتم تخزين البضائع في محلات تعينها الجمارك لمدة معينة، وهناك العديد من الأنواع، عامة، صناعية بالإضافة إلى الأنظمة الاقتصادية الجمركية، هناك وسيلة أخرى تستخدمها الجمارك لتشجيع الصادرات خارج المحروقات و تتمثل في إجراءات تسهيل طرق الجمركة عند التصدير، مثل عملية فحص البضائع في محل المصدر و إزالة تراخيص تصدير[3].

رابعا– الإعفاء من دفع الحقوق الجمركية : المتعلقة بالصادرات النهائية، مثل السماح بمقايضة منتوج جزائري بمواد أولية أو منتجات نهائية أجنبية بدون دفع أي حقوق المقايضة على الحدود مثل ما هو معمول به في الجنوب.

---

[1]- نقلا عن الموقع **www.cagex.dz**. تاريخ المعاينة 2019/04/13.

[2]- E ,HATAK JOUT, **MESSURES à L'EXPORTATION**, Ces régimes tourière, in la revue de douanes, numéros spécial , l'année non citée, P12.

[3]- AMROUCHE MISSOUM, **les Facilitée douanières à l'exportation** , Symposium nationale sur les Mesures de promotion des exportation Alger 29-30 décembre 1996.

وفي الأخير يمكن القول أن بالرغم من أهمية هذه الإجراءات و ضرورتها إلا أنها تقدر أن تكون وفي الأخير يمكن القول أن بالرغم من أهمية هذه الإجراءات و ضرورتها إلا أنها تقدر أن تكون إلا إجراءات كلاسيكية تستمدها معظم الدول لتنمية. صادراتها، بالتالي الحديث اليوم أصبح أكثر حول إجراءات جديدة يمكن أن يعول عليها، مثل تقديم المعلومات حول الأسواق الأجنبية، و تكثيف النشاطات التسويقية عبر الدبلوماسيات الموجودة في الخارج.

الفرع الرابع– منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير:

تتمثل في التدابير التالية:

أولا– إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة: بموجب التعليمة رقم 94/20 المؤرخة في1994/04/12 اعترفت السلطة بحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملة الصعبة كما نجم عن هذا إعادة النظر في قوائم الاستيراد المعمول بها سابقا، وألغي هذا التمييز و أصبحت كافة المنتوجات حرة التصدير و الاستيراد.

ثانيا– منح إعفاءات جبائية: حيث أعفى قانون المالية سنة 1996 الصادرات من أداء الرسم على القيمة المضافة، أما قانون الضرائب فمنح إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات على الأرباح الصناعية ة التجارية لمؤسسات التصدير و كذا الدفع الجزافي، إضافة إلى إعفاء لمدة 5 سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات، كما تم تمديد الإعفاء إلى الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناجمة عن التصدير.

ثالثا– تعديل النظام الجمركي و الحقوق الجمركية: تم إجراء تخفيضات في التعريفة الجمركية حيث تم تخفيضها من نسبة 120% إلى60%، ثم انخفضت النسبة القصوى من50% إلى 45% سنة 1997 ثم إلى 40% سنة 1998.[1]

وهذا يقدر مستوى التخفيض بنسبة10% سنويا ابتداء من 1994 إلى 1997.

أما بالنسبة للخطوة الثانية و المتعلقة بتعديل الأنظمة الجمركية فلقد تمت بموجب القانون رقم 10/98 المتعلق بقانون الجمارك حيث ميز هذا التعديل بين نظامين أساسيين هما:

-نظام الأنشطة الصناعية الموجهة للتصدير.

- نظام إعادة التموين بالإعفاء.

رابعا – تخفيض أسعار النقل البري و البحري: و يجري في التسديد بالدينار إذا كابت الطريقة المتبعة من نوع سيف CIF و بالعملة الصعبة إذا تبنت الأطراف صيغة FOB و يقع عبء دفعها على المستوى الأجنبي.

1- عجة الجيلاني، **التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية**.2007 دار الخلدونية، ص266-270.

خامسا– الإعفاء من إيداع الكفالة: وقد نصت على هذا الإعفاء المادة 104 من القانون المالية لسنة 1997 ويمس النشاطات التالية:

- السلع المخصصة لإعادة التصدير بعد التحويل.
- السلع الخاضعة لعمليات التحسين بغرض إعادة التصدير.
- الصادرات من مواد التغليف المخصصة للسلع المصدرة.
- الترخيص بفتح حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين الذين يقومون بمهام التصدير.
- إلغاء أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المؤرخ في 1994/04/10 و التعلق بالرقابة على نوعية المنتوجات المخصصة للتصدير، لكن مع صدور المرسوم التنفيذي رقم 431/97 المؤرخ في 1997/11/16 لم يعد المصدر مجبرا على استخراج الشهادة من قبل التصريح الجمركي إلا إذا كانت محل طلب من المشتري الأجنبي.

غير أن كل هذه التدابير لم تؤدي إلى تحسن مستوى الصادرات خارج المحروقات لأنه هناك عوائق مختلفة تعاني بها المؤسسة المصدرة و لابد من التغلب عليها و محاولة تصحيحها من طرف الدولة الجزائرية.

المطلب الثالث: الإطار المؤسساتي لترقية الصادرات خارج المحروقات

اعتمدت السلطة تحت تأثير بعض الأعوان الاقتصاد بين بأهمية استحداث إطار مؤسساتي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات يعمل على توفير الدعم و الإسناد لقطاعات التصدير و يسهر على تطبيق سياسة الحكومة في المجال تنويع الصادرات.[1]

وقد استند هذا التدخل إلى نص المادة 19 من دستور 1996، الذي يمنح للدولة سلطة تنظيم التجارة الخارجية، و لا يتجه هذا التنظيم إلى فرض القيود على التبادل الخارجي بقدر ما يسعى إلى ترقيته بما ينسجم مع متطلبات حرية الصناعة و التجارة.

الفرع الأول – إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية:

أعادت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية بمقتضى المادة8 من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 1994/07/16،حيث تم تكليف الوزراء بمهمة ترقية التبادل مع الخارج و لتحقيق هذه المهمة تساهم الوزرة فب وضع التطورات الجديدة للأدوات التنظيمية و الهيكلة المتعلقة بالتجارة الخارجية، كما تعمل على تنشيط هذا القطاع ثنائي أو متعدد الأطراف بالإضافة إلى كونها شريك أساسي في التحضير و التفاوض حول

[1]- عجة الجيلاني ،**مرجع سابق**، ص249-254.

الاتفاقات التجارية مع الشركاء الأجانب. وتعمل السلطة غلى تجنيد الوزارة لخدمة سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، و إذا لم تعد الوزارة لهذا المعنى جهاز محايد، بل أصبحت أداة في يد الدولة لتوجيه الأعوان الاقتصاديين نحو التصدير، و بما يتماسى و انشغالات السلطة في تحقيق التوازن المنشود للميزان التجاري الجزائري.

الفرع الثاني – إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX):[1]

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي يتم 327/96 المؤرخ في 1996، و هي هيئة عامة ذات طابع إداري، حيث يتكفل الديوان بإعداد برنامج و تحليل أوضاع السوق و تكوين و تسيير شبكة المعلومات و وضع ونشر البيانات المتعلقة بالوضع الاقتصادي، و انجاز الدراسات المستقبلية و يتكفل بكل الأعباء الخاصة بدراسة الأسواق الأجنبية و نقل البضائع و تمويل التكاليف المتعلقة بتكييف المواد.

الفرع الثالث– إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة[2] :

أنشأت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03 و قد كيفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي و تجاري وهي تعمل على ترقية و تنمية مختلف القطاعات الاقتصادية و توسيعها نحو الأسواق الدولية بتنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية و انجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية، و تقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير و كذا إبرام اتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية و تتدخل أيضا في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري و تضم 3 أجهز هي: الجمعية العامة– مجلس الغرفة– اللجان التقنية للغرفة.

الفرع الرابع– إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX):[3]

تأسست الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان خدمات الصادرات وفق مقتضيات الأمر رقم 96/06 المؤرخ في 10 جافني 1996، و هي شركة تتشكل من مساهمات مجموعة من المؤسسات المصرفية و شركات التأمين، و الهدف من هذه الشركة يتمثل في ترقية الصادرات الوطنية خارج المحروقات، و كذا تدعيم القدرات التصديرية الغير مستغلة و العمل على المصدرين على دفع المصدرين على اقتحام الأسواق الدولية وذلك بفضل الضمانات التي تقدمها و التمويل المقدم من طرف البنوك كما تساهم في تقريب المصدرين الجزائريين من المتعاملين الأجانب، مع تزويدهم بالمعلومات عن الزبائن و الأسواق الدولية بصفة دورية و ذلك لتحسين عمليات التصدير و تفاديا لوقوع خسائر.

و من أهم المخاطر التي تقوم هذه الشركة بتأمين هي: المخاطر التجارية– المخاطر السياسية– مخاطر عدم التمويل– مخاطر الكوارث الطبيعية.

1– منير نوري، إبراهيم لجلط، **مرجع سابق**، ص2.

2– BENHAMOU, A, **Les institutions algériennes chargé de la gestion et de la promotion du commerce extérieure**, revue l'économie, N52, Mai 1998, P26.

3– وثيقة للشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات،CAGEX ، دليل بكل أمان، 2009.

الفرع الخامس– إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات:

أنشأ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 1996/06/05 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 84/32 المفتوح لدى الخزينة و يتدخل هطا الصندوق لتمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية و التي تهدف إلى توفير المعلومات و تحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير. وقد تم توسيع مجال تدخل الصندوق بمقتضى المادة129 من قانون المالية لسنة 1997 حيث أصبح في الواقع أشبه بمؤسسة مالية تضمن السير الحسن لعمليات التصدير و ذلك عن طريق قانون المالية لسنة 2007 وتم تنظيمه عن طريق مرسوم وزاري المعدل و المتمم لسنة 2009 الذي يوضح إيرادات ونفقات و طرق الدعم للصندوق، و تم إنشاء مجلس وطني لترقية الصادرات يشرف عليه رئيس الحكومة وكذا إنشاء هيئة وطنية تتكلف بترقية التجارة الخارجية ALGEX تتمتع بصلاحية إنشاء مكاتب ربط و تمثيل و توسيع تجاري في الخارج بغرض مساعدة دخول شركتنا إلى الأسواق الخارجية.[1]

الفرع السادس– الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين (ANEXALM):

تم إنشاء هذه الجمعية في 10 جوان 2001 من أجل الدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين الجزائريين وتضم أكثر من 100 مصدر، وأهم وظائفها:

المساهمة في تطوير استراتيجية التصدير و إيجاد مساحة للتواصل بين المصدرين و تجميع و نشر المعلومات ذات الطابع التجاري و الاقتصادي و توفير المساعدة التقنية لتطوير القدرات التصديرية للمتعاملين.[2]

الفرع السابع– الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX):

تعد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (**ألجكس**) مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، و قد تأسست عام 2004 بموجب المرسوم التنفيذي رقم04-174 المؤرخ في جوان 2004م.

تعتمد الوكالة سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين. وتعد وكالة (**ألجكس**) أداة عمومية مفضلة لترقية و تنمية الصادرات خارج المحروقات من أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف الشركات و ذلك بوضع السياسات و الاستراتيجيات من أجل ترقية و تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، ومن أهم مهامها:[3]

- ترافق ألجكس الشركات إلى الخارج عبر المشاركة الجزائرية في المعارض و الصالونات الدولية كما تنظم لفائدتهم لقاءات أعمال منتظمة.

---

[1]- www. commerce.gov.dz و www.algex.dz، تاريخ الاطلاع 2019/05/20 .

[2]- من الموقع **www.CAGEX.dz**، تاريخ التصفح 2019/05/29.

[3]–من الموقع **www.ALGEX.dz**،تاريخ الاطلاع 2019/04/25.

- تقوم ألجكس بإرشاد و توجيه الشركات فيما يخص الأسواق الخارجية عن طريق التحليلات و الدراسات الاستشرافية و تحليل قدرات الأسواق.
- تعمل الوكالة على تنويع استراتيجيات التصديرية وتثمين الإمكانيات التصديرية الوطنية من خلال الدراسات و اللقاءات المختلفة المخصصة للتصدير. وفيما يلي البرنامج الرسمي للتظاهرات الاقتصادية في الخارج لسنتي 2020/2019 التي ترافقها الوكالة و الموضحة في الجدولين التاليين:

جدول رقم(06): البرنامج الرسمي للتظاهرات الاقتصادية في الخارج بعنوان سنة 2019

1-المعارض الدولية

عنوان التظاهرة	الفتـــــــــرة
1- معرض الخرطوم الدولي (السودان)	من 12 إلى 28 جانفي 2019
2- معرض باريس الدولي (فرنسا)	من27 أفريل إلى 08 ماي 2019
3- معرض هانوي الدولي (فيتنام)	من 10 إلى 13 أفريل 2019
4- معرض دمشق الدولي (سوريا)	أوت 2019
5- معرض مرسيليا الدولي (فرنسا)	من 20 إلى 30 سبتمبر 2019
6- معرض هافانا الدولي (كوبا)	أكتوبر 2019
7- معرض الكويت الدولي (معرض المستهلك) المشرف- الكويت	أكتوبر2019
8- معرض لومي الدولي (الطوغو)	نوفمبر 2019
9 - معرض داكار الدولي (السنغال)	نوفمبر 2019

2- الصالونات الدولية المتخصصة

1.2- الصالونات المتخصصة لقطاع الصناعات الغذائية

عنوان التظاهرة	الفتـــــــــرة
1- الصالون الدولي "فروت لوجيستيكا" برلين –ألمانيا	من 06 إلى 08 فيفري 2019
2- الصالون الدولي	من 17 الى 21 فيفري 2019
3- الصالون الدولي "فروست لوجيستيكا" برلين – ألمانيا	من 05 الى 08 مارس 2019
4- الصالون الدولي "والفود " دبي – الإمارات العربية المتحدة	من 05 الى 07 مارس 2019
5- الصالون الدولي للفلاحة " SIA" باريس– فرنسا	من 23 فيفري الى 03 مارس 2019
6- الصالون الدولي "وورد" إسطنبول – تركيا	من 04 الى 07 سبتمبر 2019
7- الصالون الدولي "وورد" موسكو – روسيا	من 24 الى 27 سبتمبر 2019
8- الصالون الدولي للصناعات الغذائية "أنوا"كولونيا – ألمانيا	من 05 الى 09 أكتوبر 2019
9- الالونات الدولي للصناعات الغذائية " فودكس" جدة- المملكة العربية السعودية	من 11 الى 14 نوفمبر 2019
10- الصالون الدولي للصناعات الغذائية و الفلاحة "Big7" "Africa's"جوهانسبورغ – جنوب إفريقيا	من 23 الى 25 جوان 2019

2.2- الصالونات الدولية للبناء و مواد البناء

عنوان التظاهرة	الفتـــــــــرة
1- الصالون الدولي لتكنولوجيات و معدات البناء " Project Doha"–قطر	من 29 أفريل إلى 01 ماي 2019
2- الصالون الدولي 3- الصالون الدولي للبناء "BATIMAT" باريس– فرنسا	من 04 إلى 08 نوفمبر 2019

2-3- الصالونات الدولية للمناولة

عنوان التظاهرة	الفتـــــــــرة
1-الصالون الدولي للمناولة " MIDEST" ليون - فرنسا	من 05 إلى 08 مارس 2019

4.2- الصالونات الدولية للإلكترونيات و الأجهزة الكهرومنزلية

عنوان التظاهرة	الفتـــــــــرة
1 –الصالون الدولي "VIVA TECHNOLOGIE" برلين – ألمانيا	من 16 إلى 18 ماي 2019
2 – الصالون الدولي لتقنية المعلومات و الاتصالات " أسبوع جيتكس للتقنية" ديب – الإمارات العربية المتحدة	من 06 إلى أكتوبر 2019
3 – الصالون الدولي للإلكترونيات و الأجهزة الكهرو منزلية " SAITEX" جنوب أفريقيا	من 23 إلى 25 جوان 2019

5.2- الصالون الدولي للمنتجات الصيدلانية

عنوان التظاهرة	الفتـــــــــرة
1 – الصالون الدولي للصناعات الصيدلانية لشمال إفريقيا و الشرق الأوسط" PHARMACONEX" القاهرة - مصر	من 06 إلى 08 أفريل 2019

3 - المعارض المتخصصة للمنتجات الجزائرية:

عنوان التظاهرة	الفتـــــــــرة
1 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ نيامي – النيجر.	الثلاثي الأول (شهر مارس)
2 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ المملكة العربية السعودية.	الثلاثي الأول
3 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ واڤادوڤو– بوركينافاسو.	الثلاثي الأول (شهر فيفري)
4 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ أندونيسيا.	الثلاثي الأول
5 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ الدنمارك.	الثلاثي الثاني (شهر ماي)
6 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ بولونيا.	الثلاثي الثاني (شهر الجوان)
7 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ ياوندي –الكامرون.	الثلاثي الثاني
8 - المعرض المتخصص للمنتوجات الجزائرية بـ الدوحة – نيجيريا.	الثلاثي الأول (شهر أفريل)
9 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ الولايات المتحدة الأمريكية.	الثلاثي الثالث (شهر جويلة)
10 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ باماكو – مالي.	الثلاثي الثالث
11 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ الدوحة – قطر.	الثلاثي الرابع
12 –المغرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـكوت ديفوار	الثلاثي الرابع
13 – المعرض المتخصص للمنتجات الجزائرية بـ نواكشوط – موريتانيا.	الثلاثي الرابع (أكتوبر)

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

جدول رقم(07) :البرنامج الرسمي للتظاهرات الإقتصادية في الخارج بعنوان سنة 2020

1 –المعرض الدولية:

عنوان التظاهر	الفتـــــــرة
1 –معرض الخرطوم الدولي (السودان)	جانفي 2020
2 –معرض باريس الدولي (فرنسا)	من 27 أفريل إلى 08 2020
3 – معرض هانوي الدولي (الفيتنام)	أفريل 2020
4 –معرض دمشق الدولي (سوريا)	بتحفظ (حسب نتائج المشاركة في طبعة سنة 2019)
5 – معرض مرسيليا الدولي (فرنسا)	سبتمبر 2020
6 – مغرض هافانا الدولي (كوبا)	أكتوبر 2020
7 –معرض الكويت الدولي (معرض المستهلك) المشرف – الكويت	بتحفظ (حسب نتائج المشاركة في طبعة سنة 2019)
8 – معرض لومي الدولي (الطوغو)	بتحفظ (حسب نتائج المشاركة في الطبعة سنة 2019)
9 – معرض داكار الدولي (السنغال)	نوفمبر 2020
10 –المعرض التجاري الإفريقي	ديسمبر 2020

2- الصالونات الدولية المتخصصة

1.2 – الصالونات المتخصصة لقطاع الصناعات الغذائية

عنوان التظاهرة	الفتـــــــرة
1 – الصالون الدولي "فروت لوجيستيكا" برلين – ألمانيا	من 05 إلى 07 فيفري 2020
2 – الصالون الدولي "قولفود دبي" – الإمارات العربية المتحدة	فيفري2020
3 – الصالون الدولي للصناعات الغذائية "فودكس اليابان	مارس 2020
4 – الصالون الدولي للفلاحة "SIA " باريس– فرنسا	من 22 فيفري إلى 01 مارس 2020
5 – الصالون الدولي للصناعات الغذائية "أليمونتاريا"، برشلونة – إسبانيا	من 20 إلى 23 أفريل 2020
6 – الصالون الدولي "وورد فود" إسطنبول – تركيا	سبتمبر 2020
7 –الصالون الدولي "وورد فود"موسكو" روسيا	سبتمبر 2020
8 – الصالون الدولي "سيال باريس" فرنسا	من 18 إلى 22 أكتوبر 2020
9 – الصالون الدولي للصناعات الغذائية "فودكس " جدة المملكة العربية السعودية	نوفمبر2020

2.2 – الصالونات الدولية للبناء و المواد البناء

عنوان التظاهرة	الفتـــــــرة
1 – الصالون الدولي لتقنيات و معدات البناء " Project Lebanon" بيروت – لبنان	جوان 2020
2 – الصالون الدولي 3– الصالون الدولي للبناء " BATIMAT" باريس – فرنسا	نوفمبر2020

3.2- الصالونات الدولية للمناولة

عنوان التظاهر	الفتـــــــرة
1 – الصالون الدولي للمناولة "MIDEST" باريس – فرنسا	مارس 2020

4.2- الصالونات الدولية الإلكترونيات و الأجهزة الكهرومنزلية

عنوان التظاهرة	الفترة
1 – الصالون الدولي لتقنية المعلومات و الاتصالات "أسبوع جيتكس للتقنية" دبي – الإمارات العربية المتحدة	نوفمبر 2020

5.2 – الصالون الدولي للمنتجات الصيدلانية

عنوان التظاهرة	الفتـــــــرة
1 – الصالون الدولي للصناعات الصيدلانية لشمال إفريقيا و الشرق الأوسط "PHARMACONEX" القاهرة – مصر	بتحفظ (حسب النتائج المشاركة في الطبعة سنة 2019)
2 – الصالون الدولي للتقنيات، و المعدات ، و الخدمات ، و المنتجات الطبية و الصيدلانية " OMAN HEALTH EXHIBITION" مسقط – عمان	أكتوبر 2020

المصدر : الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

الفرع الثامن– إنشاء مناطق حرة:

تم إنشاء هذه المناطق في إطار قانون ترقية الاستثمار حيث يتكفل المستثمرون المقيمون بها بإنتاج سلع مخصصة للتصدير كما يمكن تصريف بعض منها داخل التراب الوطني شريطة أن ال تتعدى نسبة التصريفات 20% من الإنتاج.

الفرع التاسع–منتدى رؤساء المؤسسات (FCE):[1]

يعتبر منتدى رؤساء المؤسسات (FCE)، منظمة ذات طابع اقتصادي، أنشأت سنة 2000 من طرف مجموعة من رجال الاعمال، هدفه المساهمة في تشجيع المؤسسات الوطنية وكذا الدولية الخاضعة للقانون الجزائري من اجل النهوض بالاقتصاد الوطني وترقية السلعة الوطنية.

يضم المنتدى 4000 رئيس مؤسسة، الذين يمثلون اكثر من 7000 مؤسسة، و هذا حسب احصائيات شهر ماي 2018، مجموع رقم أعمال المنتدى يضاهي 4000 مليار دينار و يشغل حوالي 000 400 عامل.

المبحث الثاني: استراتيجيات ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

عملت الجزائر على تبني إستراتيجية وطنية تقوم بمهمة ترقية الصادرات خارج المحروقات لفك عملية الاعتماد على إيرادات البترول وتؤمن المسار التنموي للجزائر مستقلا، وتعتمد هذه الإستراتيجية على عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعملية الخوصصة، وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: إستراتيجية تأهيل الاقتصاد الوطني والمؤسسات

إن التحدي الواجب اتخاذه يتمثل في التغييرات والإجراءات العملية التي يجب وضعها من أجل تنمية القدرات الصناعية والبشرية لرفع التحدي بشأنها.

إن المشاكل التي تواجه الاقتصاد الوطني تتمثل في التأخر المسجل في القطاع الصناعي الذي أصبح عاجزا على تحقيق أي نمو إيجابي من جراء تدني مستوى الإنتاجية، الناتج عن استعماله لوسائل إنتاجية قديمة تم اهتلاكها.

ومن هذا المنطق فإن القطاع الاقتصادي العمومي ضعيف لذا يجب تأهيله، حيث طالبت الجزائر أخذ بعين الاعتبار في مفاوضاتها مع الإتحاد الأوربي [2] .

---

[1] – على الموقع **www.fce.dz/présentation**، 2019/05/25 تاريخ الاطلاع.

[2]– Abdelmadjid Bouzid, **Les années de l'économie**, Alger, ENAG, 1999, P85.

إن غياب إستراتيجية صناعية لدى أصحاب القرار، كما خلص إلى ذلك المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، بالإضافة إلى ضعف القطاع الصناعي أدى إلى تردد المستثمرين الأجانب للاستثمار، و بالتالي فإن الأسباب التي أدت إلى الجمود راجع إلى ضعف الاستثمارات العمومية التي لم تتعدى 4.6 مليار دولار سنة 2000 مما أدى إلى عدم تجسيد مشاريع الشركة و تباطؤ عمليات الخوصصة ، و لعل الإشكالية المطروحة اليوم أمام السلطات العمومية في الأوضاع التي آل إليها القطاع الصناعي العمومي على ضوء الإصلاحات الجارية اليوم، الشيء الذي جعل السلطات العمومية تلجأ على انطلاق المشاريع الاستثمارية الكبرى (السكن، الفلاحة، الأشغال العمومية.....الخ) التي من خلالها ينتعش القطاع الصناعي، بالإضافة إلى تخصيص جزء من مداخيل المحروقات لدعم القطاع الصناعي الذي تراهن عليه الجزائر في إمضائها لعقد مع الإتحاد الأوربي.

إن البرنامج الذي أعديه الحكومة يتشكل من مجموعة الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية المؤسسة و رفع أدائها الاقتصادي و المالي ليكون في نفس المستوى الدولي و يعتمد على مبادرة المؤسسات على إجراء التشخيص الاستراتيجي في مجال المنتجات و الأسواق و يتعداه إلى دراسة المحيط، و يعد صندوق ترقية التنافسية الصناعية بمثابة الركيزة المالية لتمويل أنشطة هذا البرنامج[1] .

الفرع الأول – البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

لقد قامت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصناعات التقليدية الجزائرية بتجسيد برنامج وطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغل أقل من 20 عامل، ولقد حظي بالموفقة من طرف مجلس الحكومة في ديسمبر 2003، ويتم تمويله من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث تقدر الميزانية المخصصة له بـــ 06 مليار دج، ويندرج هذا البرنامج في إطار القانون التوجيهي المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

أولا – أسباب تطبيق البرنامج:

- برنامج التأهيل المعتمد مع الإتحاد الأوربي ،لم يهتم بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،و بالتالي لابد من اعتماد برنامج آخر.
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلعب دورا بالغ الأهمية في الاقتصاد الوطني.
- إن انتهاج الجزائر لسياسة الانفتاح على الأسواق الخارجية و تحرير التجارة و تفكيك الحواجز يحتم عليها إعادة تأهيل هذه المؤسسات.

[1] – ، نجار حياة ، **إشكالية تأهيل المؤسسة الاقتصادية بين العصرنة و العولمة**، نظرة مستقبلية ،الملتقى الدولي حول المؤسسة الاقتصادية و تحديات المناخ الاستثماري الجديد ،كلية الاقتصاد، جامعة ورقلة،2003.

ثانيا–أهداف البرنامج:

1– الاهداف العامة:

- مواجهة متطلبات تحرير المبادلات في السلع و الخدمات بين الإتحاد الأوربي و الجزائر.
- جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على مواكبة التطور في التكنولوجيا وفي الأسواق.

2– الاهداف الخاصة :

- وضع مخطط أعمال لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعداد سياسة وطنية.
- التفاوض حول مخططات و مصادر تمويل البرنامج.
- وضع بنك للمعلومات يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تحسين و تطوير تنافسيتها.

ثالثا – أجهزة البرامج:

1–صندوق ضمان القروض: يهتم بمنح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و يحدد المستوى الادنى للقروض بـ 50 مليون دج.

2–الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يتكفل هذا الصندوق بتمويل نشاطات التأهيل.

الفرع الثاني – البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية:[1]

يسعى البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصناعية التي تشغل أكثر من 20 عاما و الذي تشرف عليه وزارة الصناعية إلى دعم و مرافقة المؤسسات العمومية منها و الخاصة و ذلك بتكييف جميع مكوناته من أنشطة مالية، مصرفية، إدارية، جبائية و اجتماعية و يقدر المبلغ المخصص لتحويل هذا البرنامج بـــ 04 مليار دج يخصص منه مبلغ 02 مليار دج لتأهيل المؤسسات و الباقي لإعادة تأهيل المناطق الصناعية.

أولا – الأهداف العامة لعملية إعادة التأهيل الصناعي:

1– **تكامل داخل القطاع و ما بين القطاعات:** هو الدفع بترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي جاء بوضع قواعد التكامل الأفقي اللازم لبروز نسيج صناعي واسع.

2–ترقية الابتكار: الهدف العام هو إيجاد وسائل تسمح لأداة الإنتاج إن تكون على مستوى من المرونة حتى يكون هناك أفضل توافق مع متطلبات السوق.

[1]– سهام عبد الكريم، **برنامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية**، دراسات اقتصادية، مركز البصيرة، العدد11، 2008، ص85.

3- **ترقية الصادرات:** لتنمية الصادرات خارج المحروقات خصوصا التصرف سواء على هياكل المؤسسات أو على مستوى إجمالي للنظام الاقتصادي المالي.

4- **ترقية القطاع الخاص:** من أجل المساعدة على خلق مناصب شغل و إنعاش الاستثمارات الإنتاجية، و توجيه القطاع الخاص نحو الاستثمار الإنتاجي. وإمكانية مشاركة الخواص والعمال في رأس مال الشركات العمومية.

5- **التخفيض من نفقات الدولة** المرتبطة بالاحتياجات المالية للشراكة العمومية.

6- **تقييم الموارد الطبيعية:** بجب تشجيع تقييم الموارد المالية الموجودة بإثارة اهتمام الرأسمال الأجنبي.

7- **تنمية قطاعات الدعم للصناعة:** يجب تشجيع و توسيع هذا القطاع باعتباره عامل للمنافسة و النجاعة[1].

وهناك أهداف أخرى هي:[2]

- **على مستوى المؤسسة** : يهدف هذا البرنامج إلى تشجيع المؤسسات الصناعية من خلال تدابير مالية معينة إلى تحديث أدوات إنتاجها و الرفع من تنافسيتها.
- **على مستوى المحيط المباشر للمؤسسة:** عن طريق
  - تأهيل المؤسسات و إعادة تأهيل المناطق الصناعية و مناطق النشاطات.
  - دعم وسائل الضبط (القياس و الملكية الصناعية).
  - تطوير الخدمات التكنولوجية للدعم و الاستشارة لفائدة الصناعة.

ثانيا– معايير قبول المؤسسات في برنامج التأهيل :

تتمثل أهمها في ما يلي :

1- المؤسسة تخضع للقانون الجزائري.

2- تنتمي المؤسسة إلى القطاع الإنتاجي الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية.

3- التسجيل في السجل التجاري و رقم التعريف الجبائي لمدة 3 سنوات من النشاط.

4- عدد العمال من 20 فأكثر.

5- تقديم معايير الأداء المالي، المتمثلة في صافي الأصول موجب للسنة الحالية أو السابقة و نتيجة الاستغلال موجبة لسنتين على الأقل من ثلاث سنوات الأخيرة.

[1]- فريد بن يحى ، **الاقتصاد الجزائري، الرهانات وشروط الانضمام إلى OMC**، دار الهدى، الجزائر، 2009، ص78.

[2]- سهام عبد الكريم، مرجع سابق، ص87.

ثالثا– تنفيذ برنامج التأهيل:

يتم تنفيذ البرنامج عن طريق تقديم المساعدات المالية و متابعة استعمالها:

1– منح المساعدات المالية:

تتمثل في:

– المساعدات المالية المتعلقة بتكاليف الدراسة التي تتمثل في 80% من تكلفة الدراسات الإستراتيجية العامة أو المخففة في حدود:

- ✓ 1500000 دج في الحالة الدراسة العامة.
- ✓ 750000 دج في حالة الدراسة المخففة.

– المساعدات المالية المتعلقة بالاستثمارات المادية و اللامادية، فإن الصندوق يقدم 30% كتسبيقات من إجمالي مبلغ المساعدات المحددة بين وزارة الصناعة و المؤسسة المعنية.

– المساعدات المالية المتعلقة بتنفيذ مخطط التأهيل والتي تمثل80% من مبلغ الاستثمارات غير المادة (تكوين، دراسات، برنامج...الخ)، وفي حالة الدراسة العامة تضاف نسبة10% من مبلغ الاستثمارات المادية في حدود 20 مليون دج.

***2–* متابعة برنامج التأهيل الوطني:** عن طريق الأمانة التقنية التي تقوم بالمراقبة الميدانية لإنجاز الاستثمارات و مراقبة المستندات و الفواتير التي تثبت العمليات الاستثمارية.

رابعا– نتائج البرنامج الوطني:

حسب وزارة الصناعة و إعادة الهيكلة فمنذ انطلاق برنامج التأهيل سنة 2001 إلى 2006 تمثلت الحصيلة في:

تقدمت 406 مؤسسة (منها 235 عمومية،171 خاصة) بطلبات الانخراط، منها 290 مؤسسة (155 عمومية و 135 خاصة) تم قبولها من طرف اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية . و لقد وقعت 137 مؤسسة اتفاقيات مع وزارة الصناعة منها:

117 مؤسسة للاستفادة من الإعانات برسم دراسة التشخيص و تنفيذ مختلف عمليات التأهيل المادية و اللامادية أي بعدد إجمالي يبلغ 1844 بمعدل يقارب 16 عملية لكل مؤسسة، 20 مؤسسة استفادت من إعانات مقتصرة على التشخيص.

و يبلغ العدد الإجمالي لعمليات التأهيل 1864 عملية منها 1102 عملية لا مادية.

الفرع الثالث– برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار برنامج الشراكة:

أولا– برنامج ميدا1 (MEDA 1):[1]

من وجهة نظر تنفيذ اتفاقية الشراكة التي تسمح بتكامل أكبر للجزائر في الفضاء الاقتصادي الأوربي، تتميز المساعدة الالية(MEDA) بتغيير التوجهات الاستراتيجية.

و تطمح هذه الأخيرة في المستقبل إلى التحول نحو اقتصاد السوق و تنمية القطاع الخاص وكذلك تعزيز التوازن الاجتماعي و الاقتصادي للبلاد، حيث هذا البرنامج خصص له غلاف مالي 3435 مليون اورو للمساعدات المالية خلال 1996- 2000 إلا أن تنفيذ البرنامج على ارض الواقع لم يتجاوز 850 مليون اورو إضافة إلى اختلاف معدلات توزيع المساعدات بين الدول المعنية بالبرنامج وتم توزيعها كما يلي:

- تسهيل التعديل الهيكلي (125أورو+30).
- ترقية الشركات ص و م PME (57 مليون أورو) المشرع عملي منذ سنة 2000.
- دعم التعديل الهيكلي الصناعي و الخوصصة (38 مليون أورو) مشرع عملي منذ جوان 2001.
- عصرنة القطاع المالي (23 مليون أورو) اتفاق مالي موقع في 2000، مشروع عملي منذ سنتمبر 2001.
- دعم الإصلاحات الاقتصادية و لتعزيز المؤسساتي لاقتصاد السوق.
- تنمية البنى التحتية و الموارد البشرية.

– نتائج البرنامج: تمثلت النتائج المحققة من البرنامج إلى غاية 2006/10/31 كما يلي:

- تقدمت668 مؤسسة صغيرة و متوسطة إلى البرنامج و يمثل هذا العدد نسبة 31% من إجمالي عدد المؤسسات ص وم التي تنشط في القطاع الصناعي و تخص 2147 مؤسسة.
- وتم الدخول الفعلي لـــ 405 مؤسسة ضمن إجراءات التأهيل أي بنسبة 18.9من مؤسسات القطاع الصناعي أما263 مؤسسة فقد تخلت عن البرنامج.
- كما استفادت 41 مؤسسة صغيرة و متوسطة من الحصول على التغطية المالية من الصندوق الوطني لضمان القروض.

[1]– الياس بن ساسي، يوسف قريشي، **المنظومة المالية الأوربية و التعاون الاقتصادي الإقليمي العربي**، الندوة العلمية حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين و تفعيل الشراكة، سطيف، 2004، ص3.

ثانيا– برنامج ميدا 2 (MEDA2) : [1]

وسيلة مالية أساسية للاتحاد الأوروبي من أجل تنفيذ الشراكة الأورو– متوسطية، وهذا البرنامج مخصص لإجراء التعديلات للهياكل الاقتصادية و الاجتماعية و التخفيف من النتائج الناجمة عن التنمية الاقتصادية على الصعيد الاجتماعي و البيئة.

المبلغ المخصص لميدا 2 (2000 – 2006) 5350 مليون أورو، يشمل :

- دعم الانتقال الاقتصادي و لتحقيق منظمة أورو متوسطية للتبادل الحر.
- دعم لأفضل توازن اجتماعي واقتصادي بواسطة تعزيز التعاون في مجال البيئة.
- تعاون الإقليميين عبر الحدود.

وفي إطار هذا البرنامج فقد اختيرت أكثر من 40 مؤسسة مصدرة للاستفادة من مرافقة تقنية خلال سنتين في إطار البرنامج الجزائري الفرنسي لتعزيز هذه المؤسسات المصدرة خارج المحروقات و تمثل هذه المؤسسات عدة قطاعات خاصة بالصناعة.[2]الغذائية و الكيماوية من ضمن 600 مؤسسة على المستوى الوطني التي دخلت في هذا البرنامج الذي بوشر سنة 2008 و الذي سيمول بقيمة 2.5 مليون اورو، أما فيما يخص الشراكة و التصدير خارج المحروقات حسب الخبير بشير مصطفى فان القطاع الخاص أصبح رقما مهما في معادلة الاقتصاد الوطني في ظل الشراكة. حيث أكد أن الإتفاقية لم تعد في صالح الاتحاد الأوربي و ذلك راجع إلى استفادة الكثير من المؤسسات الجزائرية من تصدير منتجاتها بعد الشروع في عمليات التفكيك الجمركي و إلا ما كنا لندخل السوق الأوربية أمام المنافسة الصينية. و بالتالي العيب يعود فينا .[3]

ثالثا– برنامج الجزائر والأمم المتحدة:

وقعت الجزائر على وثيقة مشروع يحمل عنوان دعم تطبيق الاستراتيجية الصناعية و ترقية الاستثمارات بغلاف مالي قيمته 353.768 دولار و تقدر مدة انجازه بـ18 شهر من 2011 – 2012 يندرج في إطار مخطط الأمم المتحدة من أجل التعاون و التنمية 2007 – 2011 و يهدف المشروع إلى تطبيق الاستراتيجية الصناعة كذلك تنويع اقتصادها قصد الحد من تبعيتها للمحروقات.[4] و أضاف مسؤول في وزارة الصناعة إن الجزائر ستخصص 380 مليار دينار أي 4 مليار يورو بين 2011 و 2014 و تحديث حوالي 20 الف شركة صغيرة . حيث تعمل هذه الشركات في قطاعات الصناعة و البناء و الصيد البحري و الخدمات[5].

---

[1]– منير نوري، مرجع سابق، ص 7.

[2] – منير نوري، مرجع سابق، ص7.

[3]– عبد الحكيم بو غرارة، جريدة الشعب بتاريخ 2011/11/20، مقال بعنوان **اتفاق الشراكة مع أوربا ينعش التصدير خارج المحروقات**.

[4]– تاريخ التصفح 04/01/2012 http//www.mae.dz/ma-ar.,story,php/8313688. على الموقع

[5]– تاريخ التصفح 04/01/2012 http//www.echo.hmsalgeria.net/article432,html على الموقع

المطلب الثاني: استراتيجية دعم الخوصصة خلال الفترة (1995–2009)

نتناول في هذا المطلب على واقع سياسة الخوصصة في الجزائر وحصيلتها حتى عام 2009

الفرع الأول – واقع الخوصصة في الجزائر:[1]

بعد أن تم البدء في تنفيذ برنامج الخوصصة، ترتب عن ذلك حل العديد من المؤسسات العمومية و تسريح الآلاف من العمال.

في سنة 1996 استهدف البرنامج 200 مؤسسة عمومية تعمل معظمها في قطاع الخدمات، و تم إنشاء في نهاية 1996 الشركات القابضة التي أعطت دفعا قويا للخوصصة بتكليفها بتسيير رؤوس الأموال التجارية للدولة و تنفيذ عمليات نقل الشركات إلى القطاع الخاص . و بحلول أفريل 1998 كان قد خصخصة أكثر من 800 شركة محلية، إضافة إلى اعتماد برنامج ثاني في اواخر 1997 يشمل الشركات الكبرى يهدف إلى بيع 250 مؤسسة بين 1998 – 1999 . وقد حددت قائمة بـ 1200 مؤسسة قابلة للخوصصة باستثناء ما عرف بالمؤسسات الاستراتيجية. و لكن لم تنجح السلطات العمومية في تسوية أهم الملفات.

وجاءت فكرة الخوصصة بعد الفشل الذريع المسجل على الصعيد الاقتصادي و تفاقم الأزمة الاجتماعية و السياسة التي لم يوجد لها حل وسبب ذلك هدر للمواد المالية نتيجة الوضعية المتدهورة لمؤسسات القطاع العام.[2]

ولذلك بادرت الجزائر إلى سن ترسانة هائلة من القوانين لتطبيق عملية الخوصصة، ففي 26 أوت سنة 1995 ظهرت أول تعليمة تناولت مسألة الخوصصة، تمت فيها المصادقة على عدة نصوص على غرار التعليمة (95 – 12) وقد استحدثت جهازين مكلفين بالخوصصة و هما:

- المجلس الوطني لمساهمات الدولة؛
- المجلس الوطني للخوصصة،

و كان المجلس الأول يضم 14 عضوا برئاسة رئيس الحكومة تتلخص مهامه في إعداد إنجاز برامج الخوصصة، أما المجلس الثاني فكانت مهمته تقييم قدرات المؤسسات الاقتصادية العمومية، على أساس التقارير المنجزة من خبراء مستقلين، و جاءت التعليمة الثانية سنة 1997 و أحدثت عدة تغييرات أهمها:

[1] – كريم النشاشيبي، مرجع سابق، دراسة خاصة ب صندوق النقد الدولي،ص6.

[2] – حميد حميدي، **خوصصة المؤسسات في القانون الجزائري**، ندوة بعنوان الإصلاحات الإقتصادية و السياسية الخوصصة في البلدان العربية، الجزائر، 1991، ص112.

– تشجيع شراء العمال لأسهم الشركات المفلسة، وكان البرنامج الأول للخوصصة يقضي بتنازل الدولة عن 300 مؤسسة عمومية.

– السماح للمالكين الجدد تسديد ما عليهم على مراحل تمتد إلى 10 سنوات كما يسمح للمستفيد الحصول على تخفيضات هامة قد تصل إلى 25% . وقد أوضح رئيس المجلس الوطني للخوصصة في تقرير أصدره يوم 08 ماي 1998، أي أن نسبة نجاح العملية لم تتعدى 25% ،وما يراه الملاحظون أن الخوصصة لم تعرف انطلاقة حقيقة على أرض الواقع هذا راجع إلى:

1- الحالة الأمنية.
2- عدم وجود بنك للمعلومات.
3- مسألة العقار الصناعي.
4 – عدم اقتناع الشريك الاجتماعي (النقابة) بجدوى الخوصصة.
5 – عدم وجود سوق مالي متطور .
6 – البيروقراطية و كثرة الإجراءات الإدارية.

و أهم منافع الخوصصة هي:[1]

1 – الحد من الاحتكار و تحسين نوعية الإنتاج.
2 – تقليص العجز في الموازنة العامة.
3 – تقليل التفاوت الكبير في توزيع الثروة.
4 –تخفيف الديون الخارجية.
5 –تشجيع الاستثمار المحلي و الأجنبي.

الفرع الثاني – حصيلة الخوصصة وتقيمها:

حسب هذا الاتجاه فإن مسار الجزائر في الخوصصة عرف تقدما جيدا و كشف عن أداءات مشجعة في عملية التحويل و هي:

– **الخوصصة عن طريق التصفية:** ضمت حوالي 1200 و تمت العملية عن طريق التحويل أو التنازل.

– **استقلالية التسيير:** ضمت أكثر من 1800 مؤسسة عمومية اتخذت من حيث الشكل شركات ذات أسهم.

– **الإمتياز:** عرف هذا النوع أنطلاقة قوية في قطاع المحاجرة و المناجم، وقد تم فتح مناقصة في جوان 2003 تشمل 60 و سمحت هذه العملية توفير 350 مليون دينار للخزينة.

– **عقود الشراكة:** عرفت تطورا كبيرا في قطاع المحروقات، حيث قامت سوناطراك بتوقيع شراكة مع عدة شركات أجنبية.

[1]- ميلود بوعبيد، **الخوصصة و إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**، مذكرة ماجستير غير منشودة، 2006-2007، جامعة باتنة، ص134.

– **الخوصصة من الأسفل**: لقد سمح هذا الشكل ببروز القطاع الخاص و حقق نتائج معتبرة سنة 1998 حيث يقدر PIB خارج المحروقات بـــ73.7% مقارنة بـــ1997 و خلال نفس الفترة قدر الإنتاج الصناعي للقطاع الخاص بـ16.5%من الإنتاج الكلي.

خلال سنة 2000 ارتفع رقم الأعمال بـ 27%، القيمة المضافة 10%، مناصب العمل بـــ 10%، كما بلغ عدد المؤسسات في نفس السنة 14000 مؤسسة، ويبلغ رقم أعمالها الإجمالي 87.5 مليار دج أما في سنة 2002، فكانت حصة القطاع الخاص أكثر من 70% من الإنتاج بمعدل نمو قدره 5% و مساهمته في خلق مناصب العمل بـ 6%

وعلى مستوى القيمة المضافة يهيمن القطاع الخاص في الخدمات بـ 88% مقابل 12% للقطاع العام، 66% في الصناعات الغذائية، 68% في البناء و الأشغال العمومية، 73%في النسيج، 92% في الجلود و الأحذية.[1]

أما بخصوص فروع الأنشطة، كانت حصص السوق في سنة 2003 كما يلي:

– **في الحبوب**: يستحوذ القطاع الخاص على 60% من حصة السوق.

– **في المشروبات**: يشغل القطاع الخاص 100% من حصة السوق من المشروبات الغازية، 60% من العصير.

– **السكر**: يشغل القطاع الخاص 100%، القطاع العام لاشيء.

– **الحليب و مشتقاته**: يستحوذ القطاع الخاص على 92% من حصة.

بالإضافة إلى ذلك، سمحت الخوصصة من الأسفل للقطاع الخاص بالاستثمار في عدة قطاعات: النقل البري، الجوي البحري البنوك، التأمينات، الصناعة التحويلية، الصناعة الغطائية، الخدمات، الصحة، الزراعة، التعليم. كما أن مؤسسات القطاع الخاص ارتفع من 893 179 عام 2001 إلى 637 013 1مؤسسة سنة 2016 ،مما سبق نستخلص أن حصيلة الخوصصة حسب هذا الاتجاه سجلت نتائج إيجابية إلى حد كبير، غير أن القطاعات التي الاستثمار فيها تبقى محدودة، و أن معظم المؤسسات المنجزة تعتبر صغيرة الحجم.[2]

ويبلغ عدد المؤسسات العمومية المعروضة للخوصصة في نهاية 2005 – 1270 مؤسسة اقتصادية، كما يوجد العديد من الملفات التي تم دراستها و الموافقة عليها، إلا أنها لم تتم العملية إلى يومنا هطا وهو راجع إلى وضعية تلك المؤسسات. أما حصيلة الخوصصة الإجمالية من 2001 – 2009 فهي كما يلي:

[1]- ميلود بوعبيد، مرجع سابق، ص135.

[2]-عجة الجيلالي، مرجع السابق ص305.

الجدول رقم(08): عدد المؤسسات العمومية الإقتصادية المخصصة وفقا لكل أسلوب خوصصة في الفترة ما بين 2001– 2009.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	المجموع	النسبة
خوصصة كاملة	0	01	05	07	50	62	68	18	0	211	%45.5
خوصصة جزئية (أكثر من 50%)	0	0	01	02	11	12	07	01	0	34	%7.3
خوصصة جزئية (أقل من 50%)	0	0	0	03	01	01	06	02	0	13	%2.8
التنازل للعاملين	0	0	08	23	29	09	0	07	0	76	%16.4
الشراكة – Joint Venture	05	03	04	10	04	02	09	01	0	38	%8.2
بيع الأصول	01	01	02	13	18	30	20	07	0	92	%19.8
المجموع	06	05	20	58	113	116	110	36	0	464	%100

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع (www.commerce.gov.dz) بتاريخ 2019/05/24

إن استعراض الأرقام الواردة في الجدول السابق تظهر أن عملية الخوصصة بدأت تتراجع منذ سنة 2003 لتتوقف بعد ذلك في سنة 2009، و يرجع المختصون ذلك إلى ما تضمنه قانون المالية التكميلي لسنة 2009، خاصة المادة 58 التي تلغي ضمنيا الخوصصة الكلية لفائدة المستثمرين الأجانب و تسقيفها بـ 51% من رأسمال المؤسسة العمومية المرشحة للخوصصة. و كذلك المادة 62 التي تعطي حق الشفعة للحكومة في شراء حصة المستثمر الأجنبي في المؤسسات العمومية المخصصة، عندما يقرر هذا الأخير بيعها. فعلى الرغم من أن هذه المرحلة عرفت الإنطلاقة الفعلية لسياسة الخوصصة، إلى أن النتائج المحققة لم تكن في مستوى الطموحات التي أعلنت عنها الحكومة. فمن أصل 1200 مؤسسة عمومية اقتصادية مرشحة للخوصصة لم يتم خوصصة إلى نهاية 2008 سوى 464 مؤسسة فقط أي أن البرنامج لم يحقق سوى 39% من الهدف المسطر. في نفس السياق، تشير وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وترقية الإستثمار (سابقا) في تقاريرها لسنة 2010 إلى أنه من بين 464 مؤسسة عمومية مخوصصة المشار إليها أعلا، 23% بيعت للمستثمرين الأجانب و 77% للمستثمرين الخواص الجزائريين، كما يبين الجدول التالي توزيع المؤسسات العمومية المخوصصة حسب القطاعات الاقتصادية على النحو التالي:

الجدول رقم(09): توزيع المؤسسات العمومية المخوصصة حسب القطاعات الاقتصادية في الفترة ما بين 2001– 2009

القطاعات الاقتصادية	العدد المؤسسات	النسبة
البناء و الأشغال العمومية	116	%25
التجارة و التوزيع	102	%22
الصناعات الغذائية	84	%18
الخدمات و الفندقة	74	%16
الصناعة	60	%13
الطاقة و المناجم	19	%04
الكيمياء و الصيدلة	09	%02
المجموع	464	%100

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الموقع (www.commerce.gov.dz) بتاريخ 2019/05/24

الاستنتاج الذي يمكن التوصل إليه من خلال تحليل الأرقام السابقة هو أن المستثمرين، بشكل عام استهدفوا بالدرجة الأولى المؤسسات العمومية التي تنتمي إلى تلك القطاعات التي لا تتطلب استثمارات كبيرة تحقق قيمة مضافة في الأجل القصير و المتوسط، و تتمثل في مؤسسات قطاعي التجارة و التوزيع، و البناء و الأشغال العمومية. كذلك فإن احتلال مؤسسات قطاع البناء و الأشغال العمومية المرتبة الأولى ضمن المؤسسات العمومية المخوصصة رجع بالأساس إلى اهتمام المستثمرين المحليين و الأجانب بهذا القطاع على وجه خاص.

و يكمن السبب في أن السياسة الاقتصادية للجزائر في هذه الفترة ركزت على القطاع و خصصت له استثمارات ضخمة سواء لقطاع السكن (مشروع بناء مليوني سكن) أو الأشغال العمومية (الطريق السيار والطرق الوطنية، الموانئ المسجد الأعظم).

الفرع الثالث– مرحلة التراجع عن الخوصصة و عودة هيمنة الدولة على المجريات الاقتصادية(2009–2014):

إن تتبع مختلف القرارات و الأحداث الاقتصادية التي ميزت هذه المرحلة، يجعلنا نشكك في جدية و رغبة السلطات السياسية في إجراء تحول جدري و عميق في أساليب تسيير الاقتصاد الجزائري، و الوصول لتحرير فعلي للاقتصاد الوطني و الانتقال إلى اقتصاد السوق. للتذكير فإن هذه المرحلة عرفت تحسنا كبيرا في الوضعية المالية للجزائر نتيجة لارتفاع سعر المحروقات الذي يمثل المورد الأساسي لمداخيل الدولة بالعملة الصعبة ، هذا التحسن مكن الجزائر من تسديد المسبق لديونها الخارجية مما جعلها في مأمن من الضغط الذي كانت تمارسه غليها المؤسسات المالية الدولية منذ اعادة جدولة ديونها الخارجية في سنة 1994 .فالقرارات التي اتخذتها السلطات خلال هذه المرحلة بشأن استرجاع بعض

المؤسسات العمومية المخوصصة ، بإستعمال حق الشفعة ، دليل واضح على ذلك ،ووصفها العارفون بالشؤون الاقتصادية "**بعمليات تأميم** مقنعة "و أهم المؤسسات العمومية من العيار الثقيل التي تعرضت إلى هذا الإجراء، هي:

- ***مركب الحجار للحديد و الصلب بعنابة***، مؤسسة **Arcelor–Mittal** .
- ***مؤسسة هياكل العربات الصناعية*** **BTK TIARET** .
- ***مؤسسة الاتصالات أوراسكوم تلكوم (جيزي)*** **Orascom Telecom** (**Djezzy**) .
- ***مؤسسة طونيك أمبلاج*** **Société TONIC emballage** .

يتضح مما سبق أن سياسة الخوصصة في الجزائر، منذ انطلاقها سنة 1994 و إلى غاية اليوم، لم تحقق النتائج المنتظرة منها على الرغم من ترسانة القوانين و التصريحات المتكررة المعلنة من قبل السلطات السياسية. فبرغم من حل و خوصصة عدد من المؤسسات العمومية الاقتصادية الوطنية و المحلية، مازال معظمها قائما و يعاني من مشاكل مالية رهيبة تستدعي في كل مرة تدخل الدولة من خلال برنامج التطهير المالي التي تكلف خزينة الدولة مبالغ طائلة دون جدوى . فالمؤسسات المعنية بالتطهير المالي سرعان ما تعود مجددا لوضعيتها الكارثية السابقة . لكن في المقابل فشل سياسة الخوصصة بالمفهوم الضيق و التي تقوم على مبدأ "نقل الملكية"، أي نقل ملكية المؤسسة العمومية من ملكية الدولة إلى ملكية القطاع الخاص كليا أو جزئيا، يلاحظ من خلال الأرقام و الإحصاءات المتاحة أنه حصل تطور كبير في دور القطاع الخاص الذي أصبح يحتكر النشاط في بعض القطاعات الاقتصادية و هو ما أصبح يعرف بمصطلح " **الخوصصة من الأسفل**"، السبب في ذلك مرده إلى الاجراءات التي اتخذتها الحكومة لفتح المجال أمام القطاع الخاص و التسهيلات الممنوحة.

المطلب الثالث: استراتيجية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

أصبح موضوع الاستثمار الأجنبي بالدول النامية موضع اهتمام الخبراء و المؤسسات و لهذا قدمت له العديد من الحوافز و يمكن تصنيفها بصفة عامة إلى:

- **حوافز تمويلية:** تتمثل في تقديم تسهيلات للحصول على قروض. و المساعدات المالية لإجراء البحوث و الدراسات لإقامة المشاريع.[1]
- **حوافز مالية:**تتمثل في الإعفاءات من الضرائب، الضمانات، القروض الداعمة الاستثناءات من المرسوم الاسترداد على المواد الخام و التدخلات الوسيطية و السلع الرأسمالية و ضرائب التصدير.
- **حوافز غير مباشرة:** تتمثل في تزويد الشركات بالأراضي أو منحها مركزا احتكاريا بالإضافة إلى إعفائها أحيانا من تطبيق قوانين العمل السائدة و المعمول بها في المشروعات الوطنية.[2]

[1] – بولعيد بعلوج، **العولمة المالية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدولة النامية**، الملتقى الدولي حول العولمة المالية، عنابة، 2004، ص6.

[2] – محمد زيدان، **الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة الإنتقال**، مجلة اقتصادية شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد2004/1 ، ص112، 120.

الفرع الأول– عرض الإطار التشريعي لترقية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:[1]

أولا–القوانين:

1– قانون النقد و القرض لسنة 1990:أعطى هذا القانون إصلاحات جزئية للاستثمار جزئية الأجنبي المباشر وهي:

– في المجال المالي: الترخيص بفتح مكاتب للتمثيل أو فروع في الجزائر للبنوك و المؤسسات المالية الأجنبية و كذا بالمساهمات الأجنبية في البنوك و المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري.

– في المجال الاستثماري: يرخص للمقيمين وغير المقيمين بالحرية الكاملة للقيام بالشراكة أو الاستثمار المباشر و التحويل رؤوس الأموال بين الجزائر و الخارج لتمويل مشاريع اقتصادية.

2– المرسوم التشريعي رقم 12/93: يحدد هذا المرسوم النظام الذي يطبق على الاستثمارات الأجنبية و الوطنية فيما يتعلق بالأنشطة الاقتصادية الخاصة بالإنتاج.

***3*– الأمر رقم 03/01** المؤرخ في أوت سنة 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الذي جاء بتغيرات كثيرة أهمها:

- النظام التحفيزي.
- إنشاء الوكالة الوطنية للاستثمار ANDI .
- حل إشكالية العقار الصناعي.
- إنشاء صندوق دعم الاستثمار.
- المجلس الوطني للاستثمار.

4– القانون التوجيهي: لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 18/10 الصادر في ديسمبر 2001 المتعلق بتشخيص و دراسة القطاع.

5– الامتيازات الجبائية: تتمثل في الإعفاءات من ضريبة نقل الملكية و الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع الداخلة في انجاز الاستثمار و تطبيق نسبة مخفضة في مجال الرسوم الجمركية ،و الإعفاء من سنتين إلى 5 سنوات من الضريبة على الأرباح الشركات. و تطبيق نسبة مخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها[2].

ثانيا– ضمانات الاستثمار:

[1]– عبد الرحمان تومي، **واقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر،دراسات اقتصادية**، مركز البصيرة، العدد2006/08،ص112 ، 116.

[2]–كمال عليوش قربوع ، **قانون الاستثمارات في الجزائر**، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999،ص13.

يتم معاملة المستثمر المحلي أو الأجنبي باعتباره شخصا طبيعيا أو معنويا بنفس الحقوق و الإلتزامات الخاصة بالاستثمار وفقا للمادة 14 و لا يجوز الاستلاء على المشاريع بأمر إداري و كذلك في حالة المصادرة ينبغي التعويض للمستثمر و تم انجاز شباك موحد يحوي كل الإدارات . كما يمكن تحويل رؤوس الأموال في الجزاءر طبقا للمادة 31 من الأمر 01-03. وكذلك تم اعتماد الأمر رقم 05-03 الصادر في 06 جوان 2005 المتعلق بالاستثمارات الأجنبية و يحدد كيفيات تحويل الأرباح و الفوائد و النواتج في حالة التنازل أو التصفية للاستثمارات.[1]

ثالثا – الإقرار الجزائري بالتحكيم الدولي:

لابد من العودة إلى النصوص القانونية الدولة في حالة النزاعات ذات صلة بالاستثمار الدولي و خاصة إذا بدأنا فعليا في شراكة أوروبية و إنتهاء بالتحضير بالدخول إلى OMC.[2]

إذا ما ينظر ما ينتظر من الاستثمار الأجنبي هو تمويل الإقتصاد الوطني و توفير العملة الصعبة على مستوى ميزان المدفوعات . أي الحصول على العملة الصعبة عن طريق التصدير.[3]

إن تخلي الحكومة على الأنشطة الأجنبية عن طريق الخوصصة و خاصة بتطبيق قانون المالية التكميلي لعام 1994 و تم فيه إلغاء احتكار الدولة لسوق التأمين و تعديل قانون الاستثمار فيما يخص المشاركة الأجنبية في رأسمال البنوك، و ذلك من أجل تحسين المناخ الاستثماري و فتح الاقتصاد للمنافسة الأجنبية.[4]

الفرع الثاني –تطورالاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:[5]

أكدت تجربة الجزائر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بأن الجزائر خطت خطوات مهمة و قطعت أشواطا كبيرة في طريق تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لاستقطابرؤوس الأموال الأجنبية.

أولا– أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: نوضح ذلك في الجدول الموالي

جدول رقم (10): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2008–2018)

الوحدة: مليار دولار

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
استثمار الأجنبي مباشر	2.64	2.75	2.30	2.57	1.50	1.69	1.50	-0.53	1.64	1.20	0.79

المصدر : البنك العالمي www.banque-mondial تاريخ الاطلاع، 2019/05/24

[1]– دليل الإستثمار في الجزائر، مطبعة حسناوي، ص59.

[2]– عبد الرحمان تومي، مرجع سابق، ص130– 133.

[3]– كمال عليوش قربوع ، مرجع سابق، ص16.

[4]– كريش النشاشيبي و آخرون، مرجع سابق، ص8.

[5]– بلال لوعيل ، **اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي**، 1995– 2007، مجلة اقتصادية، العدد2008/04 ، ص136.

يمثل الجدول تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2008- 2018)، نلاحظ أن سنة2009 سجلات أعلى قيم التدفق الاستثماري الأجنبي المباشر في العشرية الأخيرة بقيمة 2.75 ميار$، لتنخفض بعد ذلك إلى 2.30 مليار $ سنة 2010. وتعاود الارتفاع سنة 2011 إلى 2.57 مليار$، وخلال الثلاثة السنوات (2011- 2012- 2013) تسجل انخفاض بمعدل تقريبيا ثابت. لتأتي سنة 2015 لتسجل عجز بـ (0.53 مليار$) و هذا راجع أساسا إلى إعادة تأسيس عدة شركات من طرف السلطات الجزائرية كانت محسوبة على المستثمر الأجنبي و نذكر منها:

- BTR: هياكل العربات الصناعية بتيارت .

- ARLELO METAZ: مركب الحجار عنابة .

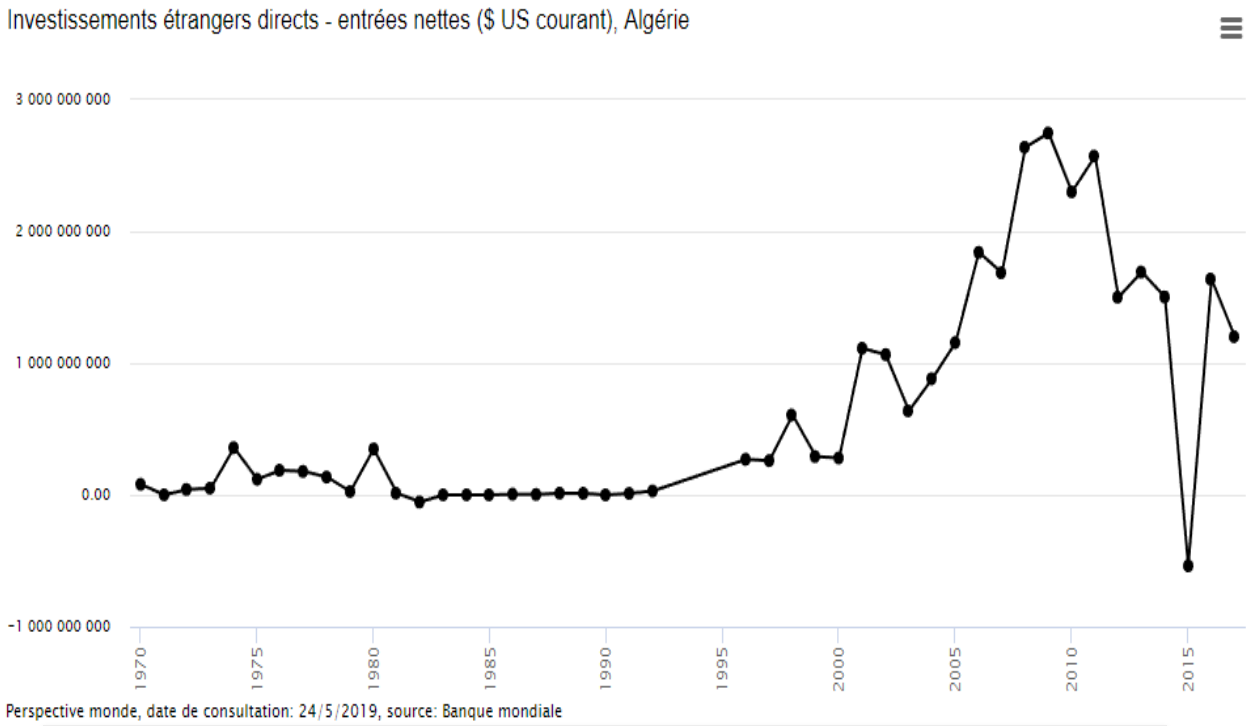
- DJEEZY :Orascome Telecome .

لتعود تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية للارتفاع سنة 2016 (1.64 مليار$) و 2017 (1.2 مليار$) ،نتيجة الاستثمارات التي قامت بها مجموعة الاتصالات الصينية هواوي و الجنوب كورية سامسونغ التي فتحت مصنعها الأول في لتركيب الهواتف النقالة في الجزائر، ليسجل سنة 2018 انخفاض قدر بـ 0.79 مليار$.

تبقى هذه القيم ضئيلة بالنظر إلى الإمكانيات المتوفرة في الجزائر من سوق للاستهلاك، سوق العمل، سوق المواد الأولية. وهذا رغم الأهمية الاستراتيجية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال العلاقات الاقتصادية بين الدول.

و لرؤية أكثر شمولية عن تطور الاستثمار الأجنبي في الجزائر نعرض الشكل التالي:

الشكل رقم(4) : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من 1970 حتى 2018



المصدر : البنك العالمي www.banque-mondial تاريخ الاطلاع، 2019/05/24

في مجموع الفترة بين 1970 – 2018 نسجل معدل سنوي حوالي 0.62 مليار$ أي بتطور قدر ب 1399% من أول سنة 1970 إلى سنة 2018، و في سنة 2009 نسجل أكبر قيمة للتدفق (2.75) مليار$، أما في سنة 2015 تسجل أصغر قيمة بـ (0.53 –) مليار دولار.

من خلال الشكل نلاحظ أن الإنطلاقة الفعلية للإستثمارات الأجنبية في الجزائر و إن كانت ضئيلة بدأت مع سنة 2001 أي مع 2001/08/20 الذي فتح الباب للمؤسسات الأجنبية للإستثمار في الجزائر، و هذا ما تطرقنا إليه سابقا في الإطار التشريعي لترقية الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

ثانيا: تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، حسب القطاعات و المناطق المستثمرة خلال الفترة (2002-2017)

1- حسب القطاعات:

جدول رقم(11): تقسيم المشاريع الإستثمارية الأجنبية المصرح بها حسب قطاع النشاط خلال الفترة (2002- 2017)

القطاع	عدد المشاريع	النسبة (%)	المبلغ(مليون) دج	النسبة (%)
الزراعة	13	%1.44	5768	%0.23
البناء و الأشغال العمومية	142	%15.76	82593	%3.28
الصناعة	558	%61.93	2050277	%81.37
الصحة	6	%0.67	13572	%0.54
النقل	26	%2.89	18966	%0.75
السياحة	19	%2.11	128134	%5.09
الخدمات	136	%15.09	130980	%5.20
الإتصالات السلكية و اللاسلكية	1	%0.11	89441	%3.55
المجموع	901		2519831	%100

المصدر : البنك العالمي www.andi.dz/edexphp/declacement-investissement

تاريخ الاطلاع، 2019/05/16

من خلال الجدول نلاحظ ما يلي:

أ- الاستثمار في قطاع الصناعة:

يعد قطاع الصناعة أهم قطاع استحوذ على معظم الاستثمارات الأجنبية في الجزائر خلال الفترة (2002 – 2007) حيث تم التصريح بـ558 مشروع استثماري أجنبي بقيمة 2050277 مليون دينار جزائري نسبته بـ 81.37% من إجمالي التدفقات المصرح بها، و من بين الصناعات التي تم الاستثمار فيها مجال السكك الحديدية التي تتولاه المجموعة الأمريكية (جنرال موتورز) و صناعة الأغذية التي عرفت انتعاشا كبيرا بدخول شركة (دانون) إلى السوق الجزائري ومن أبرز المشاريع التي أبرمتها الجزائر مؤخرا في مجال الصناعات الثقيلة نجد المشروع الجزائري الألماني لإنتاج المركبات العسكرية من نوع "مرسيدس" ، بالإضافة إلى مشروع مصنع السيارات "رونو-الجزائر" بالشراكة مع الشركة الوطنية لإنتاج السيارات و مشروع إنتاج الحديد و الفولاذ مع الشريك القطري.

ب- الاستثمارات في قطاع البناء و الأشغال العمومية:

إحتل قطاع البناء و الأشغال العمومية المرتبة الثانية بعد القطاع الصناعي في إستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشر حيث تم التصريحب142مشروع بقيمة 82593 مليون دينار بنسبة 3.28% من إجمالي الاستثمارات المصرح بها و يحتوي هذا القطاع على فرص و مجالات استثمار عديدة في المشاريع التنموية الكبرى كطريق سيار شرق غرب، و مشاريع الاسكان.

ج- الاستثمار في قطاع الفلاحة: يعاني قطاع الفلاحة تهميش حيث لم يستقطب سوى 13 مشروع بمبلغ5768 مليون دينار جزائري قدرت بـ0.23% من إجمالي التدفقات المصرح بها بالرغم من إمكانيات المتاحة في الجزائر في هذا المجال و يرجع هذاإلى ضعف الحوافز القانونية و المتعلقة بالمردودية.

د- قطاع الاتصالات: حيث تم التصريح بمشروع واحد بمبلغ 89.441 مليون دينار جزائري قدرت نسبة بـ3.55% من إجمالي التدفقات المصرح بها ومن أهم الشركات المستثمرة في هذا القطاع "الشركة القطرية أوريدو".

هـ- القطاعات الأخرى: لم تقص القطاعات الأخرى كالصحة و النقل و السياحة بالمستويات المرغوبة رغم دورها في الاقتصاد، حيث تم التصريح لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بنقص المشاريع في كل من هذه القطاعات،وهو ما يتطلب من السلطات الحكومية اتخاذ إجراءات و التدابير اللازمة لجعل هذه القطاعات أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2- أهم المناطق المستثمرة في الجزائر:

لقدد تعددت الدول المستثمرة في الجزائر سواء كانت دولا أجنبية أو عربية و الجدول الموالي يوضح أهم الدول المستثمرة في الجزائر خلال فترة (2002-2017) :

جدول رقم(12): تدفق الاستثمار الأجنبي حسب المناطق(2002- 2007)

الإقليم	عدد المشاريع	المبلغ (المليون دج)
أوربا	472	1148208
الإتحاد الأوربي	332	666499
آسيا	114	169732
أمريكا	18	68813
الدول العربية	262	1057257
أستراليا	01	2974396
إفريقيا	06	39686
مشروعات متعدد الجنسيات	28	33160
المجموع	822	2216

المصدر : البنك العالمي www.andi.dz/edexphp/declacement-investissement

تاريخ الاطلاع، 2019/05/16

نلاحظ من خلال الجدول أن الدول الأوربية تتصدر قائمة الدول المستثمرة في الجزائر عدد المشاريع خلال (2002-2017) بـ472 مشروع منها 332 تابع لدول الاتحاد الأربي تملك فرنسا العدد الأكبر منها تليها كل إيطاليا وإسبانيا ، و تأتي الدول العربية في المرتبة الثانية262 مشروع ثم الدول الأسيوية بـ 114 مشروع ومن أهمها الصين و اليابان ، و أمريكا بـ18 مشروع. إفريقيا بـ6 مشاريع. أما أستراليا تحتل المرتبة الأخيرة بمشروع واحد أما من حيث قيمة الاستثمار 114820 مليون دينار جزائري منه 666499 مليون جزائري مصدرها دول الإتحاد الأروبي.

المبحث الثالث: واقع التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر(2008-2018)

نتطرق في هذا المبحث إلى التركيب السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات وكذا تطورها خلال السنوات الأخيرة ومن ثمة نحاول تقييم مدى نجاعة خطة تحرير التجارة الخارجية على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المطلب الأول: هيكل التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات

نستعرض في هذا المطلب التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات وذلك من خلال دراسة تحليلية للجدول التالي:

جدول رقم (13): التركيب السلعي لصادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات (2008-2018)

الوحدة:مليون دولار

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	مجموع	نسبة
الأغذية	119	113	315	355	315	402	323	235	327	349	373	3226	%14.81
مواد خام	334	170	91	161	168	109	109	106	84	73	92	1500	%06.89
منتجات 2/1مصنعة	1384	692	1056	1496	1527	1458	2121	1597	1321	1410	2242	16304	%74.87
سلع و معدات صناعية	67	42	30	35	32	28	16	19	54	78	90	491	%02.25
سلع استهلاكية	32	49	30	15	19	17	11	11	19	20	33	256	%1.18
المجموع	1936	1066	1525	2062	2061	2014	2580	1968	1805	1930	2830	**2177**	**%100**

المصدر : الجمارك الجزائرية www.douane.gov.dz تاريخ الاطلاع، 2019/05/24

وفقا لما جاء في الجدول تأتي في المرتبة الأولى من حيث التصدير المنتوجات نصف المصنعة وتتمثل هذه المنتجات أساسا في الزيوت ومشتقاتها الاخرى، وقد عرفت هذه الصادرات انتعاشا متزايدا، غير أننا لاحظنا استثناء في سنة 2009 أين سجلنا أدنى قيمة ب 692 مليون دولار، تعود للارتفاع في السنوات الثلاثة الموالية وتصل إلى 1527مليون دولار سنة ، 2012 لتتخطى حاجز 2121 مليون دولار سنة 2014 لتبقى بعدها في انخفاض إلى غاية 2018 أين سجلنا أعلى قيمة تصديرية لها ب 2242 مليون دولار والسبب في ذلك يعود إلى أن نمو تصدير هذه المنتجات متعلق بنمو الصادرات النفطية، وفي المرتبة الثانية تأتي المنتجات الغذائية وتتمثل أساسا في التمور الخضر والخمور وذلك راجع لارتفاع الانتاج المحلي بفضل جهود الدولة للارتقاء بالنشاط الفلاحي من جهة واقتناع المواطن بضرورة إيجاد بدائل للنهوض بالاقتصاد الوطني بعيدا عن البترول والغاز.

وسجلت قيمة الصادرات الغذائية تطورا بطيئا مقارنة بنظيرتها المنتجات نصف المصنعة،حيث نلاحظ أن القفزة النوعية التي سجلتها كانت ابتداء من سنة 2010 ب 315 مليون دولار للتناقص بعدها نظرا للظروف الطبيعية إلى أن تصل إلى 373 مليون دولار سنة 2018.

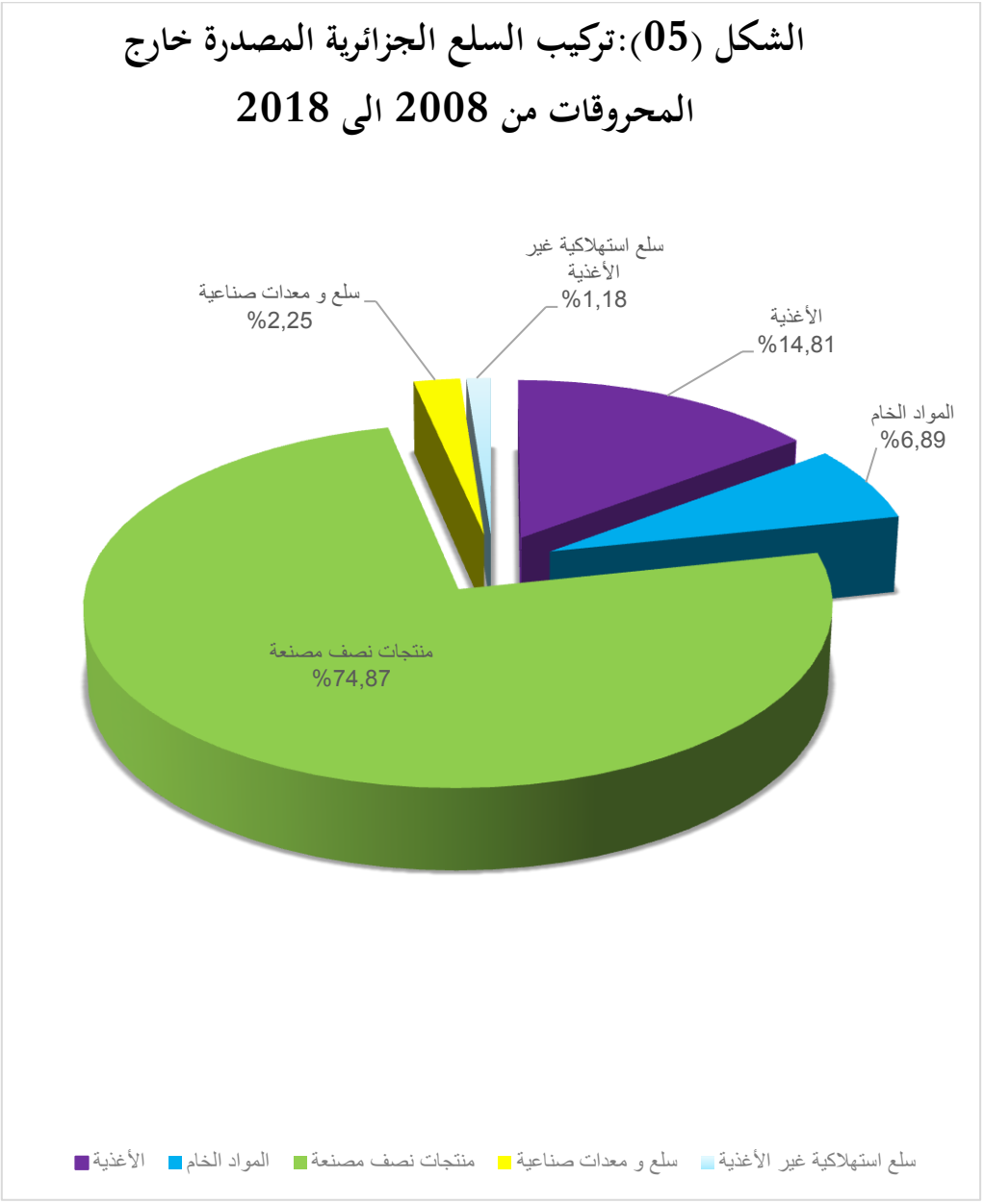
وفي المرتبة الثالثة تأتي المنتجات الخام، وتتمثل في الفوسفات، نفايات الحديد، الزنك والنحاس وتعتبر هذه الصادرات ثروة معدنية هامة تزخر بها الجزائر غير أنها لم تستغل إلى يومنا هذا استغلالا حقيقيا حيث ومن خلال ملاحظتنا للجدول يظهر جليا تدهور قيمة صادراتها بحيث سجلنا 334مليون دولار سنة 2008 ثم انخفض تصديرها إلى 73مليون دولار سنة 2017وهي أدنى قيمة مسجلة لها في العشرية الأخيرة لترتفع قيمة تصديرها ارتفاعا طفيفا سنة 2018 ب 92مليون دولار.

في المرتبة الرابعة تأتي السلع والمعدات الصناعية وتتمثل في منتجات التجهيز، الوسائل المستعملة في البناء ولأشغال العمومية والصحة، وعرفت قيمة صادراتها انخفاضا من 67 مليون دولار سنة 2008 إلى 19 مليون دولار سنة 2014، لتعود للارتفاع بعدها وتصل إلى 90 مليون دولار سنة 2018 وهي أعلى قيمة مسجلة لها في العشرية الأخيرة.

وفي المرتبة الأخيرة تأتي السلع الإستهلاكية غير الغذائية مثل الإسمنت والفلين حيث وعلى مر عشر سنوات تدهورا في قيمتها حيث وبعد تسجيل 49 مليون دولار سنة 2009 سجلنا أدنى مستوى لها سنة 2014 ب 11 مليون دولار لتعود للارتفاع نسبيا حتى تصل إلى 33مليون دولار سنة 2018.

و من أجل رؤية أكثر وضوح وشمولية تم تمثيل المعطيات السابقة في الشكل التالي:

الشكل (05):تركيب السلع الجزائرية المصدرة خارج المحروقات من 2008 الى 2018



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (13)

من خلال الشكل يظهر جليا هيمنة المنتجات نصف المصنعة التي لها علاقة بالمحروقات، على الصادرات الجزائرية للعشرية الأخيرة خارج المحروقات.

ترتبط الجزائر مع العالم الخارجي وفق معاملات ذات طابع اقتصادي والهدف من ذلك معرفة مدى الإعتماد على دولة واحدة أو تكتل اقتصادي واحد في تسويق المنتجات الجزائرية نحو الأسواق الأجنبية .

إن الفائدة التسويقية من دراسة النمط الجغرافي للصادرات هي إجراء التصنيف المبدئي للدول التي تشكل فرصا سوقية من حيث التقارب الجغرافي والثقافي والذي يسمح للمؤسسات الجزائرية خاصة الصغيرة والمتوسطة في مواجهة الاحتياجات المختلفة لكل سوق.

ولدراسة النمط الجغرافي للتجارة الخارجية في شقه المتعلق بالتصدير يبين الجدول التالي أهم الشركاء المستوردين من الجزائر خارج المحروقات:

جدول رقم (14) : أهم الشركاء الاقتصاديين مع الجزائر في مجال التصدير خارج المحروقات (2008-2018)

الوحدة: مليون دولار

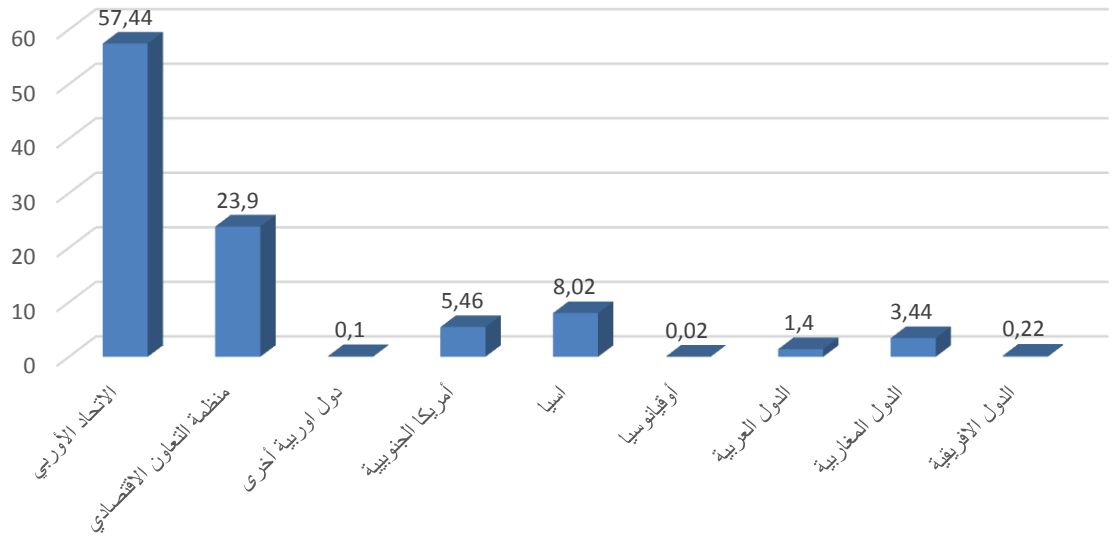
البيان	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	مجموع	نسبة
الاتحاد الأوربي	1006.99	546.89	748.67	1046.78	1141.31	1279.46	1656.57	1304.28	1035.23	1118.05	1626.05	12510.28	%57.44
م.ت.إقتصادي	698.59	361.50	542.02	675.06	574.40	378.47	424.38	300.18	417.5	354.56	477.76	5204.42	%23.90
دول أوربية أخرى	0.24	0.17	0.27	2.86	1.03	1.63	4.02	2.11	4.81	2.19	2.75	22.08	%0.10
أمريكا الجنوبية	70.19	43.42	70.03	119.81	121.25	99.53	130.59	95.54	116.80	138.75	182.86	1188.77	%5.46
اسيا	91.92	78.31	109.11	145.01	134.30	145.59	207.59	136.75	132.07	197.16	367.84	1745.65	%8.02
اوقيانوسيا	0	0	0	1.15	0	0	0	4.03	0	0	0	5.18	%0.02
الدول العربية	19.46	13.30	18.55	22.73	27.47	24.70	26.59	32.47	25.01	43.82	48.94	303.04	%1.40
الدول مغاربية	39.7	20.21	34.24	44.5	59.45	81.80	125.75	87.99	70.51	69.82	114.73	748.70	%3.44
الدول الافريقية	8.91	2.20	2.11	4.10	1.79	2.82	4.51	4.65	3.07	5.65	9.07	48.88	%0.22
المجموع	1936	1066	1525	2062	2061	2014	2580	1968	1805	1930	2830	**21777**	**%100**

المصدر : الجمارك الجزائرية www.douane.gov.dz تاريخ الاطلاع، 2019/05/24

من خلال الجدول يتبين لنا أن المتعامل الأساسي مع الجزائر في مجال الصادرات خارج المحروقات في العشرية الأخيرة هم دول الاتحاد الأوروبي بنسبة 57.44% أي حوالي 12510.28مليون دولار، ثم تليها في المرتبة الثانية دول منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية (OCDE) بنسبة 23.90 % أي ما يعادل 5 204.42 مليون دولار ،ويمكن تفسير ذلك بالعلاقة التاريخية والقرب الجغرافي، ثم تأتي في المرتبة الثالثة والرابعة تواليا: آسيا ب 18.02 % (1 745.65مليون دولار) وأمريكا الجنوبية 5.46 % (1 188.77مليون دولار) ،ومما يشد الانتباه فعلا هو نسبة الدول المغاربية التي تقدر ب 3.44 % (748.7مليون دولار) فبالرغم من القرب الجغرافي والتقارب الثقافي والديني إلا أن المبادلات مع الدول المغاربية هشة للغاية تليها الدول العربية ب 1.4% (303.04مليون دولار) ثم في المراتب الأخيرة الدول الإفريقية واوقيانوسيا (OCEANIE) التي لا تتعدى نسبتها 0.2 %.

ومن أجل إعطاء شكلا مرئيا للإحصائيات ارتأيت أن أوضح معطيات الجدول في المخطط التالي:

الشكل (06): أهم الشركاء الاقتصاديين في مجال التصدير خارج المحروقات من 2008 الى 2018



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (14)

من خلال الشكل يظهر جليا أن أهم زبائن الجزائر في مجال التصدير خارج المحروقات هم الدول الأوربية، كما يتبين لنا ضعف التعاملات الاقتصادية مع دول الجوار و الدول العربية.

المطلب الثاني: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2008– 2018)

من خلال هذا المطلب نحاول دراسة مدى تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات في الفترة الممتدة من 2008 إلى 2018، وذلك بالاعتماد على مقارنة نسبة هذه الصادرات مع نسبة الصادرات الإجمالية للجزائر خلال نفس الفترة.

إن الهدف من هذه المقارنة هو توضيح وترجمة حجم الصادرات خارج المحروقات إلى أرقام حتى يتسنى لنا معرفة مدى تأثيرها على الإقتصاد الوطني.

و الجدول الموضح أدناه يترجم لنا بالأرقام ما سلف ذكره:

جدول رقم (15): تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مقارنة بالصادرات الإجمالية (2008– 2018)

الوحدة: مليون دولار

البيان		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
صادرات المحروقات	القيمة	77361	44128	55527	71428	69805	62960	60304	32700	28221	33261	38338
	النسبة	97.56	97.64	97.32	97.19	97.13	96.90	95.90	94.32	93.99	94.52	93.12
الصادرات خارج المحروقات	القيمة	1936	1066	1525	2062	2061	2014	2580	1968	1805	1930	2830
	النسبة	2.44	2.36	2.68	2.81	2.87	3.1	4.1	5.68	6.01	5.48	6.88
مجموع الصادرات		**79297**	**45194**	**57052**	**73490**	**71866**	**64974**	**62884**	**34668**	**30026**	**35191**	**41168**

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات www.douane.gov.dz

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة الممتدة من 2008إلى 2018 عرف تذبذبا ، فبعد تسجيل أعلى مستوى له سنة 2008 ب 79297 مليون دولار انخفض إلى 57052 سنة 2010، ليعود ويرتفع مجددا سنة 2011إلى 73490 مليون دولار لكن هذا الارتفاع لم يدم طويلا حيث نلاحظ أنه سرعان ما يتدنى عبر السنوات ليصل إلى أدنى مستوى له سنة 2016 ب 30026 مليون دولار ، ليعود ويرتفع تدريجيا ليصل سنة 2018 إلى 41168 مليون دولار.

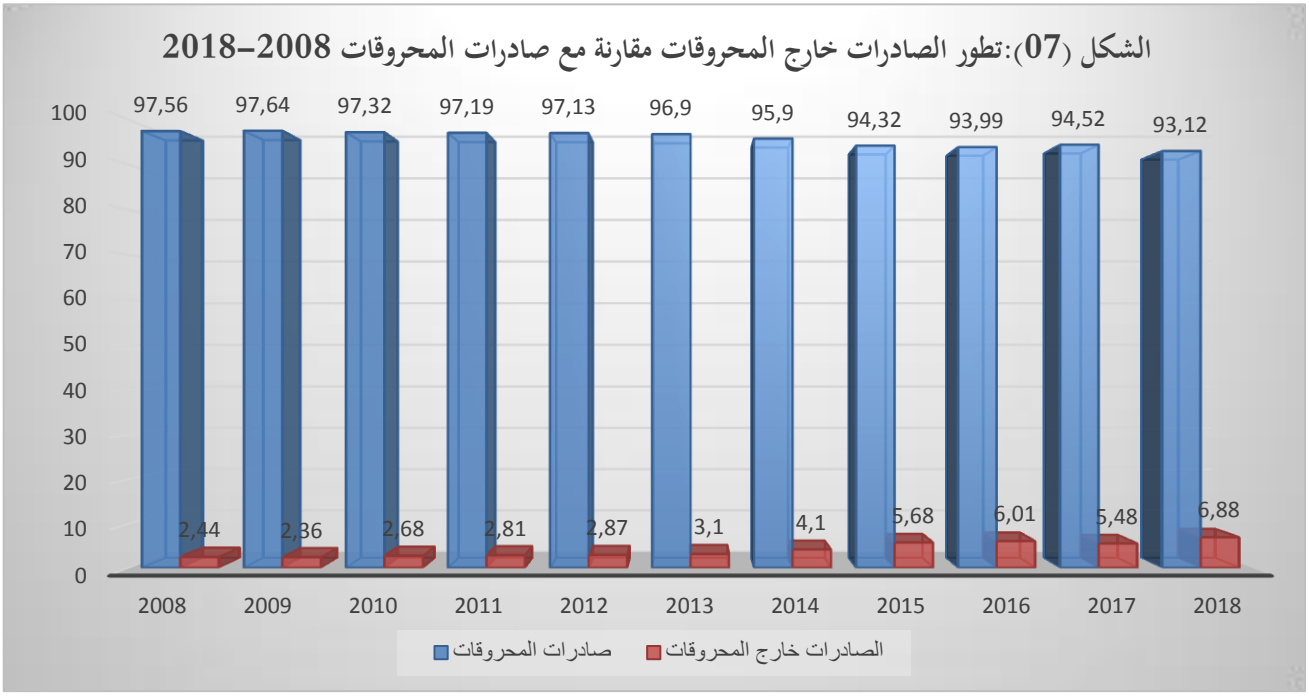
الجدير بالذكر والملفت للانتباه هو أن نسبة الصادرات خارج المحروقات لا تتعدى 7% من إجمالي صادرات الجزائر، حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2018 ب 6.88% أي حوالي 2830مليون دولار.

إن الملاحظ للجدول أعلاه يستنتج أن منحنى الصادرات خارج المحروقات هو منحنى تصاعدي حيث قفز من نسبة 2.44% سنة 2008 إلى نسبة 6.88% سنة 2018 من إجمالي الصادرات.

إذن فالصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات تطورت في العشرية الأخيرة تطورا إيجابيا، لكن ما نعيبه على هذا التطور أنه بطيء فالنسب المسجلة له متواضعة جدا إذا ما قورنت مع نسب الصادرات النفطية.

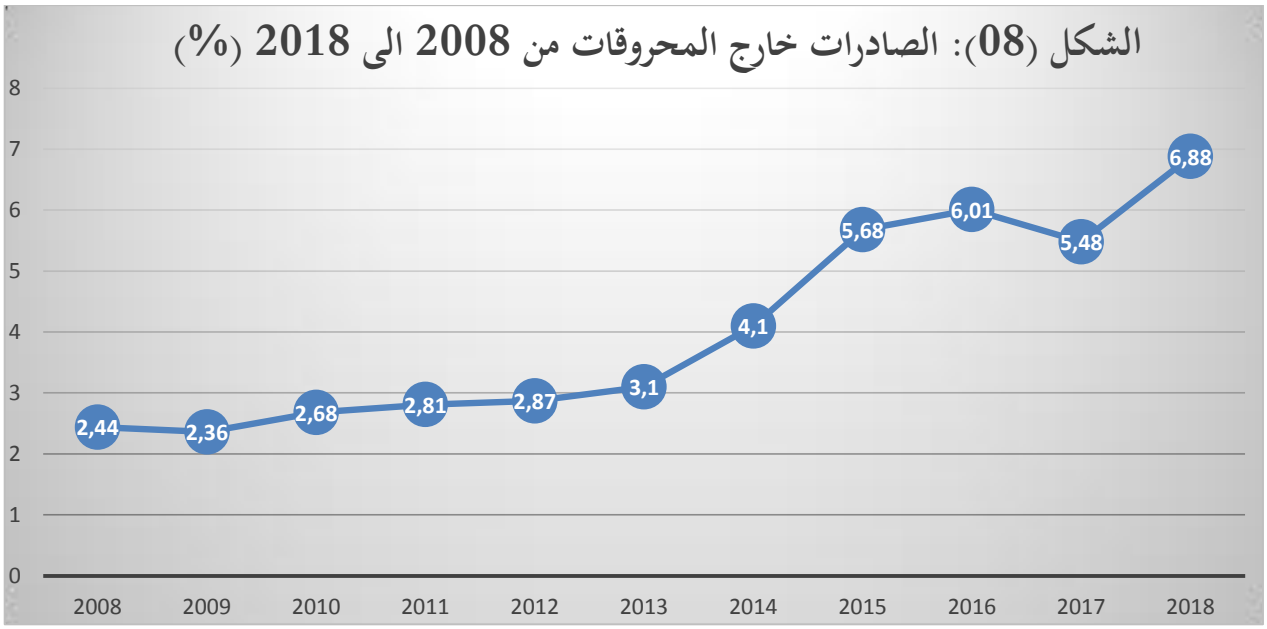
ولتوضيح حجم الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة الممتدة من 2008 إلى 2018 ومقارنتها مع الصادرات الإجمالية، تم وضع الشكل التالي:

الشكل (07):تطور الصادرات خارج المحروقات مقارنة مع صادرات المحروقات 2008-2018

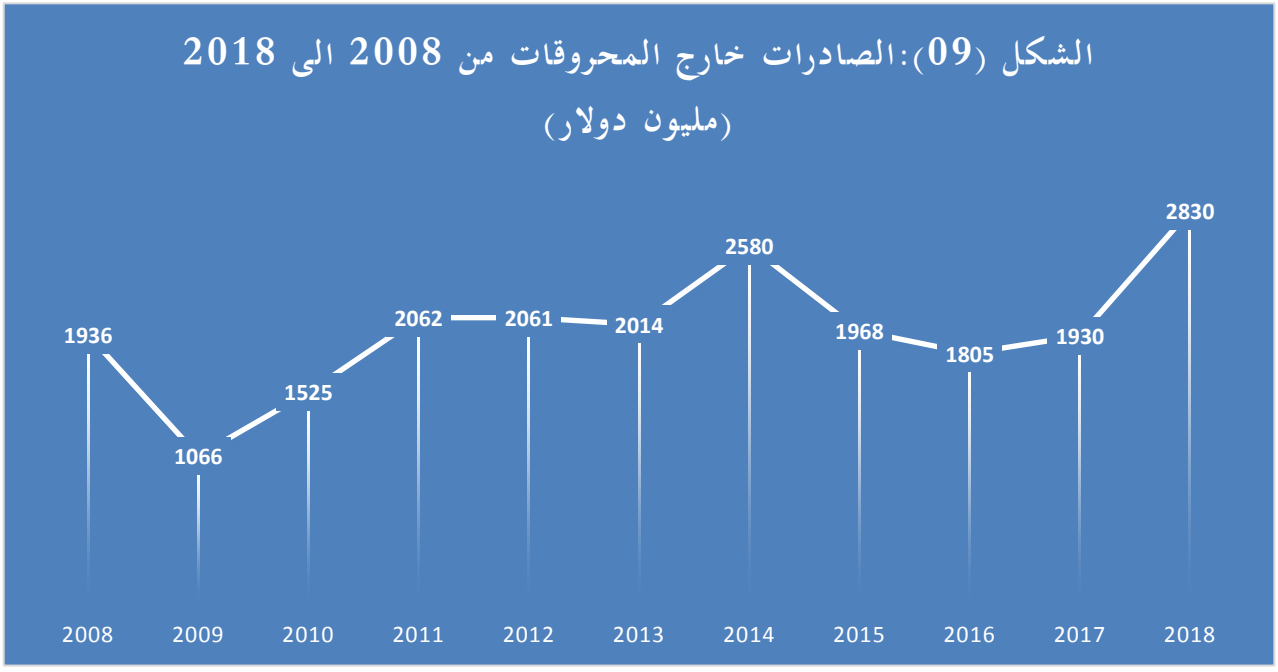


المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (15)

يبين الشكل السابق و بوضوح الأرقام الهزيلة التي تسجلها الصادرات خارج المحروقات مقارنة مع صادرات المحروقات، ولتوضيح تطور الصادرات خارج المحروقات لوحدها نعرض الشكلين التاليين:



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (15)



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (15)

نلاحظ من خلال الشكلين أعلاه أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة الممتدة من 2008 إلى 2018 شهدت ارتفاعا محسوسا من بداية الفترة إلى نهايتها، حيث بلغت أعلى مستوياتها سنة

2018 ب 2830 مليون دولار ونلاحظ تراجع نسبتها سنة 2009 بشكل لافت للانتباه حيث بلغت 1066 مليون دولار وهي أقل قيمة لها في هذه العشرية حيث يظهر جليا أنها تأثرت بالتوتر الإقتصادي السائد آنذاك الذي يعود سببه إلى أزمة "الرهن العقاري".

بربط الأرقام والأشكال السابقة نستنتج أن صادرات الجزائر خارج المحروقات خلال العشرية الأخيرة عرفت ارتفاعا نسبيا لكنه يبقى تطورا ضعيفا وغير مقنعا مقارنة بتطور الصادرات النفطية على الرغم من شعارات «تنويع التصدير» و «التوجه نحو الأسواق الإفريقية» التي ميزت خطابات الجهات المسؤولة منذ بداية الأزمة لمحاولة إيجاد بدائل عن إيرادات النفط.

وفي تعليق على الأرقام والأشكال السابقة، يقول الأستاذ جمال نور الدين «أستاذ في العلوم الإقتصادية بجامعة الجزائر»: "إن أرقام الصادرات ضعيفة ومخجلة بالنسبة لبلد بحجم الجزائر مع العلم أن بعض ما صدرناه من مواد غذائية استوردنا المواد الأولية التي تصنع منها مثل العجائن".

وفي نفس السياق يرى عضو غرفة التجارة والصناعة الجزائرية محمد سعد الله أن الحكومة عجزت السنة الماضية عن تصدير فائض سجلته في بعض المحاصيل كالبطاطا والفراولة التي عرف إنتاجها وفرة كبيرة ، وذلك بسبب غياب شبكة نقل مهيأة لتوزيع وتحويل السلع إلى الموانئ والمطارات وبالتالي فالحديث عن التصدير يتطلب وجود ما نصدره أولا، ثم وجود آلية تسمح بنقل المنتوج وتصديره وهما عاملان غائبان في الجزائر حسب سعد الله.

ومنه نستنتج أن الإقتصاد الوطني يعاني من ضعف التنافسية نظرا لهشاشته البنيوية في غياب ثروات بديلة عن النفط من جهة وغياب هيكلة منظمة تسمح باستغلال الثروات الأخرى وتصديرها.

يصنف خبراء المنتدى الاقتصادي العالمي في تقاريره الخاصة بمؤشر التنافسية ،الاقتصاد الوطني من بين الاقتصاديات التي تعاني من ظاهرة التبعية المطلقة للثروات النابضة وهذا ما أثر سلبيا على الميزان التجاري نتيجة للاختلالات البنيوية وتدهور شروط التبادل في الأسواق العالمية، كل هذا الضعف الإقتصادي أصبح مؤشرا كافيا على عدم تحمل اقتصادنا الوطني للصدمات الخارجية حيث يتأثر بأي تذبذب يطرأ على أسعار المحروقات في البورصات العالمية من ناحية وبالتقلبات التجارية على أسعار صرف العملات الصعبة (الدولار و الأورو) من ناحية أخرى، وهذا ما سنحاول توضيحه في المطلب الموالي.

المطلب الثالث: تقييم وضعية الصادرات خارج قطاع المحروقات في إطار تحرير التجارة الخارجية

من أجل تقييم وضعية الصادرات خارج المحروقات في إطار تحرير التجارة الخارجية تم وضع دراسة مقارنة يتم فيها توضيح مدى تأثير الصادرات خارج قطاع المحروقات على مختلف المؤشرات الاقتصادية الوطنية.

الفرع الأول: وضع الميزان التجاري في الفترة ما بين (2018/2008)

يوضح الجدول التالي وضعية الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة من 2008 إلى 2018:

جدول رقم (16): تطور الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة (2008-2018)

الوحدة: مليون دولار

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الصادرات	79297	45194	57052	73490	71866	64974	62884	34668	30026	35191	41168
الواردات	39479	39294	40473	47247	50376	50028	58850	51702	47089	46059	46197
الميزان التجاري	39818	5900	16579	26243	21490	9946	4304	17034-	17063-	10868-	5029-

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات www.douane.gov.dz

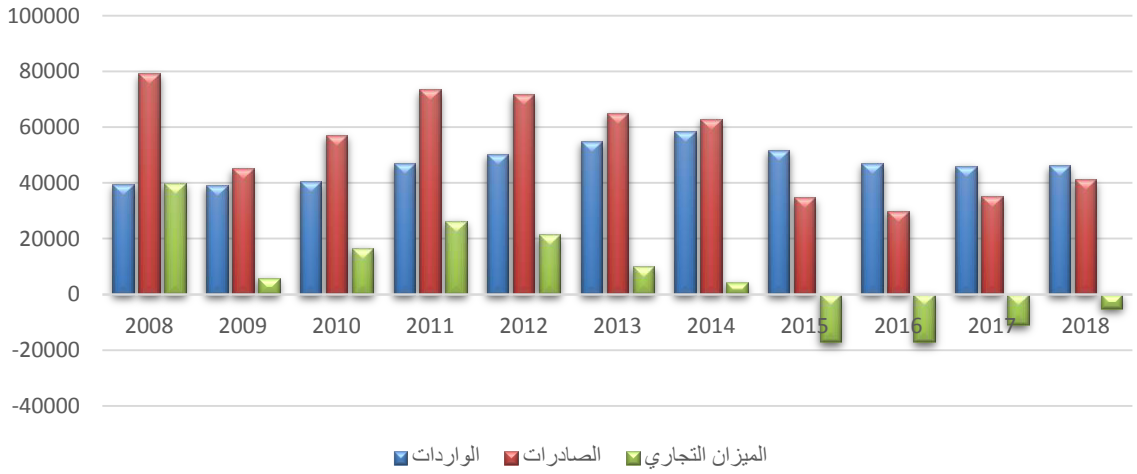
من خلال الجدول يمكن تقسيم المعطيات إلى مرحلتين:

أولا- المرحلة الأولى (2008-2014): نسجل فائض في الميزان التجاري ولو أنه متواضع نوعا ما، وفقا لما جاء في الجدول بلغت قيمة الواردات سنة 2008، 39479 مليون دولار وقيمة الصادرات 79297 مليون دولار بفائض قدر ب 39818مليون دولار، ليشهد الميزان التجاري في آخر هذه المرحلة تناقصا كبيرا ويصل إلى أدنى مستوى له سنة 2014 ب 4304 مليون دولار، وما يمكن التلميح له أن سبب هذا التناقص هو معدل الواردات الذي كان في تزايد مستمر مقابل تناقص معدل الصادرات في السنتين 2013 و 2014 بشكل لافت للانتباه.

ثانيا- المرحلة الثانية (2014-2018): شهدت عجزا في الميزان التجاري وهذا راجع لتناقص قيمة الصادرات سنة 2015 حيث بلغت 34668 مليون دولار وهو ما شكل حوالي 50% من مجموع

الصادرات سنة 2014، ويرجع ذلك إلى انهيار سعر البرميل من البترول إلى حولي 38 دولار، في حين حافظت قيمة الواردات على مستواها تقريبا مقارنة مع سنة 2014 حيث بلغت 51702 سنة 2015 في حين بلغت 58580 مليون دولار سنة 2014،كل هذا أدى إلى تسجيل عجز رهيب في الميزان التجاري قدر ب 17034 سنة 2015 مما دفع بالسلطات إلى محاولة إيجاد حل للأزمة من خلال تطبيق سياسة التراخيص والحصص للحد من الواردات وهو ما أدى إلى تسجيل انخفاض ولو طفيف في قيمة الواردات صاحبه ارتفاع طفيف للصادرات نتيجة ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية كل هذا أدى إلى تراجع عجز الميزان التجاري ليصل إلى (5029) مليون دولار سنة 2018 ،والشكل الموالي يوضح أكثر ما تطرقنا له في الجدول السابق.

الشكل (10): تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة 2008-2018



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (16)

الفرع الثاني: تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات الجزائرية (2008-2018)

في الجدول السابق كنا قد وضحنا تطور الميزان التجاري في الفترة الممتدة من 2008 إلى 2018، ومن خلال الشكل ودراسة المعطيات إستدعى الأمر توضيح نسبة تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات الإجمالية للجزائر في نفس الفترة ومعرفة مدى تأثيرها عليها ولأجل هذا الغرض تم وضع الجدول التالي:

جدول رقم (17): نسبة تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات الجزائرية الإجمالية (2008-2018)

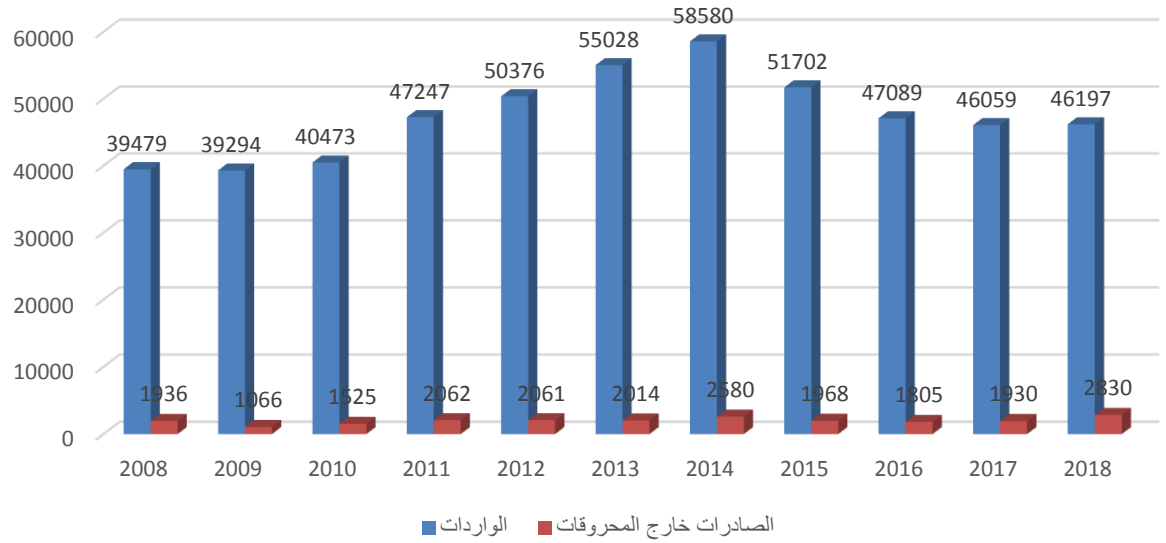
الوحدة: مليون دولار

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الواردات	39479	39294	40473	47247	50376	55028	58580	51702	47089	46059	46197
الصادرات خارج المحروقات	1936	1066	1525	2062	2061	2014	2580	1968	1805	1930	2830
نسبة التغطية%	4.90	2.71	3.77	4.36	4.09	3.66	4.40	3.80	3.83	4.19	6.13

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات www.douane.gov.dz

من خلال أرقام الجدول أعلاه يلاحظ مدى الوضعية الكارثية التي يتخبط فيها اقتصادنا الوطني من جراء هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات ، وهذا بالرغم من أن هذه الدراسة جاءت في فترة ما يعرف بمرحلة تحرير التجارة الخارجية للجزائر، حيث نسجل نسبة 6.13 % من تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات الاجمالية كحد أقصى سنة 2018 ب 2830 مليون دولار أي أنه وفي العشرية الأخيرة ورغم الخطط والمعاهدات المطبقة من طرف الدولة ومختلف الإدارات المرافقة لعمليات التصدير خارج قطاع المحروقات لم تتعدى قيمة الصادرات سقف 3 مليار دولار ،مما يجعل الجزائر تحت رحمة تقلبات أسعار النفط في الأسواق الدولية ،والشكل الموالي يوضح أكثر مدى ضآلة الصادرات خارج المحروقات على تغطية حجم الواردات الإجمالية:

الشكل(11):تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات للفترة 2008-2018



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (17)

من خلال الشكل السابق يظهر فشل الحكومات الجزائرية المتوالية انطلاقا من تلك التي ترأسها عبد المالك سلال إلى حكومة عبد المجيد تبون ثم الأخيرة برئاسة أحمد أويحي، في إيجاد مخرج من الأزمة الإقتصادية والمالية التي تعيشها البلاد من منتصف سنة 2014 بعد أن راهنت جميعها على ضرورة النهوض بالإنتاج الوطني وتنويع الموارد المالية للبلاد بالتركيز على السياسات الإقتصادية المعتمدة على النهوض بالصادرات خارج المحروقات والتقليص من التبعية النفطية.

وجاءت الأرقام الرسمية للجمارك والتي تمت مناقشتها خلال هذا المطلب لتؤكد هذا الفشل، بعد أن استقرت الصادرات خارج المحروقات عند مستويات ضعيفة لم تتجاوز منذ سنوات عديدة 3 مليار دولار.

وحسب إحصائيات الجمارك الجزائرية لسنة 2017، فإن الصادرات خارج المحروقات استقرت عند 1.93 مليار دولار وهو ما يمثل أقل من 4.20 % من الصادرات والتي لا تغطي 27 % من فاتورة غذاء الجزائريين، أي أن مستوى الإنتاج الوطني يبقى ضعيفا ولا يعول عليه لتعويض الواردات من المواد الغذائية وتقليص فاتورتها التي قدرت ب 8.4 مليار دولار سنة 2017 مقابل 8.22 مليار دولار سنة 2016 ما يمثل ارتفاعا ب 2.60 % .

يبقى مستوى الصادرات خارج المحروقات لا يعكس المداخيل الفعلية للإنتاج الوطني، تتمثل هذه الصادرات أساسا في المواد نصف المصنعة بما قيمته 1.38 مليار دولار والمتمثلة أساسا في مواد مشتقة من البترول مثل الزيوت والمواد المستخرجة من الزفت بقيمة 30 مليون دولار سجلت السنة الماضية مقابل 395.4 مليون دولار سنة 2016 ،أما الصادرات الأخرى فتمثلت في السكر المنتج من طرف شركة «سيفيتال» بقيمة 225 مليون دولار ،التمر 51.37 مليون دولار، آلات الغسيل 30.86 مليون دولار وغيرها من المواد الأخرى.

ولا يزال المصدرون يطالبون في كل مرة بإزالة نفس العقبات التي تحول دون تطوير الصادرات خارج المحروقات، أهمها صعوبات عمليات التحويل المالي نحو البلد الذي تصدر إليه المنتجات الوطنية، زيادة على منحهم 25 % فقط من العائدات بالعملة الصعبة وغيرها من المشاكل التي بقيت تشجع الواردات على حساب الإنتاج الوطني.

وفي هذا الإطار، تجدر الإشارة إلى أن الجزائر انطلقت في إستيراد بعض المواد التي كانت تصدرها من قبل على أساس أنها منتوج محلي مثل التمور، وهو ما اعتبر دليلا واضحا على فشل خطط تشجيع الصادرات خارج المحروقات.

ورغم كل القوانين والإجراءات التي وضعت إلى غاية الآن تبقى المحروقات تمثل المبيعات الأساسية للجزائر نحو الخارج بنسبة 93.12 % من إجمالي الصادرات ب 41.17 مليار دولار سنة 2018 و 33.26 مليار دولار سنة 2017 وهو مايمثل حوالي ب 94.52 % .

الفرع الثالث: مشاكل ترقية الصادرات خارج المحروقات في إطار تحرير التجارة الخارجية

تعتمد الجزائر بشكل أساسي على صادرات المحروقات في تمويل إحتياطاتها من العملة الصعبة ، ولم تكن إجراءات وتدابير دعم وتشجيع الصادرات خارج المحروقات التي شرع فيها بداية من 1996 لترفع من مستوى نجاعة المؤسسات الجزائرية في قطاع التصدير إذ ظلت لا تتعدى 7% في أحسن الظروف. ولم تنطلق بالشكل المخطط لها، فالأرقام تدل على وجود إنحراف ما بين الأهداف المخططة وبين الأرقام المنجزة حيث نكتشف وجود محيط غير سليم تتخلله المشاكل والعراقيل التي تعترض إنطلاقة الصادرات بالشكل المرغوب فيه، كما أن هذه العوائق والعقبات وبتوفر الإمكانات اللازمة يمكن التغلب عليها والتقليل من حدتها مع مرور الزمن، ومنه تحقيق عملية ترقية الصادرات.

وفي هذا الغضون، وبعد تسليط الضوء على واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر، يمكن ذكر الإختلالات التي تحول دون وصول المنتوج الجزائري إلى الأسواق الدولية [1]:

– سوء التسيير من منظور مؤشرات الكفاءة والفعالية والمرونة والمتمثلة في عدم تنوع القاعدة الفلاحية والصناعية للإقتصاد الجزائري، حيث أن القدرة التنافسية للاقتصاد ضعيفة بإعتبار أن عمق الإشكالية في ضعف تسيير المؤسسات سواء الكبيرة أو الصغيرة والمتوسطة على حد سواء لما كانت تسير في الماضي بطريقة عشوائية، وتلك الثقافة الراسبة تم تطبيقها حتى بالمؤسسات الخاصة، وبإستثناء 20 أو30 مؤسسة تنشط بطريقة ديناميكية فإن أغلب المؤسسات المتبقية ما زال تسييرها ضعيف جدا.

– التباطؤ في إدراج نصوص تشريعية وتنظيمية جديدة تحكم آليات التصدير والمنافسة والمعاملات التجارية وشروط ممارسة الأنشطة الإستغلالية، بالرغم من إبداء مجموعة من الخبراء تفاؤلا بإعادة تنشيط صادرات الجزائر خارج المحروقات، بإصدار مراسيم وأوامر جديدة محفزة من شأنها زيادة حجم الصادرات، من خلال تخفيف التنظيمين الجبائي والجمركي وإعادة تنشيط دور الصندوق الخاص بترقية الصادرات.

– إستفحال ظاهرة الفساد الإداري، وهذا الكلام ليس مرسل أو إعتباطي بل هو موثق وله مصادره المحكمة، رغم أن الحكومة تعلن محاربتها للفساد بشكل مفتوح بإعتباره عائقا رئيسيا أمام جهود التنمية وإستقطاب الاستثمارات الأجنبية، وكان بالإمكان تنويع مصادر الإقتصاد الوطني لولا غياب الرقابة والمتابعة، سيما وأن بنية الاقتصاد الجزائري الحالية تتكون من 60% محروقات و20% زراعة و15% خدمات و5% صناعة. لكن في حال إستثمار 286 مليار دولار بحوكمة إقتصادية (الشفافية؛ المساءلة، الإئتمان) يمكن أن تصبح المحروقات نحو 40 %.

– البنوك تمنح قروضا وتسهيلات للإستيراد عوضا عن تشجيع وتقوية الطاقة التصديرية للمؤسسات الجزائرية، ما أدى إلى إستنزاف المدخرات الوطنية نحو تمويل قطاع الإستيراد على حساب المشروعات الإستثمارية المنتجة والموجهة نحو التصدير، ومنه فإن غياب التنسيق بين البنوك والمصدرين المحليين وإفتقار المؤسسات المنتجة سواء كانت عمومية أو خاصة إلى المرافقة البنكية الدائمة ساهم بشكل كبير في تراجع حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات، لذلك يجب التأكيد على ضرورة مرافقة المصدرين وعصرنة أساليب العمل لتشجيع النشطين في المجال.

[1]– طارق قندوز، **تحديات ورهانات إستراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات**، جامعة المسيلة، الجزائر،2009، ص 7، 10.

-غياب التناغم والتمفصل الجيد بين المتعاملين الإقتصاديين على غرار منتدى رؤساء المؤسسات وأرباب العمل المصدرين مع الهيئات الحكومية الوصية التابعة لوزارة التجارة (الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية ALGEX، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI، المركز الوطني للسجل التجاري CNRC، المركز الوطني لمراقبة الجودة والرزم CACQE) حول إيجاد أفضل الصيغ وأنجع السبل الكفيلة بتصدير المنتجات الوطنية إلى الخارج. ويعزو المتخصصون ضعف صادرات الجزائر، إلى عدم نجاعة الهيئة المشرفة على تسيير تجارة البلاد الخارجية، التي من شأنها تنشيط وضمان مرونة أكبر للحراك التجاري نحو وخارج الجزائر، ويرى خبراء جزائريون أنّ منتجات كالصناعات الغذائية سيما التمور (المرتبة 2 عالميا من حيث الإنتاج؛ والمرتبة 28 عالميا من حيث التصدير) قادرة على تحقيق مداخيل ضخمة لو ترتبط بتوظيف أحسن مما هو واقع حاليا.

- إقتصار نشاط التصدير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتحكم في مانجمنت ومعايير الإنتاج، مما نتج عنه عرض سلع لا تتوافق والمواصفات الدولية، بما في ذلك المنتوجات الفلاحية والتي بالرغم من الطلب الكبير عليها في الخارج إلا أنها تبقى غير متوفرة على المواصفات الدقيقة التي تمكنها من منافسة المنتوجات الأجنبية المتواجدة في الأسواق الأوروبية والعربية. وذلك على العكس في المؤسسات الكورية أو حتى المغربية حيث تساهم حصيلة صادراتها في تمويل دورتها الإنتاجية.

- عدم تطابق المنتوج الوطني مع المعايير الدولية خاصة في مجال الجودة والنوعية وقيود البيئة، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقي سلعها ضمن مقاييس وطنية بحتة موجهة لسوق واحد، حيث تعاني المنتجات الجزائرية من الجودة المنخفضة والنوعية الرديئة مقارنة مع نوعية نفس المنتجات في السوق الخارجية، وبالنسبة للقطاع العام فالمؤسسات تقوم بعرض منتجاتها دون إجراء دراسات وأبحاث تسويقية لإحتياجات ورغبات الزبون، إلى جانب غياب الرقابة في مرحلة الإنتاج وقلة الضوابط والشعور بالمسؤولية المهنية، أما القطاع الخاص فرداءة منتجاته تعود في غالب الأحيان إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية من خلال زيادة المخرجات بإستعمال نفس المدخلات (كما ونوعا). لذلك فإنّ التموقع الجيد للصادرات الجزائرية يتطلب وجود وعي بمعطيات المرحلة، وما يرافق عملية التكيف مع متطلبات السوق الخارجية.

-إرتفاع أسعار السلع الجزائرية والذي ترجع أسبابه إلى عدم الإستفادة من إقتصاديات الحجم، إلى جانب عدم الإستخدام العقلاني للطاقات الإنتاجية المتوفرة، على غرار تبعية مدخلاتها للخارج. وبالرغم من الإعانات المقدمة من طرف الدولة فإن أسعار الصادرات الصناعية تشهد إرتفاعا بالمقارنة مع نظيرتها في الدول الأجنبية التي تفرض منافسة شرسة في هذا المجال، ويمكن القول أن إرتفاع أسعار المنتجات الجزائرية المصدرة إنما هو نتيجة ضعف التكامل الصناعي ما بين الوحدات الإنتاجية. وفي هذا السياق فإن دخول إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي حيز التطبيق والإنضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة يمكن أن يشكل فرصة للمؤسسة الجزائرية التي تحسن إستغلالها عن طريق الإستفادة من الإعفاءات الجمركية على المواد الأولية التي تدخل كمكون أساسي في الصناعات الوطنية، خاصة إذا علمنا بأن جل هذه الصناعات لازالت تعتمد على الإتحاد الأوروبي في تموين مدخلاتها، بل إن مرونة الإنتاج بالنسبة للواردات مرتفعة وتقدر بـ 1.9 ما يسمح بتخفيض تكلفة المنتج وعرضه بأسعار تنافسية على الصعيدين المحلي والدولي.

-عدم إمتلاك المصدرين الجزائريين السيولة المعلوماتية الكافية عن الأسواق العالمية، والتي يمكن أن تشكل فرصا تسويقية بالنسبة إليهم، فمثلا أبدى أرباب منتدى رؤساء المؤسسات مخاوفهم من دخول الجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر بسبب نقص المعلومات حول دراسة الجدوى منها. وهنا نطرح مسألة في منتهى الأهمية تتضمن نجاعة منظومة المعلومات في ترشيد وتجويد القرارات الوظيفية والتسييرية المتخذة، باعتبار أن المعلومة في بيئة الأعمال الراهنة من أثمن الأصول المفضلة لتحقيق الميزة التنافسية. طالما أنّ تحقيق النجاح لا يتأتى دون فهم أفضل لراهن أسواق التصدير ورهاناتها، من شأنها أن تمكّن المصدرين من إستغلال الفرص المتوافرة على مستوى الأسواق الخارجية، ومن هنا فالضرورة ضاغطة لإنشاء نظام معلومات وطني (اليقظة والترصد:Système de Veille).

- عدم إقتناع نسبة معتبرة من المسيرين الجزائريين بجدوى عقد المشروعات المشتركة كسيرورة إستراتيجية لإنعاش قطاع الصادرات خارج المحروقات في صورة التمور والآجر والمنسوجات والأفرشة والأحذية وتركيب السيارات والصناعات الغذائية وغيرها. حيث أنّ هناك جوا من المخاوف غير المبررة لدى فريق من المتعاملين المحليين إزاء إقتحام الأسواق الخارجية بهذه الإستراتيجية التي أثبتت نجاعتها في

عديد من الدول وخاصة في مجال إستقطاب التكنولوجيات الحديثة، ومنه تأمين إنتاج محلي مطابق للمعايير الدولية على نحو يدعم تنافسيتها على المستوى الدولي.

– نقص الدعم اللوجيستيي للمصدرين الجزائرين من حيث التخزين والنقل والمناولة، حيث يشكو مصدرون من مشكلات عديدة تعترضهم على غرار محدودية طاقات الشحن وللدلالة على ذلك، يكفي الإستدلال بعجز الحكومة الجزائرية عن تصدير نصف مليون طن من التمور، ويتعلق الأمر بتعذّر تصدير كميات كبيرة من أجود أنواع التمور الرائجة عالميا (دقلة النور)، لذلك فالشيئ المطلوب هو ضرورة تسريع وتيرة الإهتمام بتوفير الأدوات اللوجستية وتوابعها.

–غياب التطبيق الفعلي للمقاربة التسويقية بروافدها الحيوية (الإداري، التكتيكي، البيئي، الإلكتروني، الإبداعي، ... إلخ)، وقصر النظر الإستراتيجي (Myopie Stratégique) لدى المسيير الجزائري أدى إلى إغفال إنتهاج الأساليب الحديثة في مجال المانجمنت والماركتينغ على غرار: إدارة العلاقة مع الزبون CRM، إدارة المعرفة التسويقية MKM، إدارة الجودة الشاملة TQM، المقارنة المرجعية BM، إعادة الهندسة RE، إدارة سلسلة الإمداد SCM ... إلخ، ما يشكّل معضلة حقيقية إذ أدى ذلك إلى ما جعل عديد المنتجات الجزائرية تعجز عن إيجاد موضع قدم لها في إقتحام الأسواق العالمية، في وقت ينادي متخصصون بمضاعفة عمليات التسويق الدولي لصرف الفائض الإنتاجي.

كل هذه الأمور، بالإضافة إلى عوامل أخرى لا يسع ذكرها لتشعب متغيرات الموضوع وهلامية حيثياته (غياب الإستقرار السياسي والأمني والإجتماعي خلال العشرية السوداء تحديدا) تمخضت عن ميلاد ظاهرة تسمى الفجوة التصديرية أو الإغتراب التصديري (كوريا الجنوبية: 95% من الصادرات عبارة عن سلع صناعية عالية التقنية؛ الجزائر: 97% من الصادرات عبارة عن نفط وغاز)، كما أدت إلى غياب ثقافة التصدير لدى المنتجين المحليين، مما نتج عنه مناخ غير مشجع على تطوير نشاط التصدير ببلادنا، وعجز المصدر الجزائري عن إستغلال الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية .

خلاصة الفصل:

إن الصادرات الجزائرية وبالرغم من الجهود الكبيرة المبذولة من طرف السلطات الجزائرية من سياسات وإجراءات تحفيزية لا يزال قطاع المحروقات منذ أزيد من ثلاثة عقود المصدر الرئيسي للدخل الوطني، إذ يساهم ب 50% من الناتج المحلي الإجمالي ويسيطر بشكل شبه تام على قطاع التصدير بنسبة تفوق 93% من متوسط إجمالي الصادرات، أما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات فهي تمثل جزءا ضئيلا جدا من قطاع التصدير، و أغلبها مشتق أصلا من النفط أو موادها الأولية هي عبارة عن مواد نستوردها وهو ما يؤكد وجود خلل كبير في نمط التنمية الاقتصادية في الجزائر.

من كل ما سبق ذكره ومناقشته تبين لنا أن قطاع التصدير أصبح تحديا كبيرا بالنسبة للسلطات العمومية، ولا يوجد خيار آخر حاليا سوى العمل على تقوية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها لأن مساهمتها الحالية تبقى ضئيلة جدا في قطاع التصدير، بحيث أن الكثير من المستثمرين يميلون إلى قطاع الاستيراد دون قطاع التصدير هروبا من المنافسة.

ومن خلال تحليلنا للنتائج السابقة، نستنتج أنه أصبح من الضروري البحث عن بدائل للتحرر من التبعية النفطية ولا يكون هذا إلا بالعمل على تطوير القطاع الفلاحي وسيكون هذا رهانا اقتصاديا رابحا نظرا لكون الجزائر بلد متنوع بمناخها وتربتها، بالإضافة إلى حسن استغلال المعادن والثروات الباطنية التي لا تزال تحت أرض الوطن ولم يتم استغلالها بشكل سليم إلى يومنا هذا، كما لابد من الإشارة إلى خطة ناجحة أخرى تعتمدها كبرى دول العالم وهي الاستفادة من المواد الناتجة عن عمليات الإنتاج والاستهلاك من نفايات حديدية وغير حديدية وإعادة تصنيعها.

كل هذه الخطط وغيرها للنهوض بالاقتصاد الوطني لا بد أن تصاحبها تسهيلات من الجهات المسؤولة أيضا تسمح بتهيئة بيئة ملائمة للاستثمار في المنتوج الوطني محليا من جهة، و توصيله إلى السوق العالمية من جهة أخرى.

كل هذه السياسات إذا ما تم تفعيلها واقعيا وإن لم تسمح برفع قيمة صادرات الجزائر خارج المحروقات كثيرا، فإن الأكيد أنها ستسمح بخفض نسبة الواردات وهذا ما سيخلصنا من التبعية المطلقة للأنظمة الاقتصادية العالمية.

الخاتمة العامة

خاتمة العامة :

للتجارة الخارجية أهمية بالغة في جميع دول العالم فلا يمكن لأي دولة مهما كانت قوتها الاقتصادية أن تعيش في عزلة عن باقي الدول، حيث أن كل دولة تكمل احتياجات الدولة الأخرى.

اختلفت أسباب قيام التجارة الخارجية من النظرية الكلاسيكية إلى النظرية النيوكلاسيكية وصولا إلى النظريات الحديثة ، حيث حاول كل الاقتصاديين الدوليين تفسير التجارة الخارجية على أساس الميزة النسبية إلا أنهم كانوا بعيدين عن الواقع، لتظهر النظرية الحديثة وتبرز أهمية الدور الذي يؤديه كل من الاعتماد على البحث والتطوير، والاهتمام بالاستثمارات الأجنبية وغيرها في تقسيم التجارة الخارجية، واعتبرت النظرية الحديثة الأقرب إلى واقع الاقتصاد العالمي.

الجزائر كغيرها من دول العالم سعت جاهدة لتحسين قوتها ومركزها في ميدان التبادل الدولي، فالتنويع في البنية الاقتصادية يعد حافزا ومصدرا يمكننا من تحصيل العملة الصعبة وإقامة قاعدة صناعية متينة ،ولهذا عملت الجزائر ومنذ الاستقلال إلى يومنا هذا على التحرير الجزئي وصولا إلى التحرير الكلي والتام لصادراتها الإجمالية من التبعية النفطية، بعدما أدركت أن المراهنة على منتج واحد لا يحقق أهدافها التنموية ، نظرا للاضطرابات التي تهدد استقرار أسعار النفط العالمية.

ولتجاوز هذه الإشكالية دأبت الجزائر على توفير جملة من التحفيزات والاستراتيجيات لتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني، وذلك من خلال عدة قوانين وبرامج تأهيل اقتصادية خاصة في ظل التحديات التي فرضها النظام الاقتصادي العالمي، كل هذا بغرض تنشيط التجارة الخارجية للبلاد، والذي بدوره يؤدي إلى تحسين الصادرات الإجمالية وتخلصها من الأحادية النفطية.

لكن ورغم كل هذا لا يزال قطاع الصادرات خارج المحروقات يشهد ضعفا عاما، إذ أن قطاع المحروقات يهيمن على نسبة الصادرات ويحتل الصدارة ، وهذا ما يؤكد وجود اختلال كبير في نمط التنمية الاقتصادية في الجزائر.

نتائج الدراسة:

من خلال هذه الدراسة تم التوصل إلى النتائج التالية:

– تعتبر التجارة الخارجية العمود الفقري لاقتصاديات الدول، نظرا للدور الهام الذي تؤديه في تحريك عجلة التنمية.

– لقد تبين لنا من خلال هذه الدراسة، ان التجارة الخارجية تعود بالمكاسب على الدول القائمة بالتبادل وهذا من خلال التقييم الدولي للعمل، و بالتالي التخفيض في سعر المنتوجات للمستهلك، و التنويع في السلع، مما يؤدي إلى زيادة رفاهية المستهلك و منه رفاهية البلدان التي تدخل في التبادل.

– يؤدي تحرير التجارة إلى انخفاض تكاليف الانتاج، مما يسمح بانخفاض أسعار المنتجات في السوق المحلية، مما قد يدفع إلى زيادة الاستهلاك، مما ينعكس على الطلب بارتفاعه، ما يؤدي بالمنتجين إلى زيادة الطلب على عنصر العمل و من ثم الزيادة في المدخول و منه فإن تحرير التجارة يساعد على معالجة مشكلة الفقر و عدالة توزيع الدخل.

– أثبتت تجارب بعض الدول، (اليابان، تركيا و ماليزيا) و التي تبنت استراتيجية تشجيع الصادرات كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية، أن تنمية الصادرات تحقق الرفاهية الاقتصادية في الدولة على نحو أسرع مما يتحقق في ظل استراتيجية إحلال الواردات. و لقد تزايد اهتمام الاقتصاديين بسياسة تشجيع الصادرات و تركزت جهودهم في بحث و تحليل العلاقة بين نمو الصادرات و النمو الاقتصادي.

– لجأت الجزائر في السنوات الأخيرة كغيرها من الدول المعتمدة على النفط في صادراتها إلى العمل على تطوير تجارتها الخارجية بكل الاستراتيجيات الممكنة لأنها تدرك تماما أن الثروة النفطية هي ثروة ناضبة غير متجددة آيلة للزوال من جهة، ومواكبة للأسواق العالمية التي تفرض إن صح التعبير على دول العالم الثالث التنوع في الصادرات حتى يتسنى لها مواكبة الدول المتقدمة ومسايرتها.

– لازالت الصادرات النفطية تهيمن على إجمالي الصادرات الجزائرية، بحيث تعتبر المحروقات موردا هاما ورئيسيا لإيرادات ومداخيل الدولة.

– لم تشهد الصادرات غير النفطية أي تحسن يذكر خلال سنوات الدراسة، حيث أنها لم تتجاوز 6% من إجمالي الصادرات في أحسن الظروف.

– رغم سياسة تحرير التجارة الخارجية المنتهجة من طرف الجزائر مع بداية سنوات 90 إلا انها لا تزال تعتمد و بدرجة كبيرة على قطاع المحروقات.

– إن قطاع التجارة الخارجية الجزائرية لا يزال عاجزا عن الانطلاق للمساهمة الفعالة في تنمية الاقتصاد الوطني على الرغم من كل الإجراءات والقوانين التي سنتها الدولة من أجل تعديل هيكلة التجارة الخارجية وذلك بتشجيع المؤسسات العاملة في مجال التصدير للرفع من قدرتها التنافسية.

– قامت السلطات الجزائرية بعقد اتفاق مع الاتحاد الأوروبي، إضافة إلى إنعاش مفاوضات انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة بعد الصعوبات التي واجهتها وهذا كله من أجل دمج اقتصادها بصورة كلية في الأسواق العالمية.

المقترحات:

بالرجوع إلى النتائج المتوصل إليها يمكن تقديم المقترحات التالية:

– ضرورة منح السلطات الجزائرية مزيدا من الاهتمام للمنتجات غير النفطية والتي تمتاز فيها بالميزة النسبية التنافسية (المواد الغذائية مثلا).

– وضع الجزائر لاستراتيجية تعيد تأهيل المؤسسات الاقتصادية خصوصا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمستوى الذي يمكنها من المنافسة في السوق العالمية.

– العمل على تنويع هياكل الإنتاج الزراعي والصناعي.

– الاهتمام بقطاع الخدمات والسعي إلى تحسينه كقطاع السياحة مثلا.

– العمل على الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية العالمية للاستفادة من ميزان التكتل وبعث اتحاد المغرب العربي وإقامة مناطق حرة للتصدير.

– تنويع اليات التمويل كالاعتماد مثلا على طريقة التمويل برأس مال المخاطرة.

–الابتعاد عن سياسة 51/49 خارج قطاع المحروقات، والاخذ بالنموذج الماليزي مثلا الذي اثبت فعاليته (كلما تصدر اكثر لك نسبة اكبر في راس المال).

آفاق البحث:

رغم الصعوبات الكثيرة المواجهة في إعداد هذا البحث، كندرة المصادر الاقتصادية الموثوق في أرقامها بالإضافة إلى تضارب الإحصائيات، تم السعي لتقديم إحصائيات مدروسة من خبراء اقتصاد وطنيين وعالميين كما تمت دراسة النتائج وتحليلها بناءا على المعلومات المكتسبة خلال المشوار الأكاديمي غير أن هذا البحث كغيره من البحوث الأكاديمية لا يخلو من بعض النقائص التي فتحت مواضيع جديدة جديرة بأن تكون مواضيع لأبحاث جديدة:

- مستقبل القطاع الاقتصادي من الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- تأثير القطاع الزراعي على الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.
- أثر الانضمام المرتقب للجزائر إلى منظمة التجارة العالمية على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

قائمة المراجع

1) باللغة العربية:

الكتب:

1- أحمد فارس مصطفى، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، منشورات جامعة حلب، سوريا، 1982.

2- بن حمود سكينة ، مدخل لعلم الاقتصاد، دار المحمدية العامة، الجزائر.

3- حمدي عبد العظيم، **اقتصاديات التجارة الدولية**، مكتبة زهراء الشرق، مصر 1996.

4- جمال جويدان جمال، التجارة الخارجية، الطبعة العربية الأولى، عمان مركز الكتاب الأكاديمي 2013.

5- محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت.

6- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2005.

7- زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008.

8- شريف على الصوص، التجارة الدولية الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع، 2012.

9- شريف علي الصوص، التجارة الدولية، دار أسامة للنشر والتوزيع الأردن، عمان 2008.

10- شقيري نوري موسى واخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2012.

11- طارق الشبلي، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع عمان ، 2001.

12- عادل احمد حشيش، مجدي محمود شهاب، اساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، لبنان، 2003.

13- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى

14- محمد إبراهيم عبد الرحيم، العولمة والتجارة الدولية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009.

15- محمد صفوت قابل، نظريات وسياسات التجارة الدولية، الإسكندرية، 2010.

المذكرات، الرسائل والاطروحات:

1- بادة إسحاق، تقنيات الدفع ودورها في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الوطني الجزائري وكالة تقرت، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تحث اشراف رايس عبد الحق، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014/ 2015 .

2- باريك مراد، التحرير التجاري وسعر الصرف الحقيقي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد قياسي مالي وبنكي، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2013/ 2014 .

3- بلقلة إبراهيم، اليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات واثرها على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر – مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2008/ 2009 .

4- بن زيدان فاطمة الزهراء، دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في الجزائر من منظور الجغرافيا الاقتصادية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي شلف، 2011/ 2012 .

5- بن هارون عبد الرزاق، استراتيجية ترقية الصادرات غير نفطية واثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر القطاع الزراعي حالة التمور الجزائرية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر الأكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد و تسيير بترولي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2013/2012.

6- بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000/ 2010) مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجيستر في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية جامعة الجزائر-3، 2012/2011.

7- بهلول مقران، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970/ 2005، مذكرة ماجستير تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر 3، 2010-2011.

8- بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر 03، 2011/ 2012 .

9- تونسي فاطمة الزهرة، دور تحرير التجارة الخارجية في الخدمات المالية على النمو الاقتصادي، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014/2013.

10- ثامر دليلة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الجزائر، شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، 2014/ 2015 .

11- حشاني اميرة، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان التجارة الخارجية، دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وكالة بسكرة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/ 2015 .

12- حشمة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر -، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة 2009/2008.

13- دهان وليد، اثر تحرير التجارة الخارجية على تطوير الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة الجزائر للفترة 2014 / 1970 ، مشروع مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/ 2016 .

14- رايس محمد رضا، اثر الشراكة الاورومتوسطية على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر، مشروع مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016/2015.

15- رضوان ايمان، انعكاسات الشراكة الأورو جزائرية على هيكل التجارة الخارجية في الجزائر 2003/ 2013 ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص التجارة الدولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014/ 2015 .

16- زبير طيوح، اثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014/ 2015 .

17- زغدود حمزة، انعكاس تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري الجزائري 2004- 2014، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014.

18- زير ربان، اثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر الفترة 2005/ 2014 ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014، 2015.

19- زير مي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص مالية دولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2015/ 2016 .

20- سلطان سلمى، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر ، مذكرة ماجستير، تخصص

21- سي محمد كمال، التقييم الكمي لأثر اليورو والدولار على التجارة الخارجية في الجزائر ، أطروحة دكتوراه، تخصص مالية ومؤسسات، جامعة تلمسان، 2014/2013.

22- شرقي ايمان، تطور وسائل الدفع واثارها على تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة بنك التنمية المحلية (وكالة بسكرة)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015/ 2016 .

23- صباغ رفيقة، اثر الدولار والأورو على التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تحث اشراف تشوار خير الدين واخرون، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان 2007/2006.

24- صغير تركية، سياسة التجارة الدولية في الجزائر وانعكاسها على الأداء الاقتصادي خلال فترة: 1990/ 2014، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي، 2014/ 2015 .

25- طالب دليلة، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص تقود بنوك ومالية، جامعة أبو بكر بلقايد

تلمسان،2007/2006.

26- طبني مريم، واقع ومستقبل التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي في ظل الأزمات المالية "2002-2012"، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/ 2014 .

27- عتيق شيخ، الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر "حالة النفايات"، مذكرة تخرج شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2011/ 2012.

28- عسال محمد طيب، تحرير التجارة الخارجية واثرها على الاقتصاد الوطني، مذكرة تخرج ضمن متطلبات شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة واقتصاد المؤسسة، جامعة بلحاج بوشعيب، عين تموشنت، 2015/2014.

29- قاسمي الأخضر، اثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2013/ 2014 .

28- قطاف الويزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات واثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر 2000 / 2013 ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة اكلي محند اولحاج بويرة، 2014/2013 .

29- مطياف سناء، اليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مؤسسة المخللة القسنطينية الكبرى، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر الاكاديمي في علوم التسيير ، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2013/ 2014 .

30- معطار حنان، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الجزائر للفترة 1963/ 2013 ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/ 2014 .

31- ناصر نسيمة، دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة 2005/ 2012 ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر

بسكرة، 2014/2013.

32- هويدي عبد الجليل، انعكاسات الشراكات الأورو متوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012/ 2013 .

33- يسعد محمود، التعريفة الجمركية في ظل الشراكة الأورو جزائرية واثرها على الاقتصاد الجزائري مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2 محمد بن احمد، 2015/ 2016 .

المجلات و التقارير و الملتقيات:

1- بملولي فيصل، التجارة الخارجية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية مجلة الباحث، العدد 1، جامعة البليدة الجزائر، 2013.

2- بوزيان هاجر الرحماني، محاضرات "مؤسسات العولمة والتبادل الدولي"، مقياس المالية والتبادل الدولي، تخصص تجارة دولية، مركز الجامعي بلحاج بوشعيب بعين تموشنت، 2016/2015 .

3- بن دعية عبد الله ، التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية، بحوث الندوة الفكرية حول إصلاحات الإقتصادية والسياسيات الخوصصة في البلدان العربية، الجزائر،(مركز دراسات الوحدة العربية).

4- تومي صالح و شقبقب عيسى، النمادجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة 1970 - 2002، مجلة الباحث ورقلة العدد الرابع (4) 2006 .

5- غطاس عبد الغفار واخرون، اثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980 / 2011 ، مجلة الباحث، عدد (15) 2015.

6-كربالي بغداد، نظرة عامة على التحولات الاقتصادية في الجزائر، في مجلة العلوم الإنسانية جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثامن، 2005.

2) باللغة الأجنبية:

الكتب:

1- Benmansour hassan, introduction a l'assurance crédit a l'exportation.

2- Benissad, H, L'ajustement structurel et expérience، Algérie, Alain edition.

3-BLANCHETON B (2004), ouverture commerciale, Croissance et Développement, Malentendus et Ambigüités des débats, Paris.

4- Bouzid Abdelmadjid, Les années de l'économie, Alger, ENAG.

5- COMBES J.L (1999), intégration a l'économie mondiale et instabilité de croissance, France.

6- DEMERGERS (1995), ouverture et croissance industrielle en chine : Etude empirique sur un échantillon de villes édition de développent de l'OCDE document de travail .

7- GUILLAUMONT P(2001), Ouverture, Vulnérabilité et développement, centre d'études et de recherches sur le développement international (CERDI).

8- Gean-pierre Bibeau, Introduction à leconomie internationale, Gaetan Quebec 2 eme dition 1995.

9- Jim sherlook and jonathan reuvid, "the handbook of international trad" GMB publishing Ltd, second edition, united kingdom.

10- LASARY ,le commerce international à la portée de tous, ouvrage imprimé à compte d'auteur,2008.

11- LATTIMORE R et AUTRES (2009), Le commerce international libre, équitable et ouvert, édition OCDE France.

12- Y, BENABDELLAH, La reforme économique en Algérie, incuonde arab Mghreb,Machrek.

المذكرات:

1- Mme brahmi souad, « la libéralisation du commerce extérieur et impératifs de l'OMC avec références au cas de l'algérie », mémoire de magister en science economiques, option économie internationale, universite d'oran, 2010/2011.

المجلات و الملتقيات:

1- AMROUCHE MISSOUM, les Facilitée douanières à l'exportation Symposium nationale sur les Mesures de promotion des exportations Alger.

2- BENHAMOU, A, Les institutions algériennes charge de la gestion et de la promotion du commerce extérieure, revue l'économie.

3- BASSININI A et SCARPETTA S(2001), Les moteurs de la croissance dans les pays de l'OCDE, analyse empirique sur des données de panel, Revue économique de l'OCDE.

4- E.HATAK JOUT, MESSURES à L'EXPORTATION, Ces régimes tourière, la revue de douanes, numéros spécial.

5- JOHNSON D.Exportation et croissance économique, revue de CAMES,(2006), vol 007, N°2, Togo.

6- SAMUELSON P.A et NORDHAUS W.S(2005), economie ,18eme edition, Paris, France, numéros spécial.

3) مواقع الأنترنت:

- موقع المنظمة العالمية للتجارة - www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm
- موقع ويكيبيديا - www.ar.wikipedia.org
- موقع وزارة التجارة الجزائرية - www.commerce.gov.dz
- موقع الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات - www.CAGEX.dz
- موقع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية - www.ALGEX.dz
- موقع منتدى رؤساء المؤسسات - www.fce.dz/présentation
- موقع وزارة الخارجية الجزائرية - www.mae.dz/ma-ar.,story,php/8313688
- موقع الاقتصاد و الاحصاء العالمي - www. sciencespo.libguides.com
- موقع البنك العالمي - www.banque-mondial
- موقع الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات - www.andi.dz/edexphp/declacement-investissement
- موقع الجمارك الجزائرية - www.douane.gov.dz
- موقع الدراسات و الاحصائيات العالمية الكندي - www. perspective.usherbrooke.ca
- المعهد العربي للتخطيط، الكويت -www.api-arab.org