



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع :/2016

قسم : علوم التسيير
الميدان : العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
الشعبة: علوم التسيير
التخصص : إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

آليات تنمية و تنويع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر - دراسة تحليلية خلال الفترة (2010-2015) -

مذكرة مكملة لنيل شهادة الليسانس في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " إدارة مالية "

إشراف الأستاذ(ة):

- لطرش جمال

إعداد الطلبة:

- ثابت هاجر.

- مالة البشير.

- رياحي عبد الحق.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



دعاء

نحمد الله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله.

اللهم إنا نسألك فهم الأنبياء و حفظ المرسلين

اللهم إنا نستودعك ما قرأنا و ما فهمنا و ما تعلمنا فرده

إلينا عند حاجتنا له، أنت على كل شيء قدير

آمين يا رب العالمين

شكر و تقدير

نشكر المولى العلي القدير الذي أنار لنا درب العلم وأعاننا على ما فيه الخير ومنحنا القدرة على التفكير والتفاني في انجاز هذا العمل وقدرنا على إتمامه فالحمد لله فما كان لشيء أن يجري في ملكه إلا بمشيئة جل شأنه.

قال تعالى " لئن شكرتم لأزيدنكم".

يسعدنا أن نتقدم شكرنا وتقديرنا و امتناننا و عرفاننا بالجميل إلى الأستاذ الفاضل " لطرش جمال " الذي تفضل مشكوراً بقبوله الإشراف على هذا العمل وما قدمه لنا من نصائح وتوجيهات قيمة.

كما نتقدم بالشكر إلى جميع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بالأخص أستاذ "بولعراس سفيان"، أستاذ " ريغي هشام "، أستاذ " واضح فواز"، أستاذة "ساسي فطيمة"، الذين لم يبخلوا علينا بتوجيهاتهم ونصائحهم القيمة طوال مشوارنا الدراسي بالجامعة.

هاجر،، البشير،، عبد الحق

إهداء

أهدي ثمرة جهدي و تعبي التي لطالما تمنيت اهدائها و تقديمها في أحلى صورة لها :

إلى من تعلمت من صمته أبلغ الكلام،، إلى من زرع في نفسي بذور الصدق و العفوان،، فهداني بذلك إلى درب الخير و الأمان،، إلى من كان و جوده نجمة تنير لنا حياتنا،، إلى من كانت كلماته تطيب النفوس وتمحي الهموم،، غادرتنا و نحن في أمس الحاجة إليك،، فخيم السواد على ديارنا والألم،،،، أهدي نجاحي إلى من اشتقنا إليه كثيرا،، إلى من لا يزال يرافقني في أحلامي ،، روح أبي الحبيب " محمد " رحمه الله وأسكنه فسيح جنانه.

إلى التي رأني قلبها قبل عينيها،، و حضنتني أحشاءها قبل يديها،، وشملتني برعايتها إلى مدرسة الأخلاق،، إلى من سقت طبيعتي بحنانها،، فأخضرت أيامي وأزهرت أحلامي،، إلى من ترفع عيناها كل يوم إلى السماء.. داعية أن يرحم لها من رحل و أن يمن بالصحة لمن بقي،، إلى الروح التي تكابر على الألم كي لا نتألم و نتعب فنراها تنوب كشمعة لتتير لنا حياتنا،، أمي الحبيبة " فطيمة " أدامك الله فوق رؤوسنا.

إلى من أكن لهم الحب و التقدير،، إلى السواعد القوية التي تساعدني أوقات المحن،، إلى من أعطوا الأخوة معناها النبيل،، إلى من أعيش معهم أجمل اللحظات و أحلاها،، "إخوتي وزوجاتهم" بالأخص "عبد المالك" و أخواتي وأزواجهن " صليحة، وسيلة، فهيمة "، " هدى، سارة " حفظكم الله و رعاكم كنتم لي جدار استنادي.

إلى البراعم الصغار و أمل المستقبل أبناء و بنات إخوتي وأخواتي،، بالأخص "مصعب"،، إلى أصغر برعمين سر بهجتي " نائلة، أنس " دعواتي لكم بالتوفيق في مشاركم الدراسي.

إلى كل أفراد العائلة بكاملها،، إلى زميلاتي في هذا العمل " البشير"، "عبد الحق"،، إلى كل طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بالأخص قسم علوم التسيير " فوج 05 " حفظكم الله و رعاكم.

قال الامام الشافعي: "سلام على الدنيا اذا لم يكن بها صديقا صدوقا صادق الوعد مخلصا"
إلى كل من كان مخلصا،، ومن وقفوا معي بأشد الظروف ومن حفزوني على المثابرة والاستمرار و عدم اليأس
" نسرين، لمياء، صباح، عفاف، سعاد" بالأخص " اكرام -ريتا-".

إلى من جمعتني بهم الصدفة كانوا نعم الصديقات قاسموني أفراحي و أحزاني:
" ريحانة، خديجة، أسماء، حنان".

إلى من رآهم قلبي قبل عيني لما قدموه لي من دعم و نصح و دعوات خالصة لي بالتوفيق
و النجاح "محمد، فاطمة (سوريا)، بتول، فريال، إلين، محمود، سمية"..
عسى الله يفرحكم و يحفظكم و يحقق كل أمنياتكم يا رب

إلى كل من أحبني و ساعدني من قريب أو من بعيد أهدي إليكم عملي هذا.

مع خالص تحياتي.

~ هاجر ~

إهداء

إلى رمز الحب و العطاء و الوفاء

إلى من ربنتي بلطف و علمتي الحنان

إلى تلك المرأة العظيمة التي علمتني معنى الحياة

إلى قرة العين أُمي العزيزة "مسعودة" حفظك الله.

إلى من علمني الكفاح و الصبر.. إلى الذي تعب كثيرا من أجل راحتي و تعليمي..

إلى ذلك الرجل الكريم أبي العزيز "محمد" حفظك الله.

إلى من قاسموني أفراحي و أحزاني أخواتي "سميرة"، "فايزة"، "مريم"، "صبرينة" حفظكن الله ورعاكن.

إلى جدتي غنوجة عمتي فطيمة و بناتها وخالاتي "نوال، هدى، خديجة، كنزة" حفظكم الله.

إلى من جمعني بهم منبر العلم الصديق: "حسين"، "جمال"، "عبد الحكيم"، "عبدالحق" حفظكم الله ورعاكم.

إلى كل الأصدقاء "محمد، محسن، عزيز، خالد، هاجر، نورة، حسناء، كريمة"

إلى زميلاي في هذا العمل "هاجر"، "عبدالحق" حفظكم الله.

إلى كل من أعرفهم من قريب و من بعيد و نسي أن يذكرهم قلبي.

~ البشير ~

إهداء

الحمد لله حمدا كثيرا طيبا مباركا فيه.. سبحانك لا نحصي ثناء عليك أنت كما أثنيت على نفسك فأبدعت وأعطيت فأفضت فلا حصر لنعمك ولا حدود لفضلك وصلي الله وسلم على أشرف عبادك وأكمل خلقك خاتم المرسلين ومعلم المعلمين نبينا ورسولنا محمد بن عبد الله الأمين خير من علم وأفضل من نصح.

إلى من أرضعتني الحب والحنان إلى رمز الحب وبلسم الشفاء إلى القلب الناصع بالبياض والدتي الحبيبة.

إلى من جرع الكأس فارغا ليسقيني قطرة حب إلى من كنت أنامله ليقدم لنا لحظة سعادة.

إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم إلى القلب الكبير.

إلى من هم أقرب إلى روحي إلى من شاركني حزن الأم وبهم أستمد عزتي وإصراري إخوتي الأعزاء: "السعيد"، "سميرة"، "أمال"، "شيماء"، "مريم".

الآن تفتحت الأشرعة وترفع المرساة لتنتطلق السفينة في عرض بحر واسع مظلم هو بحر الحياة وفي هذه الظلمة لا يضيء إلا قنديل الذكريات، الأخوة البعيدة، إلى الذين أحببتهم وأحبوني أصدقائي وأخص بالذكر زميلي في العمل "البشير"، "هاجر" لهما شكر خاص مني إليهم.

(زكرياء، جمال، حسين، السعيد، زاكي، فاتح، جابر، حمزة، يوسف، خالد، رضوان، يوسف، رؤوف،

حكيم، ابراهيم، جبار محمد، أمين.)

(زينب، مريم، بشرى، وفاء، كاهنة، نورة، سارة، نجلاء، أحلام...)

~ عبد الحق ~

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

| الصفحة | المحتوى | العنوان |
|--------|---|----------------------|
| 3 - 2 | دعاء شكر و تقدير إهداء فهرس المحتويات | |
| 5 | قائمة الجداول | |
| 7 | قائمة الأشكال | |
| 9 | قائمة الرموز | |
| 11 | المقدمة | |
| | التجارة الخارجية، نظرياتها و سياساتها | الفصل الأول |
| 15 | | تمهيد |
| 16 | ماهية التجارة الخارجية | المبحث الأول |
| 16 | مفهوم التجارة الخارجية و مدى تميزها عن التجارة الداخلية | المطلب الأول |
| 19 | أسس قيام التجارة الخارجية | المطلب الثاني |
| 20 | أهمية التجارة الخارجية | المطلب الثالث |
| 21 | نظريات التجارة الخارجية | المبحث الثاني |
| 21 | النظرية الكلاسيكية | المطلب الأول |
| 30 | النظرية النيوكلاسيكية | المطلب الثاني |
| 34 | الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية | المطلب الثالث |
| 39 | السياسات التجارية | المبحث الثالث |
| 39 | مفهوم و أهداف التجارة الخارجية | المطلب الأول |
| 41 | أنواع السياسات التجارية | المطلب الثاني |
| 44 | أدوات السياسة التجارية | المطلب الثالث |
| 48 | | خلاصة الفصل |

| الصفحة | المحتوى | العنوان |
|--------|--|----------------------|
| | طرق و أساليب تنويع و تنمية الصادرات | الفصل الثاني |
| 50 | | تمهيد |
| 51 | الصادرات و التنمية من خلال سياسة التوجه نحو الخارج | المبحث الأول |
| 51 | مفاهيم حول التصدير | المطلب الأول |
| 55 | دوافع و مؤشرات تنافسية الصادرات | المطلب الثاني |
| 57 | التنمية من خلال سياسة التوجه نحو الخارج | المطلب الثالث |
| 61 | أساليب تنويع و تنمية الصادرات | المبحث الثاني |
| 61 | تخفيض قيمة العملة و أثره على الصادرات | المطلب الأول |
| 67 | تمويل و تأمين ائتمان الصادرات | المطلب الثاني |
| 80 | مقاربة التسويق الدولي، و طرق أخرى لتنمية و تنويع الصادرات | المطلب الثالث |
| 86 | التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات | المبحث الثالث |
| 86 | التجربة التركية | المطلب الأول |
| 88 | التجربة اليابانية | المطلب الثاني |
| 92 | | خلاصة الفصل |
| | تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر | الفصل الثالث |
| 94 | | تمهيد |
| 95 | إجراءات تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر | المبحث الأول |
| 95 | تحرير التجارة الخارجية و تخفيض قيمة العملة | المطلب الأول |
| 98 | الإصلاحات الضريبية و الجمركية | المطلب الثاني |
| 103 | الاطار المؤسسي لتنمية و تنويع الصادرات خارج المحروقات | المطلب الثالث |
| 107 | تطور الصادرات للجزائر خلال الفترة 2010 - 2015 | المبحث الثاني |
| 107 | تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (2010 - 2015) | المطلب الأول |
| 111 | هيكل الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال الفترة (2010 - 2015) | المطلب الثاني |
| 114 | التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية غير النفطية خلال الفترة (2010- | المطلب الثالث |
| 118 | 2015) | خلاصة الفصل |
| 120 | الخاتمة | |
| 125 | قائمة المصادر و المراجع | |

قائمة الجداول

قائمة الجداول

| رقم الجدول | عنوان الجدول | الصفحة |
|------------|--|--------|
| 01 | نظرية الميزة المطلقة. | 22 |
| 02 | نظرية الميزة النسبية. | 25 |
| 03 | نظرية القيم الدولية. | 27 |
| 04 | تقدير كمية العمل ورأس المال الداخلتين في إنتاج ما قيمته مليون دولار من صادرات و.م.أ والسلع المماثلة من الواردات. | 33 |
| 05 | الضريبة على أرباح الشركات. | 100 |
| 06 | تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2015). | 107 |
| 07 | معدل التغطية والميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2010-2015). | 109 |
| 08 | هيكل الصادرات غير النفطية الجزائرية خلال الفترة (2010-2015). | 112 |
| 09 | التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية غير النفطية خلال الفترة (2010-2014). | 115 |
| 10 | العملاء الرئيسيين لدى الجزائر لسنة 2015. | 116 |

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

| الصفحة | عنوان الشكل | رقم الشكل |
|--------|---|-----------|
| 65 | أثر تخفيض العملة على الصادرات عندما تكون المرونة أكبر من 1. | 01 |
| 66 | أثر تخفيض قيمة العملة على الصادرات عندما تكون المرونة أقل من 1. | 02 |
| 67 | أثر تخفيض قيمة العملة على الصادرات عندما تكون المرونة تساوي 1. | 03 |
| 108 | تطور الصادرات و الواردات الجزائرية (2010-2015). | 04 |
| 110 | تطور رصيد الميزان التجاري خلال الفترة (2010-2015). | 05 |
| 111 | تطور معدل التغطية خلال الفترة (2010-2015). | 06 |
| 113 | هيكل الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال الفترة (2010-2015). | 07 |
| 117 | أهم الشركاء في الصادرات عام 2015. | 08 |

قائمة الرموز

قائمة الرموز

| الرمز | معناه |
|---------------|---|
| IBS | Impôt sur les Bénéfices des Sociétés |
| TVA | Taxe sur la valeur ajoutée |
| CAGEX | La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations |
| FSPE | Fonds spécial pour la promotion des exportations |
| PROMEX | Office Algérienne De promotion Du Commerce Extérieur |
| SAFEX | Société Algérienne des Foires et Exportations |
| ALGEX | Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur |
| ONS | Office National des Statistiques |
| CNIS | Conseil national de l'information statistique |



المقدمة



المقدمة:

تعد التجارة الخارجية كمحرك أساسي للنمو الاقتصادي و التنمية الاقتصادية، و ذات تأثير إيجابي في تنظيم و استغلال الموارد الاقتصادية، حيث أثبتت الدراسات الحديثة أن التجارة الخارجية تؤثر بشكل حاسم على الجانب المادي لعملية التراكم الرأسمالي و الاستثمار، و ذلك من خلال واردات السلع الرأسمالية التي تعتمد بشكل كبير ليس فقط على النقد الأجنبي المحصل من إيرادات التصدير و إنما على نقل و توطين التقنية. و من بين السياسات الموجهة للتجارة سياسة تشجيع الصادرات، إذ تمثل قضية التصدير محورا أساسيا في رسم السياسات الاقتصادية للدول لكونها مصدر هام لتدفقات النقد الأجنبي حيث تعد حصيلة الصادرات المصدر الرئيسي للموارد المالية المتدفقة إلى القطر، هذا من جهة و من جهة أخرى تعمل على تغطية ما تحتاجه من واردات من سلع و خدمات ضرورية. و يعمل التصدير على تحقيق أقصى درجات التصنيع و النمو، و يرتبط بتحقيق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع، الأمر الذي يسرع من عملية التنمية الاقتصادية و هو على هذا النحو يحتل أهمية كبيرة في مجال بناء و تطوير و إصلاح الهيكل الاقتصادي للدولة. و بذلك فإن الصادرات تعتبر كقوة محركة للنمو الاقتصادي.

و الجزائر كغيرها من الدول أولت أهمية كبيرة للتجارة الخارجية من خلال القيام بجملة من الإصلاحات، و قد اعتمدت الجزائر استراتيجية تنموية لعبت فيها التجارة الخارجية دورا هاما، سواء من ناحية الواردات أو من ناحية الصادرات و التي تتمثل نسبة كبيرة منها في المحروقات، حيث تتميز صادرات الدول النامية بصفة عامة و الجزائر بصفة خاصة بعدم التنوع في الإنتاج السلعي و إنما التنوع في الطلب على السلع المستوردة حيث أن التركيز على تصدير المنتجات الأولية يعني بشكل واضح تقلب الإيرادات من الصادرات و الناتج عن تقلب أسعار هذه المنتجات و بالتالي عدم الاستقرار في تحقيق معدلات التنمية الاقتصادية الأمر الذي حتم على الجزائر اتباع سياسات و استراتيجيات تهدف إلى تنمية و تطوير تشكيلة صادراتها من أجل تحقيق معدلات نمو مرتفعة و مستقرة و من هنا يتبادر لنا السؤال الرئيسي التالي:

ما هي الآليات التي يمكن اتباعها لتتبع و تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟.

و يندرج تحت التساؤل الرئيسي التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي تفسيرات مختلف نظريات التجارة الخارجية لقيام التبادل الدول؟
- ما هي مختلف سياسات التجارة الخارجية؟ و ما هي السياسات الأنجع؟
- ما هي الاستراتيجيات المتبعة لغرض تحقيق التنمية الاقتصادية؟ و ما هي الاستراتيجية الأفضل؟
- ما هي مختلف الأسباب التي دفعت بالجزائر إلى تبني سياسة تنمية الصادرات؟

- بماذا يتميز هيكل صادرات الجزائر؟

و بهدف الإجابة على هذه التساؤلات نقترح الفرضيات التالية:

- لقد تعددت النظريات المفسرة للتجارة الخارجية و التي أجمعت معظمها على ضرورة تحريرها لدفع عجلة التنمية الاقتصادية.

- هناك نوعين رئيسيين من السياسة التجارية الخارجية، النوع الأول هو سياسة حماية التجارة الخارجية، و النوع الثاني هو سياسة حرية التجارة الخارجية. و تعتبر سياسة حرية التجارة الخارجية الأنجع.

- من بين الاستراتيجيات المتبعة لتحقيق التنمية الاقتصادية، استراتيجية احلال محل الواردات (التوجه نحو الداخل)، و استراتيجية تنمية الصادرات (التوجه نحو الخارج)، و تعتبر الاستراتيجية الثانية الأنجع و الأفضل في تحقيق التنمية الاقتصادية.

- تقوم استراتيجية تنمية الصادرات على مجموعة من الحوافز و الوسائل و الأسس الخاصة، حيث يؤدي عدم الاهتمام بها مجتمعة إلى التأثير غير الإيجابي في فعالية و نجاح هذه الاستراتيجية.

- يتميز هيكل الصادرات في الجزائر بعدم التنوع و لتتبعه يجب التحول من الأنشطة المحمية القائمة على الإحلال للإنتاج الوطني محل الواردات إلى الأنشطة التنافسية المتجهة إلى التصدير.

1. أهمية الدراسة:

يستمد هذا الموضوع أهميته من خلال الموضوع الذي تحتله الصادرات في التنمية الاقتصادية باعتبارها أداة مهمة لمعالجة الخلل في ميزان المدفوعات و توفير العملات الصعبة الضرورية لتحقيق التنمية و بالتالي فإن تطويرها و تنميتها أصبح ضرورة ملحة من أجل تحقيق معدلات نمو مقبولة سواء بالنسبة للدول النامية عامة أو الجزائر خصوصا، و ذلك لأن اعتمادها على مصدر واحد فقط و المتمثل في النفط يشكل خطرا عليها بسبب تقلبات أسعارها.

2. هدف الدراسة:

نهدف من خلال هذا البحث إلى إبراز أهمية و سبل تنمية و تنويع الصادرات خارج المحروقات، و ذلك باعتبار الصادرات مورد أساسي للتدفقات الخارجية للدولة و عنصر أساسي لتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، و يمكن إبراز الهدف من خلال الأهداف الفرعية التالية:

- محاولة إيجاد السبل القادرة على تنويع و تنمية الصادرات.
- محاولة توضيح أهم الوسائل و الجهود التي تعتمدها استراتيجية تنمية الصادرات في الجزائر.
- محاولة إلقاء الضوء على أهم التجاري الدولية المعتمدة في تنمية الصادرات.

- إلقاء نظرة على هيكل صادرات الجزائر.

3. حدود الدراسة:

سنقوم من خلال هذا البحث بالتطرق إلى مختلف الآليات و السبل التي يجب اتباعها لتحقيق هدف تنمية و تنويع الصادرات الغير النفطية و ذلك خلال الفترة (2010 - 2015).

4. منهج الدراسة:

سنعتمد في هذا البحث على المنهج الاستنباطي و الذي أدواته التوصيف لمعرفة كل المفاهيم المتعلقة بالتجارة الخارجية و النمو الاقتصادي و السياسات الواجب اتباعها لتنمية الصادرات، ثم تعتمد على المنهج الإستقرائي و أدواته الإحصاء لدراسة هيكل الصادرات الجزائرية.

5. أقسام الدراسة:

▪ تتدرج دراستنا في هذا البحث في ثلاثة فصول رئيسية، حيث نتناول في الفصل الأول التجارة الخارجية و مختلف سياساتها، و ذلك بالتطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية و الاختلاف بينها و بين التجارة الداخلية، ثم نسير إلى أسس قيام التجارة الخارجية و مختلف تأثيراتها على الاقتصاد. ثم نتعرض إلى مختلف النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية بدءا بالنظرية الكلاسيكية، ثم النظريات النيوكلاسيكية، و في الأخير نتعرض إلى السياسات التجارية التي تنقسم إلى قسمين: السياسات التجارية الحمائية و السياسات التجارية الحرة.

▪ أما في الفصل الثاني فسنتناول مختلف الأساليب التي من خلالها يمكن تنمية الصادرات، حيث نتطرق في البداية لمختلف المفاهيم المتعلقة بالتصدير، و إلى التنمية من خلال سياسة تنمية الصادرات، ثم نتطرق إلى مختلف الآليات التي من خلالها يمكن تنمية و تنويع الصادرات، و في الأخير نتطرق إلى أهم التجارب الدولية في تنمية الصادرات من خلال التطرق إلى التجريبتين التركيبية و البيانية.

▪ أما في الفصل الثالث فسننتطرق إلى تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، و ذلك من خلال التطرق إلى هيكل الصادرات في الجزائر خلال الفترة (2010 - 2015).

الفصل الأول

التجارة الخارجية، نظرياتها و سياساتها

تمهيد:

بمرور الزمن زادت أهمية العلاقات الدولية، بسبب ارتفاع نسبة ما يشكله قطاع التجارة الخارجية من الناتج القومي الإجمالي لكثير من الدول المشتركة في التجارة. واحتلت التجارة الخارجية بصفة خاصة مكانها الحيوي في دائرة النشاط الاقتصادي، وذلك بظهور التكتلات الاقتصادية الدولية الرامية إلى تحرير التجارة الخارجية الدولية، و إزالة العوائق التي تقف أمامها ولقد اهتم عدد كبير من المفكرين الاقتصاديين بموضوع التجارة الخارجية والعلاقات الاقتصادية بين الدول، وأصبح الاقتصاد الدولي فرعاً مهماً من النظرية الاقتصادية، ولم يخل مذهب أو مدرسة اقتصادية من تفسير العلاقات الاقتصادية الدولية. و ظهرت النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية بين الدول، ويرى عدد كبير من الاقتصاديين أن التجارة الخارجية هي تلك المحرك الأساسي للنمو.

وتعتمد الدول في تطبيق سياساتها في مجال توطيد علاقاتها الاقتصادية الدولية خاصة في مجال التجارة الخارجية على السياسات التجارية، والتي تتراوح دوماً ما بين أوضاع تتميز بدرجة أكبر من الحرية وأخرى بدرجة أكبر من الحماية، حسب طبيعة توجه الدول الاقتصادية، ومن هذا المنطلق فإنه يمكن تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كما يلي:

- **المبحث الأول:** ماهية التجارة الخارجية.
- **المبحث الثاني:** نظريات التجارة الخارجية.
- **المبحث الثالث:** السياسات التجارية.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية ضرورة وحقيقة أساسية لا يمكن للعالم أن يستمر بدونها، أو لا يمكن تصور أن تستقل أي دولة باقتصادها عن بقية اقتصاديات العالم كونها مضطرة إلى تصدير سلعها وخدماتها واستيراد ما يلزم شعبها من السلع والخدمات، ومن أجل تبيان ذلك سنتطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية ومدى تميزها عن التجارة الداخلية، إضافة إلى أسس قيام التجارة الخارجية ومختلف تأثيراتها على الاقتصاد.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية ومدى تميزها عن التجارة الداخلية

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية:

هناك العديد من التعاريف للتجارة الخارجية منها:

- المفهوم العام للتجارة الخارجية: هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.⁽¹⁾

- التجارة الخارجية هي عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول. وتعتبر التجارة الدولية من علم الاقتصاد الجزئي كونها تهتم بالوحدات الجزئية مثل التصدير والاستيراد وما إلى ذلك.⁽²⁾

- هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى و تشمل عملية التبادل لهذه السلع المادية، والخدمات، النقود، الأيدي العاملة.⁽³⁾

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية هي عملية انتقال الصادرات والواردات المنظورة و غير منظورة، إضافة إلى الهجرة الدولية أي انتقال الأفراد بين دول العالم، الحركات الدولية أي انتقال السلع ورؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة في إطار مجموعة من الأنظمة والسياسات المنفق عليها بين الدول، وتلعب التجارة الخارجية قطاعاً حيوياً لأي مجتمع، سواء كان مجتمع نامياً أو متقدماً.

ثانياً: الاختلاف بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية:

على الرغم من أن تبادل السلع والخدمات ما بين مختلف الاقتصاديات القومية، إنما يتشابه مع تبادلها في دخل الاقتصاد القومي الواحد وعلى الأخص من حيث الأثر المشترك في زيادة الإنتاج وأشباع

(1) جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2013، ص11.

(2) عطاءالله الزبون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص9.

(3) نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص9.

الحاجات وذلك بسبب تقسيم العمل والتخصص ما بين الأفراد وما بين المناطق الجغرافية، إلا أنه يوجد في الواقع عدة عوامل من شأنها تمييز العلاقات الاقتصادية الدولية داخل الاقتصاد القومي والتي تتمثل فيما يلي: (1)

1. تباين واختلاف الوحدات السياسية فيما بين الدول:

تقوم العلاقات الاقتصادية الداخلية بين أفراد و وحدات تضمهم حدود سياسة واحدة، وبالتالي يخضعون لقانون واحد وعادات وتقاليد ونظم تجارية واحدة. في حين أن التجارة الدولية تقوم بين الأفراد و وحدات ينتمون لدول مختلفة، لكل منها قانونها وتقاليدها و نظمها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، و لا يقتصر الأمر على مجرد القوانين التي تصدرها الحكومات والسياسات، ولكنه يشمل أيضا مجموعة من النظم والقواعد والعادات التي تعود أفراد المجتمع الواحد على إتباعها وممارستها عبر قرون طويلة، بحيث أصبحت تمثل هذه القواعد عرفا له قوة ترفعه إلى مرتبة قد تعلو على مرتبة القانون.

2. تنوع السياسات الوطنية:

لكل دولة من الدول سياستها الاقتصادية التي تتبعها، والتي تهدف من ورائها إلى تحقيق بعض الأهداف القومية، ولعل أهم الأهداف التي تصبوا إليها الحكومات تحقيق الرفاهية الاقتصادية لمواطنيها دون غيرهم، وبالتالي فإن الحكومة تراعي عادة من ناحيتها عدم التفرقة بين شخص وآخر يتمتع بجنسية الدولة، في حين أنها تحرص على معاملة الأجانب بأسلوب مخالف لذلك الذي تعامل به مواطنيها فالحكومات عادة لا تعطي لعوامل الربح والخسارة الناشئة عن التجارة الداخلية نفس الاهتمام الذي تعطيه لتلك الناشئة عن التجارة الخارجية، فالأولى لا تمثل سوى تحويلات تصيب المراكز النسبية للأفراد داخل المجتمع ولكنها لا تغير من المركز النسبي للمجتمع ككل. في حين أن الثانية تنشأ عن فقدان لجزء من الثروة القومية أو إضافة جديدة إلى هذه الثروة، وبالتالي كما يبدو أن يكون لها تأثير على الوضع الاقتصادي للمجتمع سواء من حيث مستوى معيشتته، أو من حيث دائنيه ومديونيته.

3. اختلاف النظم النقدية و المصرفية:

من المعروف أن إدخال النقود كوسيط في عملية التبادل يؤدي إلى تقسيمها إلى عمليتين منفصلتين. في العملية الأولى يتم تبادل السلع التي تزيد عن حاجة الفرد بالنقود، و هي عملية البيع. والثانية عملية تبادل النقود بالسلع التي يحتاجه الفرد، و هي عملية شراء. أما في التجارة الدولية فنجد أن عملية التبادل تنقسم إلى ثلاثة عمليات:

(1) بلقلة إبراهيم، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ماجستير، تخصص: نقود ومالية، جامعة الشلف، الجزائر، 2008-2009، ص4.

- في العملية الأولى يتم تبادل السلع بالنقود الأجنبية.
- في العملية الثانية يتم تبادل النقود الأجنبية بالنقود الوطنية.
- في العملية الثالثة يتم تبادل النقود الوطنية بالسلع.

و لا تنشأ المشكلة من مجرد تجزئة عملية التبادل إلى ثلاث أجزاء، ولكنها تنشأ أساساً من أن لكل بلد من البلدان عملتها الخاصة بها، والتي تختلف عن غيرها بحيث لا توجد عملة واحدة يتم على أساسها التبادل التجاري فيما بين الدول كما هو الحال بالنسبة للتبادل الداخلي، و بالإضافة إلى اختلاف وحدات النقود بين البلدان المختلفة، هناك أيضاً الاختلاف في النظام المصرفي، سواء كان بالنسبة لعملية إصدار البنكنوت أو بالنسبة لعملية الودائع، أو منح الائتمان. و لعل اختلاف شروط منح الائتمان من دولة إلى أخرى تشكل العامل المهم في التفرقة بين التجارة على المستوى الدولي وبين التجارة على المستوى المحلي.⁽¹⁾

4. الاختلاف في طبيعة الأسواق الدولية:

يعتبر الاختلاف في طبيعة الأسواق بين البلدان المختلفة، من العوامل التي تؤثر تأثيراً واضحاً على العلاقات الاقتصادية الدولية وعلى طبيعة التبادل التجاري الدولي وبالتالي يعطي مبرراً لمعالجة مثل هذا التبادل بأسلوب خاص.

5. مدى قدرة عوامل الإنتاج على التنقل:

إن إمكانية تنقل عوامل الإنتاج من نشاط إلى آخر من شأنه أن يحقق التوازن في السوق، ويجعل من أسعار السلع المختلفة متناسبة مع احتياجات المستهلكين من ناحية، ومع ندرة عوامل الإنتاج من ناحية أخرى، ومن ثم لا تتوقع أن تنشأ داخل البلد الواحد اختلاف في أسعار السلع لا تبرره حاجات المستهلكين أو ندرة عوامل الإنتاج. أما إذا انتقلنا من المستوى المحلي إلى المستوى الدولي، فإننا نلاحظ أن عوامل الإنتاج تتسم بالجمود النسبي، من حيث قابليتها للتنقل، وينشأ عن هذا الجمود وجود اختلاف في الأسعار السلع المختلفة، بل و اختلاف في أسعار السلعة الواحدة من دولة إلى أخرى ويعزى هذا الاختلاف بصفة أساسية إلى عدم قابلية عوامل الإنتاج للتنقل من دولة إلى أخرى بنفس السهولة والسير التي تنتقل به من منطقة إلى أخرى داخل حدود الدولة الواحدة.

(1) بلقلا ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص5.

المطلب الثاني: أسس قيام التجارة الخارجية

سنتطرق في هذا العنصر إلى أسس قيام التجارة بين الدول، وإلى أهم العوامل الرئيسية المؤثرة في قيام و تشكيل هيكل التخصص الدولي وهي: (1)

1. التفاوت في الموارد الطبيعية:

حيث تختلف دول العالم اختلاف شاسعا فيما تملكه من موارد طبيعية، وهذا ما يؤدي إلى اختلاف التخصص من دولة إلى أخرى حسب هذا التفاوت في الموارد الطبيعية، فهناك دول تتوفر بها أراضي زراعية مما يجعلها تتخصص في إنتاج بعض المحاصيل الزراعية، وهناك دول بها حقول للبتروك فتنخصص في إنتاج النفط وهكذا مع بقية دول العالم.

2. التفاوت في القوة البشرية:

وفرة اليد العاملة في بعض الدول المكتظة بالسكان قد تؤدي إلى زيادة عرض العمالة وبالتالي انخفاض الأجور، وهذا يؤدي إلى تفوق هذه الدول في إنتاج بعض السلع ذات الكثافة العالية لعنصر العمل والتي لا تتطلب مهارة فنية كبيرة، أما الدول الأخرى التي تعاني قلة في عرض القوة العاملة وبالتالي ارتفاع الأجور، فإنها ستخصص في إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية الكبيرة.

3. التفاوت في حجم رؤوس الأموال:

سيؤدي تمتع الدول برصيد ضخم من رؤوس الأموال إلى تخصصها في إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية طالما أن المقومات الأخرى لهذه الصناعات متوفرة لديها، أما بالنسبة للدول التي تعاني من ندرة نسبية لرأس المال فإنها ستخصص في بعض الصناعات البسيطة ذات الكثافة العمالية، و رغم أهمية رأس المال في مجال التخصص الدولي فقد أصبح من الممكن التغلب على ندرة رأس المال عن طريق الاستثمارات الأجنبية؛ لذا تسعى الدول التي تعاني من العجز في رأس المال إلى جلبه من الخارج واستغلاله في مشروعات التنمية.

4. نفقات النقل:

تلعب نفقات النقل دورا هاما في التجارة الدولية، فهي أحد العوامل المؤثرة في التوظيف الدولي للصناعات. فالتوظيف يتم إما بالقرب من المادة الخام أو بالقرب من موارد الوقود أو القوة الكهربائية. و قد ساعد النقل على قيام التخصص الدولي بتوسيعه لدائرة السوق أمام الدول المختلفة، فبعض الدول

(1) بقلعة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص7، 8.

يمكنها أن تتخصص في إنتاج سلع معينة ولكن ارتفاع تكلفة نقل هذه السلع للعالم الخارجي يفقده ميزة هذا التخصص.

5. فروق الأسعار:

يؤثر الاختلاف في نفقات الإنتاج (تكلفة عوامل الإنتاج) تأثيرا مباشرا على أسعار السلع سواء في السوق الداخلي أو الخارجي. ولهذا فإن الأساس المبدئي لقيام التجارة الدولية يكاد ينحصر في فروق الأسعار بين السلع المنتجة محليا و السلع المستوردة من الخارج، فالمستهلك الرشيد يسعى إلى شراء أرخص الأسواق حتى يتمكن من تحقيق أقصى اتساع ممكن، أما المنتج فإنه يرغب في بيع منتجاته في أعلى الأسواق.(1)

المطلب الثالث: أهمية التجارة الدولية

تساعد التجارة الخارجية في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، والاستثمار، وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام و بالإضافة إلى أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية ومالها من آثار على الميزان التجاري، كما تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (اقتصادي) من المجتمعات، سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات دولية.(2)

التجارة الدولية وسيلة رئيسية تلجأ إليها مختلف الدول لرفع رصيدها من العملة الصعبة وهذا لرفع مستوى الصادرات عن مستوى الواردات، وهو الأمر الذي يصعب تحقيقه في الدول النامية. ومنه الحصول على فائض من الموارد المالية المتاحة التي يمكن استغلالها لزيادة الاستثمار الذي يؤدي إلى زيادة التشغيل ومنه زيادة الدخل الوطني الذي ينعكس إيجابا على المستوى المعيشي للأفراد، كل هذا من شأنه العمل على إنعاش عجلة الاقتصاد.(3)

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص6.

(2) جمال جويدان الجميل، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2010، ص12.

(3) زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، مذكرة ضمن متطلبات شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2006 - 2007، ص124، 125.

بفضل التجارة الخارجية يصبح أي مورد لأي دولة دافع كبير إذا أحسنت استغلاله لاكتفائها الذاتي ويفضل التجارة تصدره إلى باقي دول العالم.⁽¹⁾

تعطي التجارة الفرصة لكل دولة في الحصول على بعض السلع والخدمات التي لا تتوفر وسائل إنتاجها لديها، إما لعدم توفر الظروف الطبيعية و المناخية أو لعدم توفر الإمكانيات المادية و التسوية التي تسمح بإنتاجها، وحتى في حالة توفر تلك الإمكانيات، فإنه قد تنتج بتكاليف أكبر مما لو قامت باستيراده من الخارج.⁽²⁾

المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

لقد اختلفت نظريات التجارة الخارجية حول أسس و طبيعة الضوابط التي ينبغي أن تحكم التجارة الخارجية و انقسمت النظريات إلى عدة مدارس و من هذه النظريات من جاءت لتطور الأفكار السابقة و تضيف عليها بعض التحسينات و هناك من النظريات من جاءت تناقض النظريات التي سبقتها. ومن أجل ذلك قسمنا هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب حيث سنتطرق في المطلب الأول لأهم نظريات التجارة الخارجية للمدرسة الكلاسيكية، أما في المطلب الثاني فسأخذ نموذجاً من نظرية المدرسة النيوكلاسيكية وهي نظرية هكشر و أولين، أما المطلب الأخير فخصصناه للنظريات الحديثة للتجارة الخارجية حيث أدخلت هذه النظريات الجانب الديناميكي في التحليل.

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية:

ظهرت النظرية الكلاسيكية في أواخر القرن الثامن عشر و أوائل القرن التاسع عشر كرد فعل على مذهب التجاربيين الذين كانوا يرون أن المعادن النفيسة هي المقياس الأساسي لقوة الدولة الاقتصادية في ذلك الوقت لذلك كانت دعوتهم تنصب في فرض قيود على التجارة الخارجية بغية الحصول على أكبر قدر من المعادن النفيسة، ولقد هاجم الكلاسيك آراء التجاربيين و أخذو على عاتقهم بيان فوائد التبادل التجاري بين الدول، و جاءت نظريتهم للدفاع عن حرية التجارة الخارجية ومبينة أن قوة الدولة لا تكمن في ما تحتويه من معادن نفيسة فقط، وإنما أيضاً فيما يتوافر لديها من موارد اقتصادية حقيقية، وأن حرية التجارة هي الوسيلة الأنجع لزيادة ثروة البلاد الحقيقية.

و فيما يلي سنستعرض أهم النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية:

(¹) تنسني سمير، " التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة"، مذكرة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2005 - 2006، ص6.

(²) محمود حسين الوادي و كاظم جاسم الحيساوي، الاقتصاد الكلي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2007، ص236.

أولاً: نظرية الميزة المطلقة (آدم سميث):

▪ عرض النظرية:

يرى إلى آدم سميث من جانب العديد من الاقتصاديين بأنه مؤسس و واضع أساس الفكر الاقتصادي التقليدي وصاحب نظرية الميزة المطلقة، نادى آدم سميث بالحرية الاقتصادية و التبادل التجاري و الحد من تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية للأفراد و المؤسسات.(1)

وانتقد كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة أو ما بين مختلف الدول و أساس دفاعه عن حرية التجارة بين الدول هو أنه « إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجنا نحن فلنشترينا منه ببعض إنتاج صناعتنا». (2)

لقد افترض آدم أن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريون و بالتالي فإن كل دولة ستكسب أكثر فيما إذا تخصصت بتلك السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة. ومن ثم تقوم بتصدير مثل هذه السلعة، و تستورد السلع الأخرى. وقد اعتبر آدم سميث أن الكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة و حسب هذا المفهوم فإن السلع ستبادل بعضها وفقاً لنسبة ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها.(3) وبذلك فإن سميث يرى أنه يكفي وجود فرق بين نفقة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما.

مثال:

إذا كان إنتاج السلعة x يحتاج إلى 10 ساعات عمل وإنتاج السلعة y يحتاج إلى 5 ساعات عمل فهذا يعني أن سعر x ضعف سعر y أي أن كل 2 وحدة من y تستبدل بوحدة واحدة من السلعة x.

مثال توضيحي:

لنفرض أن لدينا دولتين (الولايات المتحدة الأمريكية، مصر) تنتجان سلعتان هما (القطن، القمح) و تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من كل سلعة كما في الجدول التالي:

جدول رقم (01): نظرية الميزة المطلقة.

| الدولة | السلعة | وحدة القمح | وحدة القطن |
|------------------|--------|--------------|-------------|
| مصر | | 10 ساعات عمل | 5 ساعات عمل |
| الولايات المتحدة | | 3 ساعات عمل | 9 ساعات عمل |

(1) علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص68.

(2) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص10.

(3) جمال جويدان الجمال، التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص25.

إذا ما نظرنا إلى الجدول نلاحظ أن مصر لديها ميزة مطلقة في إنتاج القطن أي أنها تنتج القطن بتكلفة أقل مما تنتج القمح وأقل من تكلفة إنتاج القطن في الولايات المتحدة الأمريكية.

أما الولايات المتحدة فليديها ميزة مطلقة في إنتاج القمح أي أنها تنتج القمح بأقل تكلفة من تكلفة القطن وأقل من تكلفة إنتاج القمح في مصر.

في حال غياب التجارة الدولية لنفرض أن كل من الدولتين تحتاج لوحدة واحدة من كل سلعة ولذا نجد أن مصر تحتاج إلى 15 ساعة عمل لإنتاج وحدة قمح و وحدة واحدة قطن و الولايات المتحدة تحتاج إلى 12 ساعة عمل لإنتاج وحدة قمح و وحدة واحدة قطن. أما أسعار المبادلة المحلية لكل دولة فهي:

$$\frac{\text{تكلفة القمح}}{\text{تكلفة القطن}} = \frac{1}{5} = 1:2 \text{ في مصر أي للحصول على وحدة واحدة من القمح في مصر يجب التضحية بوحدين من القطن.}$$

$$= \frac{3}{9} = 3:1 \text{ في الولايات المتحدة أي للحصول على وحدة من القطن في الولايات المتحدة يجب التضحية بثلاث وحدات من القمح.}$$

إذا ما تم فتح باب التجارة الخارجية بين الدولتين فإن مصر سوف تخصص بإنتاج القطن والذي لديها ميزة مطلقة في إنتاجه فإذا ما أنتجت وحدتين من القطن واحدة لاستهلاكها المحلي و واحدة لمبادلتها بالقمح من الولايات المتحدة فإن تكلفة إنتاجها = 2×5=10 ساعات عمل، وبالتالي تحقق وفر من التجارة الدولية = 15 - 10 = 5 ساعات.

أما الولايات المتحدة الأمريكية فسوف تخصص بإنتاج القمح والذي لديها ميزة مطلقة في إنتاجه فإذا ما أنتجت وحدتين من القمح وحدة استهلاكها المحلي والأخرى لمبادلتها بالقطن من مصر فإنها تحتاج إلى 2×3=6 ساعات عمل فقط و بالتالي تحقق وفر من التجارة الخارجية عبارة عن 12 - 6 = 6 ساعات.

أما السعر الذي يتم تحديده للمبادلة بين الدولتين فيجب أن يكون في المدى بين سعري التبادل المحلي للدولتين وهو (5/10، 9/3) فأى سعر في هذا المدى سيكون مقبولاً لدى الدولتين فمصر تستبدل محلياً كل 2 وحدة قطن بوحدة من القمح ولذا أي استبدال لوحدة القمح بأقل من وحدتي قطن ستقبل به. أما في الولايات المتحدة فإن وحدة القمح تستبدل ب 1/3 وحدة قطن و بالتالي أي استبدال لوحدة القمح أكثر من 1/3 وحدة قطن ستقبل به. وهكذا يتحدد سعر التبادل الدولي في المدى (9/3، 5/10).⁽¹⁾

(1) نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 17-20.

■ **تقييم النظرية:**

لم يعرف آدم سميث ثروة الأمم بقدرتها على تراكم الأرصدة الدولية و المعادن النفيسة كما عرفها التجار بل عرفها بقدرتها على إنتاج السلع والخدمات، وبالتالي يجب عليها أن تبحث عن السبل التي تمكنها من زيادة القدرة الانتاجية، وهذا لا يتم إلا عن طريق الحرية الاقتصادية.⁽¹⁾

و وفقا لآدم سميث فإن حرية التجارة تؤدي إلى تقسيم العمل الدولي الذي من شأنه يؤدي إلى زيادة في الناتج الكلي الذي بدوره يزيد من قدرة الدولة على الادخار لتمويل الاستثمار. وبالتالي الزيادة في الطاقة الانتاجية للدولة. حيث يشكل اختلاف النفقات المطلقة حسب سميث هو أساس التخصص وتقسيم العمل الدولي. لذلك فهذا الاختلاف في رأيه هو سبب قيام التجارة الدولية.

ولكن يؤخذ على ذلك أن نظرية سميث لم تفسر أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول في حالة « وجود دولتين رغم أن أحدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع البلد الثاني بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين. »⁽²⁾

ومن الناحية الأخرى لا يرى سميث داعيا للفرقة بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية فكلاهما وسيلة للتخلص من الانتاج الفائض و تطبيق مبدأ تقسيم العمل.⁽³⁾ وقد كان "ريكاردو" هو من أوضح هذا الفارق فيما أسماه بقانون النفقات النسبية.

ثانيا: نظرية الميزة النسبية (دافيد ريكاردو):

■ **عرض النظرية:**

تنسب هذه النظرية للاقتصادي البريطاني ديفيد ريكاردو، وتعرف كذلك بنظرية التكلفة النسبية، و قد بنى ريكاردو نظريته هذه على أن « العمل هو أساس القيمة أي أن قيمة السلعة يحددها وقت العمل المبذول في صناعتها أو إنتاجها. فالسلعة التي يستغرق إنتاجها ساعتين تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق إنتاجها ساعة واحدة⁽⁴⁾، وقد بين ريكاردو في كتابه المذكور (مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب) أن شروط توفر ميزة مطلقة للدولة في إحدى السلع ليس ضروريا لكي تحقق هذه الدولة مكاسب من الدخول في التجارة الدولية في إحدى السلع بل يكفي أن يتوفر للدولة ما أسماه ريكاردو (بالميزة النسبية) في إحدى أو في بعض السلع التي تنتجها وبالتالي فإن قيام التجارة المربحة يعتمد على

⁽¹⁾ بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص11.

⁽²⁾ محمد صفوت قابل، نظريات و سياسات التجارة الدولية، مجهول دار النشر، 2010، ص137، 143.

⁽³⁾ عبد الرحمان روايح، حركة التجارة الدولية في اطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات

شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2012 - 2013، ص 105.

⁽⁴⁾ علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص70.

اختلاف التكاليف النسبية للسلع عبر الدول وليس التكاليف المطلقة.⁽¹⁾ وطبقا لهذه النظرية و في ظل التجارة الحرة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تنتجها بنفقات نسبية أقل من الدول الأخرى وتقوم بتصديرها لكي تستورد السلع التي تتمتع دول أخرى في الخارج بإنتاجها بنفقات نسبية أقل. فالشرط الضروري والكافي لقيام تبادل تجاري بين دولتين تنتجان مجموعة من السلع ذاتها هو أن تختلف النفقات النسبية لإنتاج هذه السلع من دولة إلى أخرى.

يستعين ريكاردو لتوضيح فكرته في النفقات النسبية (المزايا النسبية) بنموذج يفترض فيه بلدين وسلعتين، و يأخذ على ذلك مثال: إنجلترا الصناعية و البرتغال الزراعي، البلدان يصنعان النسيج والنبيد وتكاليف إنتاجهما بوحدات عمل لكل وحدة نسيج و نبيد في كل دولة موزعة حسب البيانات الآتية:

جدول رقم (02): نظرية الميزة النسبية.

| وحدات العمل | | البلد |
|-------------|--------|----------|
| النبيذ | النسيج | |
| 120 | 100 | إنجلترا |
| 80 | 90 | البرتغال |

يتبين من الوهلة الأولى أن تكاليف إنتاج المنسوجات أقل في البرتغال عنها في إنجلترا، بمعنى أن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا في إنتاج السلعتين، وعلى الرغم من ذلك فإن التبادل سوف يتم بينهما ليس حسب الميزة المطلقة، و إنما حسب الميزة النسبية و ذلك لأن البرتغال يتفوق بدرجة أكبر في إنتاج النبيذ عن المنسوجات بالنسبة لإنجلترا.

و استنادا إلى البيانات السابقة، فإن التكلفة النسبية للنبيذ بالمقارنة مع النسيج في البرتغال 90/80 بينما التكلفة النسبية للنبيذ بالمقارنة مع النسيج في إنجلترا هي 100/120، و بمقارنة التكاليف النسبية نجد أن البرتغال يتخصص في إنتاج النبيذ (90/80 > 100/120) بينما تتخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات انطلاقا من تمتعها بميزة نسبية في إنتاج النسيج (80/90 > 120/100).⁽²⁾

(1) جمال جويدان الجميل، التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص29.

(2) سكيبة بن حمود، مدخل لعلم الاقتصاد، دار المحمدية العامة، الجزائر، مجهول السنة، ص84.

■ **تقييم النظرية:**

رغم دفاع نظرية الميزة النسبية عن التخصص الدولي و حرية التجارة إلا أنها لم تسلم من النقد في السنين الأخيرة حيث تعرضت لانتقادات صارخة كشف عنها العديد من الاقتصاديين يمكن إجمالها فيما يلي:

- تهمل إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول مع انها تنتقل و خاصة رأس المال.
- تهمل النظرية نفقات النقل مع أنه من غير المعقول إهمال عنصر مهم كهذا و الذي يعتبر بمثابة عنصر محدد للتجارة⁽¹⁾، كما تفرض ثبات النفقة تغفل المدى الذي تتخفف إليه بفضل الإنتاج الكبير و تفرض كذلك استغلال جميع موارد البلد وأنها في حالة تشغيل الكامل.

يضاف إلى ذلك أن هذه النظرية تقوم أساسا على نظرية العمل في القيمة و التي تبين قصورها عن مطابقة الواقع.

و يجب الإشارة إلى أن القصور الرئيسي لهذه النظرية إنما يكمن في الطابع السكوني الذي تتميز به فما يكون ميزة نسبية اليوم قد لا يكون كذلك في المستقبل.⁽²⁾ و أن نظرية النفقات النسبية تركز على جانب الإنتاج و العرض تحدد السلع التي تدخل في التجارة الدولية و لكنها لا تعالج كيفية تحديد نسبة التبادل الدولي و يعزى الاقتصاديون إلى جون ستيوارت ميل فضل سبق في سد هذا النقص.⁽³⁾

ثالثا: نظرية القيم الدولية (جون ستيوارت ميل):

■ **عرض النظرية:**

جاء هذا التطوير لنظرية التكلفة النسبية على يد الاقتصادي الكلاسيكي جون ستيوارت ميل، حيث قام بتثبيت التكلفة لكل من السلعتين و افترض بدلا من ذلك أن الذي يتغير هو حجم الإنتاج من السلعتين وبذلك فقد حرر "ميل" نظرية ريكاردو من افتراض أن العمل هو أساس القيمة، كما عالج ميل مسألة تحديد معدل التبادل الدولي من خلال استخدام منحنيات الطلب المتبادل.⁽⁴⁾

فنسب التبادل الفعلية أو شروط التبادل الدولي طبقا لهذه النظرية بتحديد معدل التبادل الدولي، حيث يتم هذا التحديد عن طريق معرفة جدول العرض و جدول الطلب، لذلك يعرف هذا التحليل "بالطلب المتبادل".⁽⁵⁾

(¹) عبد الرحمان روابح، مرجع سبق ذكره، ص108.

(²) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص12.

(³) عبد الرحمان روابح، مرجع سبق ذكره، ص109.

(⁴) السيد متولي عبد القادر، **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الأولى، دار الفكر، 2011، ص36.

(⁵) محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص161.

أي عندما تكفي قيمة صادرات كل دولة لدفع قيمة وارداتها من الدولة الأخرى هذا ما أسماه جون ستيوارت ميل بـ " قانون الطلب المتبادل".⁽¹⁾

و يضيف جون ستيوارت ميل أن التجارة تقوم بين دولتين إذا كان التبادل بين السلعتين يتراوح ما بين المعدلين السائدين داخلهما ففي هذه الحالة سيكون المكسب الذي تحققه كل دولة من التجارة الدولية متمثلاً في الفرق بين معدل التبادل الدولي و معدل التبادل الداخلي.

و يتوقف معدل التبادل الدولي على عاملين هما:

- طلب كل دولة على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى.
- مرونة هذا الطلب.⁽²⁾

و نستطيع أن نؤكد أنه كلما زاد التفاوت بين نسبة التبادل الداخلي في البلد و بين معدل التبادل الدولي كلما زاد الكسب الذي يحصل عليه هذا البلد من التبادل الدولي.⁽³⁾

وقدم ميل مثالا عدديا بافتراضه أن إنجلترا و ألمانيا لديهما كمية عمل متساوية و إذا تم استخدامها في كل دولة فيمكن الحصول على كمية الإنتاج من السلعتين على النحو التالي:

الجدول رقم (03): نظرية القيم الدولية.

| الدولة | ياردة من الأقمشة القطنية | ياردة من الأقمشة التيلية |
|---------|--------------------------|--------------------------|
| إنجلترا | 10 | 15 |
| ألمانيا | 10 | 20 |

و يتضح من بيانات الجدول أن إنجلترا باستخدام كمية عمل معينة تستطيع أن تنتج إما 10 ياردة من القماش القطني أو 15 ياردة من القماش التيلي، و باستخدام كمية العمل نفسها تستطيع ألمانيا إنتاج 10 متر قطن أو 20 متر تيل.

و من بيانات الجدول السابق نستنتج أن معدل التبادل بين السلعتين:

- في إنجلترا: 1 ياردة قطن = 1.5 ياردة تيل.

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص12.

(2) محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص163.

(3) عبد الرحمان روابح، مرجع سبق ذكره، ص109.

- في ألمانيا: 1 ياردة قطن = 2 ياردة تيل.

ومن ثم فإن إنجلترا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج القطن لأن الياردة من قماش القطن يتم مبادلتها بـ 1.5 ياردة من القماش التيلي داخل إنجلترا. بينما في ألمانيا يتم مبادلة الياردة نفسها من القطن بـ 2 ياردة من التيل، أي أن معدل التبادل الداخلي بين القماش القطني و القماش التيلي في إنجلترا هو (1.5;1) و في ألمانيا هو (2;1).

و بالطريقة نفسها يمكن استنتاج أن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج التيل، لأن الوحدة من التيل يتم مبادلتها في ألمانيا بـ 0.5 وحدة من القماش بينما يتم مبادلة الوحدة نفسها من التيل في إنجلترا بـ 0.7 تقريبا وحدة من القماش، أي: أن معدل التبادل الداخلي بين التيل و القطن في إنجلترا هو (0.7;1) بينما المعدل نفسه في ألمانيا هو (0.5;1).⁽¹⁾

و بناء على ذلك يمكن تفسير سبب قيام التجارة بين الدولتين باختلاف معدل التبادل المحلي بين السلعتين في الدولتين، وتتوقف التجارة إذا تساوى معدل التبادل الداخلي بين وحدة القطن و وحدة التيل في إنجلترا مع معدل التبادل الداخلي بين وحدة القطن و وحدة التيل في ألمانيا.

لقد انتقد ميل افتراض ريكاردو في أن معدل التبادل الدولي للسلعتين بعد قيام التجارة بينهما هو وحدة واحدة من القماش مقابل وحدة واحدة من التيل أو (1;1) و ذلك لان معدل التبادل المحلي بالنسبة لإنجلترا مثلا هو (1.5;1) أي أن إنجلترا و بدون تجارة مع ألمانيا سوف تبادل داخليا وحدة من القطن بأكثر من وحدة من التيل و هو معدل أفضل من المعدل الذي افترضه ريكاردو.

و يمكن توضيح ذلك بشكل أفضل بأنه إذا تم التسليم بمعدل تبادل ريكاردو، فإن إنجلترا سوف تلحق بها خسارة من قيام التجارة تعادل 0.5 وحدة من التيل مع كل وحدة من القماش القطني تقوم ببيعها إلى ألمانيا.

و يتضح ذلك أيضا إذا تم حساب معدل التبادل الداخلي في ألمانيا بين التيل و القطن وهو (0.5;1) وعند قيام التجارة بافتراض معدل (1;1) و تخصص ألمانيا في تصدير التيل، فإن ألمانيا سوف تحصل على مكسب يمكن تقديره بـ 0.5 وحدة تيل توفرها أو بـ 0.5 وحدة قماش قطني إضافية مع كل وحدة من التيل تقوم ببيعها إلى إنجلترا.

(¹) السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 37.

و طبقا لميل يتحدد معدل التبادل الدولي بين السلعتين على النحو التالي باستخدام المثال العددي السابق نفسه: (1)

- **أولاً:** سوف ترغب إنجلترا بمبادلة وحدة القطن بأكثر من 1.5 من التيل (وهو ما يتحقق لها بدون تجارة، و سوف يكون مكسب إنجلترا عند حده الأقصى إذا بادلت وحدة القطن بوحدين من التيل (وهو معدل التبادل الداخلي في ألمانيا بدون تجارة).

- **ثانياً:** سوف ترغب ألمانيا بتبادل وحدة من التيل بأكثر من 0.5 من القطن (وهو ما يتحقق لها بدون تجارة) و سوف يكون مكسبها عند حده الأقصى إذا بادلت وحدة القماش بـ 0.7 وحدة من القطن (وهو معدل التبادل الداخلي في إنجلترا بدون تجارة).

- **ثالثاً:** لن تقبل ألمانيا الدخول في التجارة و استيراد القطن من إنجلترا إذا كان الاستيراد يتم طبقا لمعدل التبادل الداخلي لأنها لن تكسب شيئاً من التجارة، و في المقابل سوف لن تقبل إنجلترا استيراد التيل من ألمانيا إذا كان ذلك الاستيراد سوف يتم طبقا لمعدل تبادلها المحلي.

- **رابعاً:** لا يتبقى إلا أن يكون معدل التبادل الدولي الذي تقبله الدولتين لأنه يوفر لها حافزا من قيام التجارة محصورا بين معدل التبادل الداخلي للسلعتين في الدولتين. أي: أن معدل التبادل سوف ينحصر بين (1.5;1)، (2;1) أي أن المعدل الأفضل بالنسبة لإنجلترا سيكون وحدة قطن مقابل أكثر من 1.5 تيل و بالنسبة إلى ألمانيا سيكون وحدة من القطن مقابل أقل من 2 وحدة تيل. أي: أن معدل التبادل الدولي بين السلعتين وتحديدًا القطن و التيل سيكون: $1.5 < \text{معدل التبادل الدولي} > 2.0$.

■ تقييم النظرية:

رغم معالجة هذه النظرية لكيفية تحديد معدلات التبادل إلا أنها ابتعدت عن الواقع حين افترضت تكافؤ أطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل أن لا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل حيث أنه في وسع الدول الكبرى أن تملّي شروطها كما أن شرط التكافؤ بين قيم صادرات و واردات كل من الدولتين لتحقيق استقرار معدل التبادل الدولي يعد قيدياً على تلك النظرية فما هو الحل حين يكون التبادل في اتجاه واحد فقط؟⁽²⁾ بالإضافة إلى أن التفرقة بين العوامل التي تحدد أثمانها و المتمثلة في جانب الطلب تفرقة غير صحيحة، فمن نظام التوازن الشامل

(1) السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص38، 39.

(2) عبد الرحمان روابح، مرجع سبق ذكره، ص111.

نعرف أن كلا من العرض و الطلب يحددان معا و في نفس الوقت الكميات المباعة و الأثمان السائدة و الصحيح هو أن العوامل مجتمعة تحدد السلع الداخلة في التجارة الدولية و معدلات التبادل لها.⁽¹⁾

المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية:

لقد اقتصرَت النظرية الكلاسيكية في تحليلها لظاهرة التبادل الدولي في تبيانها بأن الاختلاف في النفقات النسبية للإنتاج في البلاد المختلفة هو سبب قيام التجارة الخارجية لكنها عجزت عن توضيح أسباب اختلاف النفقات النسبية بين هذه البلاد. وفي هذا الصدد قامت النظرية السويدية بتقديم هذا التفسير بواسطة الكاتبين الشهيرين هكشر وبريل أولين.

أولا : النظرية السويدية (نظرية هكشر-أولين):

في عام 1919 قام الاقتصادي السويدي هكشر بنشر مقالة تحت عنوان " أثر التجارة الخارجية في توزيع الدخل" وقد تضمنت هذه المقالة الخطوط الرئيسية للنظرية الحديثة في التجارة الدولية، ولقد ربط هيكشر في مقاله بين نظرية ريكاردو وتفسيره لأسباب اختلاف المزايا النسبية بين الدول المتاجرة، ثم قام من بعده تلميذه أولين بتتبع ما كتبه أستاذه، و نشر كتابه المشهور عام 1933م تحت عنوان " التبادل الإقليمي والتجارة الدولية"، وقد وجه انتقاداته إلى نظرية ريكاردو لاعتمادها على نظرية العمل في قياس القيمة ولكن انتقاداته لم تكن تتعرض إلى جوهر نظرية ريكاردو وهذا ما يجعل نظرية هكشر وأولين نظرية مكملة وليست بديلة لنظرية النفقات النسبية حيث جاءت كمحاولة لتعميق التحليل الكلاسيكي للنفقات النسبية بدلا من الاكتفاء بالصياغة المبسطة، وقبل أن نتناول هذه الطريقة بالشرح والتحليل نستعرض أهم الفروض التي تقوم عليها وهي:

1. فروض نظرية هكشر وأولين:⁽²⁾

- لا يلتزم هكشر و أولين و المحدثون بفرض التقليديين و المتمثل في أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها. لذلك سنسقط هذا الفرض من قائمة فروض التقليديين، ويضيف هكشر و أولين الفروض الباقية كما يلي:
- أن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج.
- أن أذواق المستهلكين معطاة بحيث أنه لن يترتب على التجارة الدولية أي تغير في هذه الأذواق، و أن هذه الأخيرة لا تختلف كثيرا من بلد لآخر.
- أن نمط توزيع الدخل معطى ومعروف في البلاد المختلفة.

(1) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 13.

(2) بلقطة ابراهيم، المرجع السابق، ص 14.

2. شرح نظرية نسب عناصر الإنتاج:

تتسب هذه النظرية إلى الاقتصادي هكشر و أولين، حاولت هذه النظرية تفسير أسباب التجارة بين الدول وتقديم وجهة نظر حول اختلاف التكاليف النسبية من بلد إلى آخر، وقد استطاعت أن تحدد عاملين هما:

- اختلاف مدى وفرة عناصر الإنتاج من بلد لآخر.
- سريان قانون تناقض النفقة في بعض الصناعات في حالة زيادة حجم الإنتاج.

وبالنسبة للعامل الأول تقرر النظرية الحديثة (نظرية هكشر - أولين) أن كل دولة تميل إلى التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي يقتضي إنتاجها توافر مقادير كبيرة من عناصر الإنتاج التي توجد في ظروف وفرة نسبية لديها، وفي نفس الوقت لا تتكلف سوى مقادير قليلة من عناصر الإنتاج التي توجد في حالة ندرة نسبية فيها.⁽¹⁾

و يوضح أولين أن أسعار المنتجات في أي بلد تتحدد بناء على أربعة عوامل:

■ جانب الطلب:

- طلب المستهلكين.
- شروط ملكية عوامل الإنتاج.

■ جانب العرض:

- كمية العرض من عوامل الإنتاج.
- الشروط الفنية للإنتاج، وهي التي تحدد نسب مزج عوامل الإنتاج و يقول أولين أنها واحدة في كل العالم.⁽²⁾

و طبقا للفروض الأساسية للنظرية يتبين لنا أن هناك دولتان فقط وتتعاملان في سلعتين فقط.

بعبارة أخرى أن أسباب الاختلاف في النفقات النسبية يرجع إلى اختلاف في حجم عناصر الإنتاج فحسب هكشر إن الاختلاف في النفقات النسبية يرجع إلى:

■ اختلاف إنتاجية الدول المختلفة:

وهذه الإنتاجية تتوقف على عاملين:

⁽¹⁾ علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص73.

⁽²⁾ محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص184، 185.

- اختلاف الدول من حيث تمتعها بالوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج. وهذا يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج من دولة لأخرى.

- اختلاف دوال إنتاج السلع المختلفة: من الناحية الإنتاجية تحتاج بعض السلع إلى توافر بعض عوامل الإنتاج أكبر من العوامل الأخرى.

و يضيف أولين أنه حتى لو تساوى بلدان تماما من حيث وفرة عناصر الإنتاج فيهما، فإنه توجد إمكانية للتبادل فيما بينهما. و يكون مفيدا لكل من الطرفين وذلك ما دام يوجد اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج، وبالتالي اختلاف في أثمان السلع من بلد لآخر.

و هكذا فإن توافر عناصر الإنتاج يفسر سبب قيام دولة بإنتاج سلعة معينة، أما سبب قيام التجارة الدولية فيرجع إلى إمكانية الحصول على السلعة من الخارج بتكلفة أقل مما لو أنتجت محليا. لذلك يلخص كل من هكشر وأولين أن كل من الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج والتوسع في حجم الإنتاج يؤديان معا إلى قيام التجارة الدولية وتقويتها.⁽¹⁾

ثانيا: لغز ليونتيف:

منذ صياغة نظرية هكشر و أولين ظهرت عدة محاولات لاختبار صحتها، ومن أبرز تلك المحاولات الاختبار الذي قام به فاسيلي ليونتيف عام 1951م من خلال دراسته للأساس الهيكلي للتجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية وبقية العالم، حيث استخدم فيه أسلوبا جديد في التحليل الاقتصادي عرف باسم "جدول المدخلات والمخرجات"⁽²⁾.

ومن أبرز المحاولات التي قام بها ليونتيف بتقدير كمية العمل ورأس المال الداخلتين في إنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات، والسلع المماثلة من الواردات للاقتصاد الأمريكي وقد توصل إلى النتائج الموضحة في الجدول التالي:⁽³⁾

⁽¹⁾ محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص 181- 183.

⁽²⁾ بلقطة إبراهيم، مرجع سبق ذكره ص 16.

⁽³⁾ وصاف عتيقة، آثار تحرير تجارة الخدمات على التجارة الخارجية في الدول العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013- 2014، ص 14، 15.

جدول رقم (04): تقدير كمية العمل ورأس المال الداخلتين في إنتاج ما قيمته مليون دولار من صادرات و.م.أ والسلع المماثلة من الواردات.

| الاحتياجات من | الصادرات | السلع المماثلة للواردات |
|----------------------------------|-------------------|-------------------------|
| رأس المال (بالدولار بأسعار 1947) | 2.6 | 3.1 |
| العمال (بالعامل في السنة) | 182313 | 170004 |
| معدل رأس المال للعمالة | 14 ألف دولار/عامل | 18 ألف دولار/عامل |

يوضح الجدول السابق أن:

- الوحدة الواحدة من الصادرات تحتاج إلى كمية أقل من رأس المال مما تحتاجه وحدة واحدة من السلع المماثلة للواردات.
- الوحدة الواحدة من الصادرات تحتاج إلى كمية أكبر من العمل مما تحتاجه وحدة واحدة من السلع المماثلة للواردات.

انطلق ليوننتيف من النتائج التي توصل إليها هكشر - أولين، والتي تتلخص فيما يلي:⁽¹⁾ يتخصص كل بلد في علاقاته الدولية في المنتجات التي يتطلب إنتاجها العامل المتوفر بكثرة ويستورد المنتجات التي يتطلب إنتاجها عوامل غير متوفرة أو نادرة نسبيا في هذا البلد.

تقبل ليوننتيف هذه النتائج، وأراد أن يتحقق منها في إحدى دراساته، خصت صادرات و واردات أمريكا قام بها سنة 1947م، ليؤكد أن صادرات هذا البلد كثيفة رأس المال و وارداتها كثيفة العمالة، على اعتبار أن العامل الإنتاجي الأول وفير والعامل الإنتاجي الثاني نادر نسبيا في أمريكا، كما كتب في صحيفة " الاقتصاد الدولي " متحدثا عن هذا البلد: " إن الرأي الشائع حول طبيعة المبادلات الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية يتعلق بكون هذه الأخيرة، لها ميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتطلب كمية كبيرة من رأس المال".

ولكنه توصل في هذه الدراسة لنتائج معاكسة مع تلك المنتظرة، حيث وجد أن صادرات أمريكا كثيفة العمالة و وارداتها كثيفة مع رأس المال، وهذا ما يسمى بلغز ليوننتيف. نظرا لعدم اقتناعه بهذه النتائج، قام ليوننتيف سنة 1951م بدراسة مماثلة للأولى، آخذا بعين الاعتبار الانتقادات الموجهة لدراساته الأولى ومحاولا تأكيد نتائج هكشر - أولين، إذ توصل لنفس نتائج الدراسة الأولى.

(¹) سكينه بن حمود، مرجع سبق ذكره، ص 88، 89.

ويستنتج ليوننتيف من ذلك أن الرأي القائل بأن اقتصاد الولايات المتحدة يتميز بفائض نسبي في رأس المال ونقص نسبي في العمل أنه خاطئ وفي الحقيقة فإن العكس هو الصحيح، وهو بذلك يستخدم النظرية للحكم على الواقع ولا يستخدم الواقع للحكم على النظرية وهذا المبدأ معكوس في مجال الحكم على صحة النظرية العلمية⁽¹⁾.

ثالثاً: تقييم النظرية النيوكلاسيكية:

لا شك أن نظرية هكشر و أولين قد سارت بالأدب الاقتصادي في مجال التجارة الخارجية خطوة أبعد من النظرية التقليدية من خلال مجهوداتها المتمثلة في البحث عن أسباب اختلاف النفقات النسبية، إلا أنها تعرضت للعديد من الانتقادات تتمثل أهمها فيما يلي:

- أن رأس المال يتمتع بحرية كبيرة للتنقل، عكس ما افترضه كل من هكشر و أولين بعدم انتقال عوامل الإنتاج على المستوى الدولي.

- ينتقد عمل هكشر- أولين لكونه يفترض العقلانية الاقتصادية في كل الدول، بينما في الواقع لا تتوفر هذه العقلانية في كل الدول، وحتى إن توفرت في بعضها لا تتوفر في كل منتجي هذا البلد⁽²⁾.

- تنص النظرية على ضرورة تماثل دالة الإنتاج الواحدة بين الدول، إلا أن هذا الافتراض لا يتفق مع الواقع رغم إقرارها بإمكانية تغيير أسلوب إنتاج السلعة الواحدة لكن في حدود ضيقة.

- سلم النيوكلاسيك بتماثل أذواق المستهلكين، الشيء الذي أدى بهم إلى تصغير دور الطلب في شرح المبادلات الدولية، ولكن في الواقع لا يقوم أي منتج بالإنتاج، إلا إذا كان هناك طلب محلي على هذا المنتج، و لا يقوم بالتصدير كذلك إلا إذا كان هناك طلب أجنبي هام.

- تتميز نظرية هكشر و أولين بالطبع السكوني غير أن الأصل في الواقع هو التطور الذي يتم بشكل ديناميكي، فقد نصف في مرحلة معينة وضع بأنه يحقق ميزة نسبية، لكن استمرار هذا الوضع أمر غير متصور واقعياً، فتغير الميزة النسبية أمر لم تستطع نظرية نسب عناصر الإنتاج إيجاد إجابة له⁽³⁾.

المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية:

على الرغم من المحاولات التي قامت بها النظريات التي تعرضنا إليها في تفسير التجارة الخارجية، إلا أن الواقع يخالف ما توصلت إليه هذه النظرية، حيث أن جانبا كبيرا من التجارة الخارجية يتم بين الدول الصناعية والتي تتميز بتشابه ظروفها، بالإضافة إلى أن نسبة كبيرة منها تتمثل في تصدير واستيراد منتجات متشابهة وفي هذا الإطار فإنه قد ظهرت عدة محاولات من أجل تقديم تفسير أكثر ملائمة للتجارة

(1) بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره ص16.

(2) سكينه بن حمود، مرجع سبق ذكره، ص89.

(3) بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره ص17.

الخارجية وقد اتخذت هذه المحاولات اتجاهين رئيسيين، الأول يهدف إلى هدم نموذج هكشر و أولين وإيجاد نموذج أكثر قبولاً وعمومية لتفسير الأوضاع القائمة، أما الاتجاه الثاني فيرى ضرورة تطوير نظرية المزايا النسبية ونسب عوامل الإنتاج حتى يمكنها معالجة ما ظهر من مشكلات وفيما يلي نستعرض أهم المحاولات التي جاءت في الاتجاهين معاً.

أولاً: الاتجاه الأول:

ويضم كل من:

1. منهج قابلية كثافة دوال الإنتاج للانعكاس:

و يتمثل جوهر هذه النظرية في رفض الفرض الذي تستند عليه نظرية هكشر و أولين في تحليلها و المتمثل في استبعادها لإمكانية حدوث انعكاس لكثافة عناصر الإنتاج وفي هذا الصدد فقد قام الاقتصادي منهاس Minhas عام 1962 بأول تحليل مترابط لظاهرة انعكاس كثافة عناصر الإنتاج ولكي يبرهن على ذلك قام بتقدير ما أطلق عليه اسم المرونات الثابتة لدوال الإنتاج الإحلالية لمجموعة من الصناعات شملت إحدى وعشرون صناعة من مختلف الدول. ودلت النتائج التي توصل إليها هذا الاقتصادي إلى أن اختلاف مروونات الإحلال بين الصناعات المختلفة تؤدي إلى حدوث ظاهرة انعكاس كثافة عناصر الإنتاج عند مستويات مختلفة للأسعار النسبية لهذه العناصر.

و وفقاً لهذا التحليل فإنه من الصعب إيجاد نمط واضح ومحدد ودائم للتجارة الخارجية لأي دولة من الدول المشتركة في التبادل الدولي، وعلى كل حال، فإن ليوننتيف وبول Ball قد أثبتا أن النتائج التي أظهرت منهاس كانت متحيزة و أن انعكاس الكثافة نادر الحدوث و عليه يجب الأخذ بنظرية هكشر و أولين⁽¹⁾. حيث توصل بول أنه باستبعاد ثلاث قطاعات من بين إحدى والعشرين التي اختارها منهاس فإن معامل الارتباط بين الصناعات المتبقية يبقى ذا أهمية ودلالة كبيرة في كل من اليابان والولايات المتحدة الأمريكية.

2. هيكل الحماية الخارجية:

يعتمد هذا المنهج في تحليله لنمط التجارة الخارجية بين الدول بإدخال الآثار الممكنة لهيكل الحماية التجارية القائم بعين الاعتبار والمتمثل في وجود عقبات جمركية وغير جمركية، حيث حاول الاقتصادي تريفير بتفسير لغز ليوننتيف بالإشارة إلى أن الرسوم الجمركية لها تأثير هام على التجارة الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية، ويرجع ذلك إلى ما تخضع إليه الواردات الأمريكية من السلع كثيفة العمل من حماية جمركية وغير جمركية من أجل حماية الصناعات الأمريكية الوطنية و المعتمدة على عنصر

(¹) علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2007، ص 143-145.

العمل، وفي الوقت ذاته فإن الواردات الأمريكية كثيفة رأس المال لا تخضع لأي من هذه القيود الحمائية هذا ما يفسر تميز الصادرات الأمريكية بالسلع كثيفة العمل و وارداتها بالسلع كثيفة رأس المال⁽¹⁾.

3. نظرية ليندر:

إن جوهر نظرية ليندر التي قدمها الاقتصادي السويدي استيفان ليندر هو الاعتماد على جانب الطلب في تفسير ظاهرة التبادل الدولي وإثبات خطأ الاعتماد على جانب العرض، حيث توصل ليندر إلى مستويات الدخل الفردية تؤثر على كثافة التجارة الخارجية (كمقياس لحجم التجارة بين الدول) بالنسبة للمنتجات الصناعية⁽²⁾.

و قد قدم ليندر تفسيره لقيام التجارة الخارجية ليفرق بين نوعين من السلع، النوع الأول: هو السلع الأولية و التي يرى أن تبادلها يتم وفقا للميزة النسبية وأن الميزة النسبية تتحدد بنسب عناصر الإنتاج، وهو نفس تفسير هكشر وأولين، أما النوع الثاني والمتمثل في السلع الصناعية فإن تبادلها يستند إلى شرط ضروري يتمثل في وجود طلب داخلي على هذه السلع، إذ لكي يصبح في مقدور أي بلد أن يصدر سلعة معينة إلى الخارج، لا بد أن يكون هناك طلب محلي على هذه السلعة و لا بد أن يكون إنتاجها منها على الأقل في المراحل الأولى موجها لهذا الطلب المحلي، ومن المسلم أن الطلب يتوقف بالإضافة إلى عوامل أخرى على الثمن ولذلك فالمقصود هو وجود طلب محلي على السلع عند الأثمان السائدة في السوق الدولية لهذه السلع.⁽³⁾

ثانيا: الاتجاه الثاني:

ويضم كل من:

1. نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة:

اعتمد كيننج على نظرية هكشر و أولين محاولا تفسير التخصص والمبادلات الدوليين، و ذلك اعتمادا على درجة تأهيل اليد العاملة و تأثيرها على مدى تخصص أي بلد في أي نوع من الصناعات⁽⁴⁾.

ويعد دراسة معمقة لصادرات و واردات أمريكا وبلدان مصنعة أخرى، تبين كيننج أن هيكل المبادلات الدولية تابعا للتوفر النسبي على العمل المؤهل بين مختلف المتعاملين الدوليين، وأن صادرات أمريكا وفيرة العمل المؤهل، بينما لا تحتوي وارداتها على كميات كبيرة من العمل المؤهل، فمن صالح أمريكا أن

(¹) بلقعة إبراهيم، مرجع سبق ذكره ص18.

(²) السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره ص52، 53.

(³) بلقعة إبراهيم، مرجع سبق ذكره ص19.

(⁴) سكيبة بن حمود، مرجع سبق ذكره، ص93.

تتخصص وتصدر السلع التي يتطلب إنتاجها نسبة كبيرة من العمل المؤهل والذي يعتبر عاملا وفيرا في أمريكا.

بالرغم من التفسير القيم الذي أنتت به نظرية كينسج، إلا أنها لم تبحث في سبب اختلاف تأهيل العمال، بل سلمت منذ البداية أن البلدان المصنعة خاصة أمريكا تمتاز بدرجة عالية لتأهيل اليد العاملة⁽¹⁾.

2. نظرية اقتصاديات الحجم:

تنشأ وفورات الإنتاج الكبير نتيجة انخفاض في نفقات الإنتاج من توسع العمليات الإنتاجية وتمثل نظرية اقتصاديات الحجم محاولة لتطوير نظرية هكشر وأولين من خلال التخلي على أحد الفروض النظرية الكلاسيكية وهو ثبات الغلة. كما تمتاز من حيث المنهج باعتمادها على ديناميكية التحليل الاقتصادي من خلال إدخال عنصر الزمن وتنظر وفورات الإنتاج الكبير باعتباره أحد المصادر المكتسبة لاختلاف النفقات النسبية⁽²⁾. و تعتبر هذه النظرية توافر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم، و المتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج⁽³⁾. ومن نتائج هذه النظرية حصول التفرقة بين المنتجات تامة الصنع والنصف المصنعة.

3. نموذج الفجوة التكنولوجية:

طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية فإن قدرا كبيرا من التجارة الدولية مبني على إدخال منتجات جديدة أو طرائق إنتاج مستحدثة ويعطي هذا الأمر للدولة صاحبة الابتكارات ميزة نسبية احتكارية مؤقتة في السوق العالمي، وتزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة، و قيام بعض الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة⁽⁴⁾.

ويعود تفسير طبيعة التبادل الدولي عن طريق التطور التكنولوجي إلى بوسنر M.V.Posner حيث يعيد التغيير في دالة الإنتاج إلى الابتكار. و بالتالي فهذا الأخير له دور أساسي في نظرية التحليل التكنولوجي الجديدة، و بإدخال عامل الابتكار فإننا نضطر إلى التخلي عن فرضية تشابه دوال الإنتاج⁽⁵⁾.

(1) سكينه بن حمود، مرجع سبق ذكره، ص93.

(2) حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2012 - 2013، ص38.

(3) وصاف عتيقة، مرجع سبق ذكره، ص12.

(4) السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص62.

(5) بلقلة إبراهيم، مرجع سبق ذكره ص20.

ومن ناحية أخرى، فإن نموذج الفجوة التكنولوجية لا يوضح حجم الفجوات التكنولوجية القائمة بين الدول المختلفة، و لا يقوم بفحص واختبار الأسباب التي تؤدي إلى ظهورها ولا يبين كيف يتم بالضبط التخلص من هذه الفجوات مع مرور الزمن.⁽¹⁾

4. دورة حياة المنتج:

في سنة 1966 قدم فرنون نظرية دورة حياة المنتج في التجارة الدولية والاستثمار ليظهر أن هيكل المبادلات الدولية ليست نهائية إنما تتغير بتغير دورة حياة المنتج فعملية الإنتاج للسلع تمر منذ اكتشافها بعدة مراحل يعتمد فيها إنتاجها على نوعيات مختلفة من العوامل مما قد يقتضي استيراد دولة لسلعة كانت هي المصدر لها في فترات سابقة. ويطرح فرنون ثلاث مراحل لتطويع وإمكان نتائج المنتج وفق نموذجه وهي⁽²⁾:

▪ المرحلة الأولى: مرحلة الإنتاج الجديد:

يبدأ تصنيع المنتج في الو.م.أ و ذلك لارتفاع مستوى الدخل وتكلفة الأيدي العاملة فعدم التأكد الذي يصاحب الإنتاج الجديد يجعل تسويقه في السوق المحلية والأسواق القريبة ضعيف لأن تكاليفه عالية.

▪ المرحلة الثانية: مرحلة الانتشار في دول العالم:

في هذه المرحلة يبدأ المنتج في التنوع حتى يصبح كل نوع يتجه إلى عدة مستويات وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب عليه مما يؤدي إلى انتشار تقنيات و فنون إنتاجه وهنا تفضل الشركة الأمريكية أن تستثمر في إنتاج هذا المنتج بالدول الصناعية و لا تتردد في استيراده إذا كانت وفرات الحجم تفوق تكاليف النقل.

▪ المرحلة الثالثة: المرحلة النمطية الشديدة:

يصبح المنتج نمطياً بدرجة كبيرة و السوق الخاصة به معرفة وهنا يصبح التفكير في إقامة المشروعات في بعض الدول النامية بسبب انخفاض مستويات الأجور فيها رغم ارتفاع تكاليف معدات الصيانة وقطع الغيار.

(1) علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره، ص155.

(2) ابتسام بن يحيى، محددات التدفق التجاري الدولي في ظل البيئة الدولية الجديدة للتجارة العالمية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاديات الأعمال و التجارة الدولية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2012 - 2013، ص14.

و من هنا نجد تحليل فرنون لا يتفق و نظرية هكشر و أولين إذ أن قدرة رأس المال في الدول النامية أصبحت لا تؤثر على المستثمر الدولي لأن عنصر رأس المال في نظرية فرنون قابل للتقلع عكس اليد العاملة و البحث و التكنولوجيا⁽¹⁾.

و تبعا لنظرية دورة المنتج فإن البلد المخترع يجب أن يتمتع بقدرة كبيرة تمكنه من التجديد مرة أخرى.

المبحث الثالث: السياسات التجارية

يتعرض نشاط التجارة الخارجية في مختلف بلدان العالم المتقدمة و المتخلفة على حد سواء لتشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة البلدان، وكل ما يلحق بها من إجراءات تنظيمية تستتبط أو تتبع من جهة السلطات المسؤولة في الدولة لتنفيذها، و الهدف من هذه السياسات هو تحقيق المصالح الاقتصادية. و من أجل ذلك قسمنا هذا المبحث إلى ثلاث عناصر، حيث سنتطرق في العنصر الأول إلى مفهوم و أهداف السياسة التجارية، أما في العنصر الثاني فسننتظرق فيه إلى أنواع السياسات التجارية، و في العنصر الثالث سنتطرق إلى مختلف الوسائل المستخدمة لتطبيق السياسة التجارية.

المطلب الأول: مفهوم و أهداف التجارة الخارجية

سننتظرق في هذا المطلب إلى مفهوم السياسة التجارية باعتبارها جزءا من السياسة الاقتصادية، كما سنتطرق إلى الأهداف الرئيسية للسياسة التجارية.

أولاً: مفهوم السياسة التجارية:

تعتبر السياسة التجارية جزء لا يتجزأ من السياسة الاقتصادية المطبقة في مجال التجارة الخارجية فنعرف مفهوم السياسة الاقتصادية أنها مجموعة من الإجراءات التي تتخذها الدولة في المجال الاقتصادي لتحقيق الأهداف المسطرة، و مفهوم السياسة التجارية لا يختلف عنها، تعرف على أنها " انعكاس لموقف الدولة و نظرتها إلى التجارة الخارجية كأداة لتحقيق مصالحها الاقتصادية القومية، فهي عمل من أعمال السيادة. بمعنى أن للدولة حرية التحكم بها من خلال وضع قيود على دخول السلع أو خروجها من أراضيها كما تضع قيود على الخدمات الخارجية التي تنجز لمصلحة مواطنيها أو التي يقوم بها أفرادها

(¹) قطاف لوبزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات و آثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر 2000-2013، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماستر، تخصص: اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة ألكلي محند أولحاج البويرة، الجزائر، 2013 - 2014، ص12.

أو مؤسساتها في الخارج، و بهذا تسمى السياسة المتبعة بسياسة التقيد أو حمائية، أو رفع هذه القيود هنا تسمى بسياسة حرية التجارة".⁽¹⁾

وتعرف بأنها "مجموعة من القواعد و الأدوات و الأساليب و الإجراءات و التدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعظيم العائد وكذا تحقيق تنمية اقتصادية من خلال التعامل مع باقي دول العالم في إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية. الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة كهدف التشغيل التام و استقرار الصرف".⁽²⁾

ثانيا: أهداف السياسة التجارية:

يعتبر تحقيق التوازن الخارجي من الأهداف الرئيسية للسياسة التجارية إلا أنه يمكن تحقيق أهداف أخرى متنوعة تتوقف على ظروف كل دولة من الدول التي تطبق فيها، و في هذا الإطار يمكن أن نذكر أهم أهداف السياسة التجارية و التي تتمثل في ما يلي:

1. تحقيق التوازن الخارجي:

من الأهداف الهامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال استخدام أدوات السياسة التجارية هي زيادة الصادرات و العمل على تخفيض الواردات، لأن زيادة الواردات عن الصادرات يعني أن المستهلكين المحليين يستهلكون سلعا أجنبية أكبر من استهلاك الأجنبي للسلع المحلية، وهذا يعني وجود عجز في ميزان المدفوعات، ومن هنا يتم استخدام أدوات السياسة التجارية للقضاء على العجز في ميزان التجارة و تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات أو ما يعرف بالتوازن الخارجي.

2. تحقيق التوازن الداخلي:

في بعض الأحيان قد تزيد المصروفات أو النفقات العامة للدولة على السلع و الخدمات عن إيراداتها العامة التي تم تحصيلها من الضرائب و الإيرادات الأخرى، و هو ما يترتب عليه عجز في الموازنة العامة للدولة أو ما يعرف بعجز التوازن الداخلي. و العجز السابق يجب تغطيته (أي تمويله) بمصادر مالية أخرى لإعادة التوازن، و أحد مصادر التمويل و زيادة الإيرادات العامة هو فرض تعريف جمركية على الواردات من الخارج و التي تعتبر أحد أدوات السياسة التجارية.⁽³⁾

⁽¹⁾ فيروز سلطاني، دور السياسة التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية و الدولية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، علوم اقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة ، الجزائر، 2012 - 2013، ص 53.

⁽²⁾ حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 11.

⁽³⁾ السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 70، 71.

3. حماية الصناعات الوليدة من المنافسة الأجنبية:

و ذلك بفرض قيود على السلع الأجنبية المماثلة للإنتاج المحلي و قد تصل تلك القيود إلى حد منع الاستيراد، مع ملاحظة أن قدرة الحكومات على فرض مثل هذه القيود قد تراجعت نتيجة سياسة تحرير التجارة و العولمة و اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، حيث أصبح المسموح به في ظل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية هو حماية الصناعات الوليدة و لفترة زمنية لا تتعدى ثماني سنوات.

4. حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية:

مثل المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة، كأن يتم منع استيراد الأقمشة حماية للمنتجين المحليين من خطر المنافسة مع الواردات التي قد تكون أرخص من تكلفة الإنتاج المحلي، و إن كانت الاتفاقيات الحديثة تفرض على الدولة التوقف عن منع الاستيراد و تحويله إلى فرض رسوم جمركية. من ذلك يمكن القول أن السياسات التجارية تحاول التأثير على تدفقات حركات كل من السلع و الخدمات و رؤوس الأموال الأجنبية سواء في جانب الصادرات أو الواردات حسب المشكلة التي يواجهها الاقتصاد، و يمكن أيضا أن تهدف إلى التأثير على سعر الصرف و على الأرصدة الأجنبية و بالتالي على ميزان المدفوعات. (1)

المطلب الثاني: أنواع السياسات التجارية

لقد جرت عادة الاقتصاديين على تقسيم السياسات التجارية إلى نوعين رئيسيين: سياسة حرية التجارة و سياسة الحماية ، و يطلق مصطلح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، أما سياسة الحماية فتعني الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلات الدولية و حجمها. و سنتطرق في هذا المطلب إلى مفهوم السياستين مع ذكر الحجج المؤيدة لهما:

أولا: سياسة حماية التجارة الخارجية:

1. تعريفها:

تعرف بأنها " تبني الدولة لمجموعة القوانين و التشريعات و اتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية". (2)

(1) محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص113، 114.

(2) نور الهدى بلحاج، أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013 - 2014، ص38.

2. حجج تقيد التجارة الخارجية:

و تتمثل أهم هذه الحجج في ما يلي:

▪ **حماية الصناعات الناشئة أو الوليدة:** تعتبر هذه الحجة من أهم الحجج التي تجد رواجاً لدى الرأي العام في الدول المتخلفة وهي حجة جاء بها الكاتب الألماني فريدريك ليست إذ استعملها للمناداة بضرورة تصنيع وطنه وحمايته من المنافسة الإنجليزية.

وتتلخص هذه الحجة في أنه يجب على الدول أن تقوم بحماية الصناعات الناشئة فيها، وإلا لما استطاعت هذه الصناعات الصمود في وجه منافسة الصناعات الأجنبية البالغة التي تمتاز عليها بالتجربة الطويلة و التنظيم و الأيدي العاملة المدربة و الظروف الملائمة، مما يمكنها من التمتع بمزايا الإنتاج الكبير و الإنتاج بنفقة أقل من النفقة التي تنتج بها الصناعات الناشئة في الدولة التي بدأت نهضتها الصناعية متأخرة، ولكن هذه الصناعات الناشئة سوف تكون قادرة على منافسة صناعة البلد الأسبق في النهضة الصناعية، إذا وصلت هي إلى نفس درجتها من النمو.⁽¹⁾

▪ **جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة:** يدافع البعض عن ضرورة وجود آليات للحماية ضد الانفتاح التجاري بغرض جذب الاستثمارات الأجنبية و بالتالي زيادة التوظيف المحلي، فإذا قامت دولة المستورد الرئيسي لسلعة ما بفرض رسوم جمركية على الواردات من هذه السلعة سترفع تكاليف بيعها محلياً و بالتالي سينخفض الطلب عليها، و هذا ما يجعل المؤسسات المصدرة أمام ثلاث خيارات:

- إما أن تخفض الأسعار لتحافظ على حجم السوق.
- إما أن تحافظ على مستوى الأسعار للحفاظ على هامش الربح و من ثمة تفقد جزء من السوق.
- إما أن تقوم بإنتاج السلع المعينة مباشرة في السوق المحلي تفادياً للرسوم الجمركية.

و لقد توصلت مجموعة من الدراسات حول سلوك الشركات المتعددة الجنسيات إلى أن عبئ الرسوم الجمركية غالباً ما يدفع الشركات إلى الإنتاج المحلي داخل الدولة المستوردة بدلاً من التصدير إليها⁽²⁾.

▪ **الحماية بغرض الحصول على موارد مالية:** تحتل الرسوم الجمركية النسبة الأكبر من إيرادات الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية و كذا العديد من الدول النامية، غير أن المغالاة في الرسوم الجمركية قد يؤدي إلى نقص الإيراد الكلي بسبب انخفاض الطلب على السلع الأجنبية بالإضافة إلى إنباع

(¹) حداد بسطالي، استراتيجيات سياسة التجارة الدولية في ظل النظام الاقتصادي العالمي ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاديات الأعمال و التجارة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012-2013، ص 34.

(²) فلة عاشور، تأثير تحرير التجارة الخارجية على العملة الوطنية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2013-2014، ص 68، 69.

الدولة الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل فتغالي هي الأخرى رسومها الجمركية على صادرات الدولة الأولى مما يؤدي إلى انخفاضها و بالتالي انخفاض الدخل الكلي.

▪ **تحقيق الاستقرار الاقتصادي:** تحقق السياسة الحماية للدولة من إنتاج العديد من السلع وتنويع هيكلها الإنتاجي مما يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني، بالإضافة إلى ذلك تصبح الدولة قادرة على مواجهة أخطار الأزمات الاقتصادية التي تقع بين الحين و الآخر.⁽¹⁾

ثانيا: سياسة حرية التجارة الخارجية:

1. تعريفها:

تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدولة و الحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى. و من هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.⁽²⁾

2. حجج سياسة حرية التجارة:

ينادي أنصار سياسة حرية التجارة بأن تكون التجارة الدولية حرة أو خالية من القيود و العقبات و يعتمد أنصار مذهب تحرير التبادل الدولي من القيود على عدة حجج و أهمها:⁽³⁾

- **الحرية تساعد على التخصيص في الإنتاج:** يرى أنصار الحرية أنها تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل و التخصص في الإنتاج و تقسيم العمل يتوقف على مدى اتساع السوق. في حالة اتساع السوق تمكن من تقسيم العمل على النطاق الدولي.

- **الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية:** طبقا لانتشار مبدأ تقييم العمل و التخصيص الدولي فإن حرية التجارة تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة، و في هذا توفير للدولة و زيادة لدخلها الحقيقي و يعود ذلك بالنفع على المستهلك و المنتج في الوقت ذاته.

- **الحرية تشجع التقدم الفني:** تؤدي الحرية إلى تنافس الدول في إنتاج السلع و هذا بدوره يعمل على زيادة و تنشيط الإنتاج و تشجيع التقدم الفني و تحسين و سائل الإنتاج.

(¹) قطاف اللوزة، مرجع سبق ذكره، ص20.

(²) رقيقة صياغ، أثر الدولار و الأورو على التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 2006 - 2007، ص22، 23.

(³) بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2011-2012، ص4.

- **الحرية تحد من قيام الاحتكار:** يرى البعض أن حرية التجارة تمنع من الاحتكارات أو على الأقل تجعل قيامه أكثر صعوبة مما لو كنا في حالة الحماية.
- **الحرية تساعد على الإنتاج الكبير:** يرى أنصار الحرية التجارية أنه لو سادت هذه السياسة بين الدول لساعد ذلك على وصول مشروعات الإنتاجية إلى حجومها المثلى.

المطلب الثالث: أدوات السياسة التجارية

تمثل أدوات السياسة التجارية كل الوسائل التي يمكن ان تؤثر بها الدولة على تجارتها الخارجية سواء بطريقة مباشرة او غير مباشرة ومن أهم أدوات السياسة التجارية ما يلي:

1. الإجراءات السعرية:

و تتمثل الإجراءات السعرية في ما يلي: (1)

▪ الرسوم الجمركية:

تعرف الرسوم الجمركية بأنها الضريبة غير المباشرة التي تمس البضائع و ليس مداخل الأشخاص و التي يمكن استرجاعها في سعر بيع المنتج، و في المبدأ يعتبر دخول البضائع للحدود الإقليمية حدثاً منشئاً للضريبة الجمركية رسوما مفروضة على الواردات من السلع أو الخدمات، و تحصل في العادة من طرف مصالح الجمارك عند نقاط الدخول للدولة، و تعتبر الحقوق الجمركية من أهم الأدوات المستخدمة في تنفيذ السياسة التجارية، فهي أداة سعرية تستعمل لتقليص هامش الفرق بين الأسعار الخارجية و الأسعار الداخلية، و بالتالي تمكن المنتجين المحليين من مواجهة المنافسة الأجنبية التي كانت تهدد الإنتاج الوطني على مستوى السوق المحلية.

و هناك عدة أنواع من التعريفات حيث يجري تقسيمها إلى:

- **من حيث كيفية تحديد الرسم الجمركي:** و يميز في هذه الحالة بين الرسوم القيمية و الرسوم النوعية و الرسوم المركبة، أما الرسوم القيمية فتحدد كنسبة مئوية من قيمة السلعة، و الرسوم النوعية تحدد على أساس الوحدة من السلعة بالعدد و الوزن، بينما تتضمن الرسوم المركبة رسماً نوعياً يضاف إليه رسم قيمي.
- **من حيث الهدف:** يميز بين الرسوم المالية و التي تفرض بقصد تحقيق إيراد لخزينة الدولة و الرسوم التي تهدف إلى حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية.

(1) ظني مريم، واقع ومستقبل التجارة الخارجية للاتحاد الأوربي في ظل الأزمات المالية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2013-2014، ص 17-19.

- من حيث مدى حرية الدولة في فرضها: و في هذه الحالة نميز بين التعريفة المستقلة و التعريفة الاتفاقية فالأولى تنشأ عن إدارة تشريعية داخلية، أما الثانية فتكون بموجب اتفاق دولي مع الدول الأخرى.

2. الوسائل الكمية:

و تتمثل في ثلاث وسائل نذكرها كالتالي:

أ. **الحظر أو المنع:** المقصود به أن الدولة تمنع التعامل التجاري مع الخارج، و عليه لا يعتبر نظاما للحماية بقدر ما يعتبر نظاما لإلغاء التبادل الدولي و قد يكون الحظر كلي تعزل من خلاله الدولة نفسها عن العالم الخارجي، و قد يكون جزئي تمتع فيه الدولة عن التبادل التجاري مع بعض الدول و بعض السلع.

ب. **تراخيص الاستيراد:** يقصد بها تلك التصاريح التي تمنح للأفراد و الهيئات قصد الاستيراد و هي تعتبر أحد وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الخارجية.

ج. **نظام الحصص:** يتم بمقتضاه تحديد الكميات التي يمكن استيرادها من سلعة خلال مدة معينة، بحيث لا يسمح استيراد تلك السلعة إلا في الحدود الكمية المحددة، و يكون التحديد إما على أساس قيمي أي تحدد القيمة الكلية للمنتجات المسموح باستيرادها، أو على أساس كمي بمعنى تحديد الحصص المستوردة بالوحدة أو الوزن.⁽¹⁾

د. **تبعاً لسعر الضريبة المفروضة:** و في هذه الحالة يفرق بين التعريفة البسيطة و المزدوجة و المتعددة.

■ إعانات التصدير:

و تعني تقديم مساعدات نقدية أو إعفاءات ضريبية أو تقديم أشكال أخرى من التسهيلات لمنتجاتي السلع المخصصة للتصدير، إذ يؤدي الدعم الحكومي للمصدرين إلى تمكنه من عرض منتجاتهم في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة نسبياً مما يزيد من قدرة تلك المنتجات على المنافسة، وتلجأ الحكومة إلى سياسة دعم الصادرات ليس لتقوية مراكز الصناعات الوطنية و مدها بأسباب البقاء و التطور فحسب بل لخدمة أغراض اقتصادية متعددة، من ذلك تخفيض العجز في الميزان التجاري و تأمين مصادر الصرف الأجنبي إضافة إلى ذلك أن هذه الصناعات المخصصة للتصدير تفتح فرص عمل لعدد من أفراد القوة العاملة و منه القضاء على البطالة.

(1) سمية قواوي، أثر تحرير التجارة العالمية للمنتجات الزراعية على القطاع الزراعي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص: مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2012 - 2013، ص17، 18.

▪ **سياسة الإغراق:**

يقصد بالإغراق الوضع أو الحالة التي يكون فيها سعر السلعة المصدرة يقل عن قيمتها المعتادة عند تصديرها إلى دولة أخرى، أو حيث نقل تكاليف إنتاجها، فالإغراق يفترض قيام دولة بتصدير سلعة معينة وفقا لسعر يقل عن سعر بيعها في البلد المستورد أو يقل عن سعر المنتج مماثل يباع في بلد التصدير ولدى وجود الإغراق فإن الدولة المستوردة تتصدى له بفرض رسوم جمركية لمواجهة و امتصاص آثاره و ممارسة الإغراق تأتي أساس لتحقيق:⁽¹⁾

- المحافظة على أسواق قائمة لسلع أجنبية.
- تحقيق مركز احتكاري لهذه السلع إثر إخراج المنافسين من السوق محل الإغراق.
- التخلص من فائض مخزون سلع معينة أو زيادة سلعة معينة بهدف تخفيض تكاليف إنتاجها.
- السعي من أجل فتح أسواق جديدة لمنتجات الدولة المصدر الإغراق.

▪ **الرقابة على الصرف:**

تمثل الرقابة على الصرف الأجنبي في تدخل الحكومة بوضع قيود مباشرة على عمليات بيع و شراء العملات الأجنبية بما يحقق لها السيطرة على كمية الواردات و يمكنها من تحقيق عدة أهداف نذكر منها ما يلي:

- **تحقيق توازن في ميزان المدفوعات:** حيث يمكن للحكومة من خلال التحكم في عمليات البيع و الشراء الخاصة بالعملات الأجنبية أن تضغط الواردات بحيث تتساوى مع الصادرات، الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق توازن الحساب الجاري و من ثم ميزان المدفوعات.
- **تحقيق الحماية للصناعات المحلية:** و ذلك من خلال الحد من الواردات.
- **حماية القيمة الخارجية للعملة الوطنية من التدهور:** فبدلا من أن تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها المحلية كوسيلة لعلاج العجز في ميزان المدفوعات، وما يترتب عن ذلك من ارتفاع في معدلات التضخم المحلي و زيادة في قيمة الديون الخارجية بدلالة العملة الوطنية.

3. **الوسائل التنظيمية:**

تشكل الإطار التنظيمي الذي تتحقق داخله المعاملات التجارية الدولية مثل الاتفاقيات و المعاهدات و وسائل الحماية الإدارية.⁽²⁾

▪ **المعاهدات التجارية:** و هي اتفاق تعفده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية و الاقتصادية إلى جانب ذلك تشتمل المعاهدات أمورا ذات طابع سياسي.

⁽¹⁾ طني مريم، مرجع سبق ذكره، ص19.

⁽²⁾ ابتسام بن يحي، مرجع سبق ذكره، ص29.

- **الاتفاقيات التجارية:** و التي تتميز عن المعاهدات التجارية بأنها تعقد لفترة قصيرة لمدة سنة عادة و تتناول أمورا معينة و محددة بتفاصيل أكثر مما نجده في المعاهدات التجارية.
- **الحماية الإدارية:** تلجأ إليها السلطات الإدارية بهدف وضع عوائق أمام السلع الأجنبية و حماية السوق الوطنية بطرق مختلفة من بينها:
 - خلق تعقيدات في تطبيق التعريفات الجمركية لأنها تشمل عادة بنودا مختلفة و متداخلة و تستطيع السلطات الجمركية أن تطبق البند الذي تراه مناسباً.
 - خلق التعقيدات في تقدير الواردات لأن الرسم القيمي يفرض منطقيا على الواردات في مناء شحنها بحسب قيمتها الإجمالية لكن السلطات تستطيع إضافة الضرائب غير المباشرة المفروضة في السوق الوطني.
 - التمييز في أسعار النقل و ذلك عن طريق فرض نفقات نقل مرتفعة على نقل السلع المستوردة مما يؤدي إلى رفع سعر بيعها في السوق الوطني.

خلاصة الفصل:

من خلال عرضنا لهذا الفصل توصلنا إلى أنه توجد في الواقع عدة عوامل من شأنها تمييز العلاقات الاقتصادية الدولية عن العلاقات الاقتصادية داخل الاقتصاد الوطني، وأن أساسا قيام التجارة الخارجية هو التقسيم الدولي للعالم، كما أن التجارة الخارجية لها عدة آثار على العديد من المتغيرات و المؤشرات الاقتصادية كالنمو الاقتصادي، الدخل القومي، توزيع الدخل.

و أنه من خلال مختلف النظريات التي قمنا بسردها في هذا الفصل، نستخلص أن النظرية الكلاسيكية و النيوكلاسيكية تسمح بتفسير جزء من التبادل الدولي الحالي، حيث أنها تفسر التبادل الواقع ما بين دول الشمال ودول الجنوب وسبب قيامه، بينما تهمل التبادل ما بين دول الشمال فيما بينها، غير أنها تسمح بإعطاء نظرة ايجابية للتجارة الدولية على الاقتصاديات التي تقوم بالتجارة الدولية، و أنها تعود بالمكاسب على كل الدول القائمة بالتبادل، أما الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية فإنها تفسر الجزء الثاني من التبادل و المتعلق بالعلاقة بين الدول المصنعة الجديدة و الدول الصناعية، أما النظريات الحديثة فإنها تفسر الجزء الثالث من التبادل و المتعلق بالدول المتقدمة فيما بينها، حيث ترجع التبادل ما بين هذه الدول إلى اقتصاديات الحجم و إلى تشابه الأذواق و إلى تنوع المنتجات.

و من خلال عرضنا لتطور سياسات التجارة بنوعها الحمائية و سياسات التقييد و حجم أنصار كل من السياستين، و الأهداف المتوخاة من كل سياسة، تبين لنا أن السياسة التجارية إنما تعود إلى طبيعة النظام الاقتصادي المعتمد في كل دولة، كما أن تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية العامة و المتمثلة في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، تحقيق مستوى أعلى من التشغيل، تحقيق الامن الغذائي....، لا يأتي إلا بالتكامل بين مختلف السياسات الاقتصادية بصفة عامة و بينها و بين السياسة التجارية بصفة خاصة.

وباعتبار التجارة الخارجية أداة هامة لتحقيق النمو الاقتصادي، ومن ثم فإنه يتعين الاستفادة من هذا الدور التي تقوم به التجارة الخارجية، عن طريق اتباع سياسات تجارية متحررة تمكنها من الاستفادة من التجارة كقطاع قائد للتنمية، ومن هذا المنطلق فإننا سنخصص الفصل الثاني لدراسة طرق وأساليب تنويع وتنمية الصادرات.

الفصل الثاني

طرق وأساليب تنويع و تنمية الصادرات

تمهيد:

تؤدي الصادرات دورا كبيرا في اقتصاديات معظم الدول المتقدمة و النامية على حد سواء، إذ لها وظيفة مزدوجة، تتمثل الوظيفة الأولى في مدى ما توفره من نقد أجنبي لازم لتمويل برامج التنمية الاقتصادية في هذه الدول، وتغطية ما تحتاجه من واردات من سلع و خدمات سواء لرفع مستويات المعيشة الحالية بزيادة الاستهلاك أو المنتظرة بزيادة الاستثمار و التخفيض من حدة البطالة، أما الوظيفة الثانية فتتمثل في كونها الوسيلة التي يمكن بموجبها للدولة أن تصرف فوائض إنتاجها المحلي، مما يترتب عليه اتساع نطاق السوق و تحقيق المستوى الاقتصادي في الانتاج و من ثم التكاليف.

و تلعب الصادرات دورا أساسيا في تسريع النمو الاقتصادي ومن ثم التنمية الاقتصادية مما جعل ذلك الدور موضوعا لعديد من الدراسات التي سعت إلى تحديده، فقد احتلت الصادرات دورا بارزا في مختلف المدارس الفكرية، كما أجريت عدة دراسات تطبيقية للتأكد من نوعية العلاقات بين نمو الصادرات و نمو الدخل شملت العديد من الدول، لذا أصبح موضوع تنمية الصادرات و طرق تنويع تشكيلتها ضرورة ملحة لكل اقتصاديات دول العالم. و من هذا المنطلق ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كما يلي:

- **المبحث الأول:** الصادرات و التنمية من خلال سياسة التوجه نحو الخارج.
- **المبحث الثاني:** أساليب تنويع و تنمية الصادرات.
- **المبحث الثالث:** تجارب دولية في مجال تنمية الصادرات.

المبحث الأول: الصادرات و التنمية من خلال سياسة التوجه نحو الخارج

لقد تعددت المحاولات و السبل التي انتهجتها الدول النامية بغرض تحقيق التنمية الاقتصادية، فقد بدأت الدول النامية بداية سياسة التوجه نحو الداخل و التي تتمثل في إشباع الحاجات الأساسية أو الاعتماد على الذات، ثم انتقلت بعض هذه الدول إلى الأخذ باستراتيجية التوجه نحو الخارج أو ما يعرف بسياسة تنمية الصادرات، إلا أنه هناك شبه إجماع من طرف المفكرين الاقتصاديين على ضرورة التوجه نحو التصدير كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية، و تبعا لذلك سنقوم من خلال هذا المبحث بالتطرق إلى مختلف المفاهيم المتعلقة بالتصدير، و ذكر دوافع و مؤشرات الصادرات، كما سنتعرض إلى سياسة التوجه نحو الداخل (الإحلال محل الواردات)، و سياسة التوجه نحو الخارج (تنمية الصادرات).

المطلب: الأول مفاهيم حول التصدير

سنحاول من خلال هذا المطلب أن نذكر أهم المفاهيم المتعلقة بالتصدير باعتبارها ضرورية لمعالجة الموضوع.

أولاً: مفهوم التصدير:

يمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال ما يلي:

هو تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون وغير المقيمين في البلد، وبصيغة أخرى تمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل البلد الامر الذي يؤدي إلى الزيادة في دخل البلاد ولذا تصنف الصادرات ضمن عوامل الإضافة أي التي تضيف قوة جديدة إلى تيار الانفاق الكلي عن طريق أثر المضاعف¹. ويعتبر طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة.

الصادرات هي عملية إتاحة الفرصة لبداية عمليات التنمية الاقتصادية سريعة تهدف إلى تحقيق بناء اقتصادي أكثر توازنا للدولة.⁽²⁾

تتمثل الصادرات في القيام بعمليات تجارية لبيع السلع والخدمات من مراكز انتاجها المحلية إلى مراكز تسويقها بالخارج وحسب الموسوعة الاقتصادية فمفهوم الصادرات يتمثل في السلع والخدمات التي تنتجها إحدى الدول و تبيعها لدولة أخرى في مقابل سلع أو خدمات تنتجها هذه الدول الأخرى. أو في مقابل

(1) حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص50.

(2) شرفاوي عائشة، واقع وآفاق التجارة الخارجية في ظل التحولات المعاصرة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، التخصص: علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001، ص25.

الذهب و العملات الاجنبية التي تلقى قبولا عامل في التبادل الخارجي أو في مقابل دين سابق أو في مقابل تعويضات ومنح معينة.⁽¹⁾

و كتعريف شامل يعتبر التصدير أبسط طريقة، تستطيع بها المنشأة الدخول إلى السوق الاجنبية ويقصد به قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية، و خدمية، و معلوماتية، و مالية، و ثقافية وسياسية، وبشرية إلى الدول و أسواق دولية اخرى ، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة ، وتوسع و انتشار، و توفير فرص العمل، والتعرف على اتفاقات البلدان الأخرى ، والحصول على تكنولوجيا جديدة و غيرها.

ثانيا: أنواع التصدير:

يمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير بشكل مباشر أو غير مباشر:

1. التصدير المباشر:⁽²⁾ بموجب هذه الطريقة تفضل المؤسسات القيام بعملية التصدير بنفسها مما يرافق ذلك مخاطر كبيرة أو استثمار مالي عال، و في المقابل ترتبط بعائد محتمل أكبر، وسيطرة تامة على جهودها في البيع وتعامل مباشر مع المستهلكين، ويمكن أن يتم ذلك في عدة قنوات تتمثل في:

- **قسم تصدير محلي:** حيث تخصص المنشأة في بلدها الأصلي خاصا لعمليات التصدير وبإشراف مدير يرأس مجموعة مستخدمين ، وتنحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير، والقيام بعمليات البيع الفعلي للمنتجات وتقديم المساعدة التسويقية للمنشأة في مجال الأسواق الخارجية .

- **فرع الجمعيات الدولية او الخارجية:** أو ما يسمى بمفهوم الشركة التابعة وتسمح هذه الأخيرة بتحقيق سيطرة أكبر في السوق الدولية، ويتعامل الفرع بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات (بيع، تخزين، ترويج و توزيع).

- **ممثلي مبيعات التصدير المتجولين:** هنا ترسل المؤسسة ممثلين عنها إلى دول أخرى بغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض، أو عقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.

⁽¹⁾ ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2013-2014، ص81.

⁽²⁾ عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه، شعبة: تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2011، ص152.

- **الوكلاء أو الموزعين الأجانب:** يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجنبى لغرض بيع منتجاتها نيابة عن المؤسسة، وفي هذا الإطار يمنح للوكلاء الحقوق الخاصة التي تتيح لهم إمكانية تمثيل المؤسسة في بلادهم.

2. التصدير غير المباشر:⁽¹⁾ في هذا النوع لا تتولى المؤسسات المنتجة للسلعة عملية التصدير بنفسها وإنما توكل المهمة إلى جهات خارجية ويقصد بالجهات الخارجية مشترون خارجيون سواء كانوا من نفس البلد أو من خارج البلد مهمتهم شراء السلعة ثم يعاد بيعها على شكل صادرات إلى الخارج أي يتم التصدير غير المباشر بالاعتماد على الوسطاء المستقلين وبالتالي يتوزع وسطاء التصدير حسب الفئات التالية:

- **عملاء التصدير:** ويتدخلون باسمهم الشخصي ويعقدون اتفاقيات مع الموزعين مقابل حصولهم على عمولة شريطة أن يتحمل المنتج مختلف المخاطر مثل سعر الصرف.
- **تجمعات المصدرين:** تقدم خدمات متشابهة لخدمات العملاء إلا أنها تعمل لحساب مجموعة من المؤسسات.
- **مفاوض الاستيراد و التصدير:** وهو يقوم بالعمليات التجارية، وظيفة شراء السلع وإعادة بيعها بالخارج.
- **شركات تجارية متنوعة:** و تنقسم إلى:
- **وسطاء الاستيراد:** و هو الحصول على السلع من الخارج و القيام بتخزينها و توزيعها، و من بينهم الأعوان التجاريون و الموزعون يعملون مقابل عمولة.
- **السماسة و شركات العبور:** و تقوم شركات العبور بتسوية عمليات النقل لحساب الشركات الأخرى خاصة السلع المصدرة، كما أنها تقوم بسمسة الحمولة إلى جانب ذلك بضمان النقل والتخزين و حل المنازعات التي تحدث التجارة الخارجية.

و عملية التصدير المباشر و الغير مباشر تتميز بينهما على أساس تنفيذ عمليات التدفق التجاري بينها و بين المستورد أو المشتري الأجنبي، ففي التصدير غير المباشر فإن المنتج يستخدم أنواع مختلفة من المؤسسات التسويقية المستقلة و التعاونية التي تقع في السوق المحلية وعندما يكون التصدير بشكل غير مباشر فإن مسؤولية البيع للأسواق الخارجية تنقل إلى بعض المؤسسات الأخرى، ولكن في عملية

(1) زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر الفترة الممتدة بين (2005-2014)، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص: تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2014-2015، ص52.

التصدير المباشر فإن مسؤولية القيام بالنشاطات البيعية تقع على عاتق المنتج، حيث تنفذ و تدار هذه النشاطات من وحدة تنظيمية غير مستقلة إداريا عن تنظيم الشركة.⁽¹⁾

ثالثا: مشاكل التصدير:

و يمكن تقسيمها إلى المشكلات التي تعوق المصدرين داخليا في الدولة المصدرة، و المشكلات التي تواجه المصدرين في الأسواق الخارجية و ذلك كما يلي:

1. **المشكلات الداخلية:** هناك العديد من المشكلات التي تعوق العملية التصديرية في الدول المصدرة و من ثم تؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات لما تسببه هذه المشكلات من ارتفاع في تكلفة الصادرات أو تقليل جودة المنتجات المصدرة و من بين تلك المشكلات ما يلي:

- الافتقار إلى البنية الأساسية اللازمة للتصدير، والتي تتمثل في تدني مستوى خدمات الشحن والتخزين، بالإضافة إلى ارتفاع رسوم الخدمات في الموانئ البحرية و الجوية، وبالإضافة إلى تعدد الإجراءات و تعقدها في الجمارك. و عدم توفر الموارد اللازمة لتمويل عمليات التوسع و التطوير وخاصة بالنسبة للمشروعات الصغيرة و المتوسطة، و ارتفاع تكلفتها بالإضافة إلى إجهاد بعض البنوك عن قبول الاعتمادات المستندية للمصدرين و ما قد يترتب على ذلك من التأثير سلبا على القدرة التنافسية للصادرات.⁽²⁾

- غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية و توزيع الصادرات وتحقيق تنافسية. تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي و التشابك و التداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية. إضافة إلى سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، التغليف و غياب الإبداع و الابتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث و التطوير وأنماط الإدارة المتسلطة.⁽³⁾

- تعدد الإجراءات الإدارية حيث تتطلب الإدارات العامة من الشركات المصدرة عادة لإجراءات شكلية معوقة للعمل و تظهر هذه الإجراءات بشكل كبير أثناء سير العمليات التجارية مع الخارج، الأمر الذي يعيق نجاح الشركة في التصدير لأن سرعة التنفيذ في التبادل التجاري العالمي لا تقل أهمية عن الجودة

⁽¹⁾ هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2007، ص 341.

⁽²⁾ بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 88.

⁽³⁾ عبد الرزاق بن هارون، استراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية واثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد و تسيير بترول، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2012-2013، ص 15.

التي يجب أن تظهرها الشركة في البيئة التنافسية العالمية فوجود مثل هذه الإجراءات المعقدة جدا لا تشجع الشركات على التصدير، و يمكن أن تقودها إلى العزوف عن بعض الصفقات.⁽¹⁾

2. المشكلات الخارجية:

يواجه المصدرون مجموعة من المشكلات التي تعوق نمو الصادرات و تتبع من عوامل خارجية و في بعض الأحيان تكون هذه المشكلات أخطر من المشكلات الداخلية لما تؤدي إليه من تقليل فرص نفاد المصدرين إلى السوق هذه الدول، و من بين تلك المشكلات ما يلي:⁽²⁾

- المنافسة بين المؤسسات داخل الأسواق الخارجية.
- محدودية منافذ التوزيع في الأسواق الدولية.
- عدم وضوح اللوائح و الإجراءات المتعلقة بالتصدير في الأسواق الخارجية.
- زيادة التعريفات الجمركية على السلع الخارجية في الأسواق الخارجية.
- ارتفاع درجة المخاطر من ممارسة البيع في الأسواق الخارجية.
- اختلاف اللغة و عوامل البيئة التسويقية الخارجية عن البيئة المحلية.
- سياسة الإغراق التي تمارسها الشركات الأجنبية.
- اختلاف طريقة استخدام البضائع المحلية عنها في الأسواق الخارجية.
- منافسة الشركات الأجنبية في الأسواق المحلية.

المطلب الثاني: دوافع و مؤشرات تنافسية الصادرات

سنقوم من خلال هذا المطلب للتطرق إلى مختلف الأسباب الدافعة إلى سياسة التوجه للتصدير، كما سنقوم بذكر أهم المؤشرات المتعلقة بتنافسية الصادرات والتي تعطينا نظرة واضحة حول البنية الاقتصادية للدولة.

أولاً: دوافع عملية التصدير:

تهدف سياسة التوجه للتصدير إلى التركيز بشكل رئيسي على الأسواق الخارجية، حيث تعتبر الصادرات في الدول النامية مسؤولة بشكل أساسي عن تمويل التنمية الاقتصادية لذا أصبح التوجه نحو التصدير و تنمية الصادرات من أهم الأهداف الاقتصادية و ذلك لعدة أسباب تتمثل فيما يلي:

(¹) رضوان المحمود العمر، تسويق الدولي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2007، ص 87.
 (²) قاسمي لخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة لخضر باتنة، الجزائر، 2013-2014، ص 89.

- تسعى بعض الشركات إلى استغلال الطاقة الإنتاجية و التسويقية الفائضة لديها و الاستفادة من تكاليف الانتاج المنخفضة و التوزيع لتمتع الشركة بمزايا الإنتاج الكبير (الوفرات السليمة) و منذ أن أظهرت مجموعة بوسطن الاستشارية (B.C.G) أن مضاعفة الإنتاج يمكن أن تقلل تكاليف الإنتاج بنسبة قد تصل إلى 30% سعت الشركات وراء هذا الهدف، فزيادة الإنتاج لسوق الدولية يساعد أيضا تخفيض تكلفة الإنتاج بالنسبة إلى المبيعات المحلية، و أنه يزيد القدرة التنافسية للشركة محليا يساعد تخفيض التكلفة أيضا، و من خلال زيادة المبيعات على كسب حصة أكبر في الأسواق الدولية المستهدفة (1) و هذا يعني التفتيش والبحث المتزايد عن أسواق تصدير جديدة و فيما بعد البحث عن الاستثمار في الخارج من خلال فتح فروع إنتاج تابعة للشركة الأم.

- تعمل الدول المصدرة على تدعيم تجارتها الخارجية و البحث عن التكتلات و المنظمات و بالتالي المنافسة في الأسواق الأجنبية من حيث النوعية و الأسعار. (2)

- عرفت معدلات التبادل الدولي تدهورا لا يصب في مصلحة الدول النامية، و يرجع سبب ذلك في الأساس إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول الصناعية المتقدمة لأسواق الدول النامية إلى الارتفاع الشديد، و في الجهة المقابلة اتجاه أسعار السلع الأولية باستثناء البترول إلى الانخفاض و يرجع هذا التدهور في أسعار المواد الأولية الخام إلى تراخي الطلب العالمي عليها كنتيجة للتقدم العلمي و التكنولوجي الذي حققته الدول الصناعية المتقدمة و هو ما ساعدها على الاقتصاد في الموارد الأولية المستوردة و التي تستخدم لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية. (3)

- نمو الطلب في الأسواق الأجنبية و كذا ضعف التنافسية فيها، و هو عامل مفيد لاقتحام السوق التجارية وهناك دوافع أخرى نابعة من داخل المؤسسة و هي: (4)

أ. **عوامل تجارية:** تتمثل في تشبع السوق، ركود السوق، موسمية السوق، تخصص للمؤسسة.

ب. **عوامل مالية:** تتمثل في البحث عن غلة الحجم و استرجاع الاستثمارات من خلال التوسع في المبيعات، و تخفيض تكاليف الإنتاج و تخفيض الخطر من خلال التدويل و التواجد في عدة أسواق دولية.

(1) رضوان المحمود العمر، مرجع سبق ذكره، ص66.

(2) رفيقة صباغ، مرجع سبق ذكره، ص150.

(3) مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير،

تخصص: تجارة دولية، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، 2010 - 2011، ص72.

(4) زير ريان، مرجع سابق ذكره، ص58.

ج. عوامل بيئية: تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الأجانب و تغير المحيط الدولي نتيجة إزالة القيود و كذلك رغبة المسير في تدويل المؤسسة للامتلاك الخبرة و القدرة على تحمل المخاطر.

ثانيا: مؤشرات تنافسية الصادرات:

هناك عدة مؤشرات تقيس تنافسية الصادرات لمختلف الدول نذكر منها ما يلي:⁽¹⁾

1. مؤشرات التنوع: يقيس انحراف حصة الصادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، و يتراوح هذا المؤشر بين 0 و 1 ، و تشير القيم الدنيا إلى درجات تنوع أكثر بينما تشير القيم الأعلى درجة تنوع أقل، و عندما يصل المؤشر إلى صفر يتطابق هيكل الصادرات العالمية .

2. مؤشر التركيز: و يعرف بمؤشر هيرفندال -هيرشمان و يقيس مستوى التركيز السوقي لحصة الدولة من الصادرات/الواردات العالمية في سلعة أو مجموعة سلعية محددة أو تنوعها بين أكثر من سلعة و مجموعة سلعية، و تتراوح قيمة المؤشر ما بين 0 و 1 بحيث كلما اقترب هذا المؤشر من الواحد كلما كانت درجة تركيز الصادرات أكبر، بينما القيم الدنيا للمؤشر تشير إلى درجة تركيز أقل لكل من الصادرات و الواردات.

3. مؤشر كفاءة التجارة: و هو مؤشر مركب يرتكز حسابه على عدد من المؤشرات الفرعية لتنافسية الصادرات الوطنية في الأسواق العالمية، مثل متوسط نصيب الفرد من الصادرات، الحصة السوقية ، تنوع المنتجات المصدرة و تنوع أسواق التصدير العالمية، و يؤدي احتساب مؤشر كفاءة التجارة إلى ترتيب عام لموقع الدولة المصدرة ضمن 184 دولة، و كذلك ترتيب فرعي للدول حسب المصدرة، و ذلك بالنسبة لـ 14 مجموعة رئيسية.

المطلب الثالث: التنمية من خلال سياسة التوجه نحو الخارج

لقد أصبحت سياسة التوجه إلى الخارج من خلال الصادرات تحظى في الوقت الحاضر بموقع بارز بين اهتمامات السياسات الاقتصادية لكافة الدول، المتقدمة منها و النامية على حد سواء، و قد أصبح تطوير قطاع الصادرات خيارا استراتيجيا للتنمية في العديد من دول العالم وفي هذا الصدد فإنه يلاحظ أن عدد من البلدان النامية قد تحولت و منذ الستينات من سياسة احلال الواردات (التوجه نحو الداخل) إلى سياسة تنمية الصادرات (التوجه نحو الخارج) و قبل البدء في الحديث عن التنمية من خلال سياسة التوجه للخارج لا بد من الإشارة أولا لسياسة الاحلال محل الواردات.

(1) ناصر الدين قريبي، مرجع سبق ذكره، ص86.

أولاً: سياسة الاحلال محل الواردات (التوجه نحو الداخل):

1. مفهومها:

يمكن القول أن استراتيجية احلال الواردات هي الاستراتيجية التي تسلكها الدول النامية بطريقة أو بأخرى للسير باقتصادها في مسار التصنيع و تعني هذه الاستراتيجية اقامة بعض الصناعات التحويلية لسد حاجة السوق المحلية بدل من السلع المصنوعة التي كانت تستورد من الخارج، وعلى ذلك فإن سياسة الإحلال تهدف إلى تخفيض أو منع الواردات من بعض المنتجات المصنوعة.⁽¹⁾

ويرجع التوجه لمثل هذه الاستراتيجية إلى تعاضم العجز التجاري للدول النامية، وذلك لانخفاض أسعار مواردها الأولية المصدرة، وأدى تزايد هذا العجز إلى الحد من استيراد المواد الاستهلاكية و قيام صناعات محلية لإنتاج هذه المواد كلياً أو جزئياً.

وتمر هذه الاستراتيجية بثلاث مراحل هي:⁽²⁾

- **الأولى:** انتاج المواد الاستهلاكية الحقيقية (احلال واردات بدائي).
- **الثانية:** انتاج مواد استهلاكية معمرة (سياسات، ادوات كهرو منزلية...) نتيجة اختناقات الناجمة عن ضيق السوق التي تواجه المرحلة الأولى، وذلك بإعانة من الشركات المتعددة الجنسيات.
- **الثالثة:** انتاج المواد الوسيطة، أو البحث عن أسواق خارجية لمواجهة ضيق السوق الداخلية ويكون نتيجة لذلك البلد حلقة في تقسيم العمل الدولي.

2. أسباب تطبيق استراتيجية احلال محل الواردات:

توجد عدة أسباب وراء تطبيق هذه الاستراتيجية و فيما يلي أهم هذه الأسباب:⁽³⁾

▪ **النمو الاقتصادي:** قد يتحقق احلال الواردات كنتيجة طبيعية للنمو، وهذا من خلال توسع السوق المحلية الذي يصاحبه انشاء صناعات محلية جديدة لإشباع الطلب المحلي المرتبط بإشباع السوق، و أن ذلك لا بد أن يحدث سواء قامت الأجهزة الحكومية بتشجيع هذه الصناعة أم لا.

و بالتدرج يتحول القدر من الاحلال مع زيادة النمو في الصناعات الصغيرة، ذات انتاجية كبيرة الحجم تأخذ الشروط الأساسية لنجاحها.

⁽¹⁾ زرنوح ياسمين، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع التخطيط، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005-2006، ص26.

⁽²⁾ زوزي محمد، استراتيجية الصناعات المصنعة و الصناعة الجزائرية، مجلة البحث 08، جامعة ورقلة الجزائر، 2010، ص168.

⁽³⁾ مسغوني منى، علاقة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين (1970-2001)، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: دراسات اقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2004-2005، ص166.

▪ **الضرورة الاقتصادية:** اعتماد استراتيجية محل الواردات، يعتبر ضرورة اقتصادية لما يحدث من اضطرابات و أزمات في العلاقات الاقتصادية الدولية، كما حدث خلال الكساد العالمي و الحرب العالمية الثانية، و التي أدت إلى انخفاض حجم وقيمة الصادرات للدول خاصة التي تعتمد على المواد الأولية في تصديرها، والتي تؤدي إلى تناقص قدرة الاستيراد، مما يدفع إلى إقامة كثير من الصناعات المحلية، لتزويد السوق المحلية بالمنتجات التي تعذر استيرادها.

▪ **العجز في الميزان المدفوعات:** إن العجز في الميزان المدفوعات الناجم عن زيادة الواردات بمعدلات أعلى من زيادة الصادرات، يدعو إلى تخفيف العبء في ميزان المدفوعات، وهذا من خلال اعتماد هذه الاستراتيجية التي تعتمد على السياسة الاستيرادية كوسيلة لتحقيق التنمية.

▪ **تحقيق الاكتفاء الذاتي:** تهدف هذه الاستراتيجية إلى التقليل من التبعية إلى الخارج من خلال إنتاج السلع محل السلع المستوردة وهذا من أجل تحقيق الاكتفاء الذاتي.

ثانيا: استراتيجية التوجه نحو الخارج (تنمية الصادرات):

1. مفهومها:

تعتبر هذه السياسة خطوة أساسية نحو النمو الاقتصادي وبديلا جيدا لسياسة احلال الواردات و تعظيمها لفكرة المزايا النسبية التي تقوم عليها التجارة الدولية، فشجع النيوكلاسيك هذه الاستراتيجية المتمثلة في تعويض الصادرات التقليدية بصادرات جديدة بالتخصص حسب المزايا النسبية المتوفرة، ففي بادئ الأمر يستفيد البلد بالتنويع في الفروع و التوجه نحو إنتاج مواد ذو قيمة مضافة أكبر و تلجأ الدولة في إتباع هذه السياسة إلى تشجيع الصادرات، وذلك بالتأثير على كميتها و قيمتها و بالشكل الذي يسمح بمواجهة المنافسة الاجنبية في الأسواق العالمية.⁽¹⁾

2. مزاياها:

هناك العديد من المزايا التي جعلت الدول النامية تنتهج استراتيجية تشجيع الصادرات من أجل التصدير و فيما يلي أهم هذه المزايا:⁽²⁾

- تتمتع الدول النامية بمزايا نسبية تتمثل في وفرة المواد الأولية و الوقود و العمالة الرخيصة، فيمكن إقامة صناعات تعتمد على الموارد م يخصص إنتاجها للتصدير و بالتالي انخفاض تكلفتها و ضمان طلب مستمر على هذه المنتجات.

(1) حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 61.

(2) قاسمي الاخضر، مرجع سبق ذكره، ص 11.

- زيادة موارد البلد من النقد الأجنبي نتيجة تنويع الصادرات الصناعية، و ذلك لمواجهة الطلب على الواردات من السلع الاستثمارية و الاستهلاكية و الوسيطة اللازمة للمشاريع و النمو الاقتصادي.
- تعمل استراتيجية التصنيع من أجل التصدير على إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني و من ثم إعادة هيكلة الصادرات، مما يؤدي إلى اتساع قاعدة الانتاج حيث يكون التصدير المحرك الرئيسي للنشاط الاقتصادي كما تؤدي هذه الاستراتيجية في المدى الطويل إلى خلق قاعدة تصديرية تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني و تنويع مصادر دخله و علاج الاختلال في الميزان التجاري و ميزان المدفوعات.
- استراتيجية التوجه نحو الخارج تساهم في حل مشكلة ضيق حجم السوق الداخلية عن طريق تصريف الانتاج في سوق أكثر اتساعا مما يدفع الصناعة إلى الاهتمام بنوعية المنتجات و تحسينها و تخفيض نفقات إنتاجها حتى يتم عرضها بأسعار تنافسية مناسبة.
- تساهم استراتيجية التوجه نحو الخارج في الحصول على التكنولوجيا و تطويرها و اكتساب المهارات الفنية المتعددة، اضافة إلى أن هذه السياسة سوف تدفع البلد إلى العمل على تشجيع و جذب الاستثمار الاجنبي عن طريق التسهيلات و الحوافز المختلفة خاصة في المشروعات التي تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة و تكنولوجيا عالية.

3. معوقاتهما:

- على الرغم من أن سياسة تشجيع الصادرات تعود بالفائدة في مجال تشغيل العمالة و تنشيط القطاع الصناعي و توفير العملة الصعبة لبعض السلع المستوردة حيث أثبتت هذه السياسة في الماضي نجاحا كبيرا في مجال التنمية الاقتصادية الا انه يؤخذ عليها ما يلي:⁽¹⁾
- اذا كانت تلك الدول بطبيعتها صغيرة السوق فإن تأثير ذلك سيعود سريعا على معدل التنمية الاقتصادية حيث أنه في البلدان الكبيرة مثل البرازيل وجدوا تلك السياسة لا تحقق الطموح الكاف لتحقيق التنمية الاقتصادية، وكانت الوسيلة هي ربط الانتاج بالسوق العالمي.
- إن سياسة إحلال الواردات عادة ما يصاحبها اجراءات حماية جمركية عالية و هذا يؤدي إلى خفض الدرجة التنافسية في السوق المحلي مما لا يتوفر معه الحافز لتحسين الإنتاج وبالتالي يتخلف مستوى الإنتاج عن المستوى العالمي عاما بعد آخر.

(1) فؤاد مصطفى محمود، موسوعة التصدير العربية في تنمية و تسويق الصادرات، شركة مطابع لويس، رقم الإيداع: 0170، 2010، ص 110.

ثالثا: المقارنة بين سياسة إحلال الواردات و سياسة تنمية الصادرات:

في الأخير يمكن القول أن الواقع يدل على أن المقارنة بين سياسة الاحلال محل الواردات و سياسة التوجه نحو الخارج بأنهما سياستان متنافستان وليس سياستان متكاملتان، وهذا ما يعتبر مقارنة خاطئة فجميع الدول طبقت في البداية سياسة الاحلال محل الواردات ثم جاءت سياسة تنمية الصادرات كتكملة للسياسة الأولى، ولم تطبق أي دولة السياسة الثانية و التي تعتمد على حرية التجارة إلا بعدما تمكنت أن تكون لها صناعة وطنية قادرة على المنافسة وعلى اختراق الأسواق، وبهذا يمكن اعتبار أن هذين السياستين متكاملتين.⁽¹⁾

المبحث الثاني: أساليب تنويع و تنمية الصادرات

تحتاج قضية تنمية وتنويع الصادرات إلى حزمة متكاملة من السياسات و الآليات في مختلف المجالات سواء في مجال الإنتاج أو الاستثمار أو التسويق، مع العمل على توفير مجموعة من الحوافز للمصدرين و العمل على حل مختلف المشاكل و الأخطار التي تعوقهم، و يجب أن تتسم هذه السياسات والآليات بالمرونة لتلائم التغيرات في أسواق التصدير. وسنقوم من خلال هذا المبحث إلى التطرق إلى مختلف الآليات التي من شأنها العمل على تنويع و تنمية الصادرات و التي تتمثل في تخفيض قيمة العملة، وتوفير التمويل اللازم للمشروعات التصديرية، وتأمين هذا التمويل، و الاعتماد على مقارنة التسويق الدولي، وكذا منح التحفيزات جمركية و ضريبية للمشروعات التصديرية.

المطلب الأول: تخفيض قيمة العملة و أثره على الصادرات

عادة ما يحدث تغيير سعر الصرف تعديلات على كل من الصادرات و الواردات بهدف تحقيق التوازن لميزان المدفوعات، و ما يهمنا في هذا الإطار هو التغييرات التي يحدثها على الصادرات، فتخفيض القيمة الخارجية للعملة المحلية من شأنه أن يعمل على خفض أسعار السلع الموجهة للتصدير مقومة بالعملة الأجنبية، و منه زيادة الطلب الخارجي على الصادرات، فترتفع قيمة و حصيلة الصادرات بالعملة المحلية.

أولاً: مفهوم تخفيض قيمة العملة:

يقصد بتخفيض قيمة العملة هو أن تقرر الدولة تخفيض قيمة عملتها بالعملات الأجنبية بحيث تصبح تساوي أقل من ذي قبل من هذه العملات، و معنى هذا أن التخفيض هو إجراء يخفض سعر الصرف و يخفض قوتها الشرائية في الخارج كأن تقرر دولة ما مثلاً أن تخفض سعر الصرف للعملة الوطنية

(¹) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص98.

بالدولارات، فبدلاً أن تساوي ثلاث وحدات و نصف منها دولاراً واحداً فإنه يصبح دولار واحد يساوي 4 وحدات.⁽¹⁾

و يقصد بتخفيض قيمة العملة هو عملية ذات طابع تقني تهدف إلى تغيير قيمة العملة بالنسبة إلى معيار مرجعي، سواء كان هذا المعيار ذهباً، أو عملة صعبة أو سلة من العملات أو حقوق السحب الخاصة، و منه إلى جميع العملات المختلفة.⁽²⁾

و يقصد به أيضاً أن تخفيض قيمة العملة يعني قيام دولة ما بتخفيض قيمة عملتها بالعملات الأجنبية بحيث تصبح تساوي عدداً أقل من ذي قبل من هذه العملات، أي أن سعر صرفها يكون أقل من ذي قبل و عادة ما يكون الهدف الأساسي من تخفيض قيمة العملة الوطنية زيادة الصادرات و الحد من الاستيراد بمعنى أن التخفيض يعني انخفاض سعر السلعة أو الخدمة المصدرة و من ثم زيادة قدرتها على المنافسة في الأسواق الخارجية مقابل السلع المثيلة من دول أخرى و في ذات السياق تزيد تكلفة الاستيراد بذات نسبة تخفيض قيمة العملة الوطنية و من ثم يقل الإنفاق على الواردات.⁽³⁾

و تثار مشكلة التداخل في المصطلحات، فعبارة التدهور و التحسن، و كذلك التخفيض و الرفع من قيمة العملة تظهر بكثرة في أي حديث عن التجارة الدولية و التمويل الدولي، حيث بأخذ التخفيض في العملة مكانه عند الحديث عن سعر العملات الأجنبية في ظل نظام الصرف الثابت، حيث يكون ذلك بقرار رسمي، و عكس التخفيض هو الرفع. أما تغيرات سعر العملات الأجنبية في ظل سعر الصرف المرن فتسمى بتدهور العملة عندها تصبح أقل قيمة بدلالة العملات الأجنبية، و تتحسن العملة لما تصبح أكثر قيمة بدلالة النقد الأجنبي.

ثانياً: العوامل التي يتوقف عليها نجاح تخفيض قيمة العملة في زيادة حصيللة الصادرات:

يتوقف نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة في إحداث آثار من شأنها زيادة حصيللة الصادرات على مجموعة من الشروط تتمثل فيما يلي:

⁽¹⁾ سلامة نجاح، تأثير تخفيض قيمة العملة على الميزان التجاري، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، التخصص: مالية واقتصاد دولي،

جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص49.

⁽²⁾ ابراهيم بلقطة، مرجع سبق ذكره، ص99.

⁽³⁾ سلامة نجاح، مرجع سبق ذكره، ص50.

1. مرونة الطلب الخارجي على الصادرات: اتسام الطلب العالمي على منتجات الدولة بقدر كاف من المرونة، بحيث يؤدي تخفيض العملة إلى زيادة أكبر في الطلب العالمي على منتجات المصدر من نسبة التخفيض.⁽¹⁾

$$c_x/p = \frac{dx}{x} / \frac{dp}{p}$$

و يعطى ذلك بالصيغة التالية:

بحيث: x : الطلب الخارجي على الصادرات المحلية.

Dx : التغير في الطلب الخارجي على الصادرات المحلية.

P : أسعار الصادرات.

Dp : التغير في أسعار الصادرات.

Ex : مرونة الطلب الخارجي للسعر على الصادرات المحلية.

و كلما كانت هذه القيمة كبيرة كلما دل ذلك على أن الطلب الأجنبي على الصادرات المحلية ذات درجة عالية من المرونة بالنسبة لتخفيض أسعار الصادرات المقيمة بالعملة الأجنبية، الناتجة عن تخفيض قيمة العملة الوطنية.

2. مرونة العرض الداخلي للصادرات: ضرورة اتسام العرض المحلي لسلع التصدير بقدر كاف من المرونة بحيث يستجيب الجهاز الإنتاجي للارتفاع في الطلب أو الطلب الجديد الناجم عن ارتفاع الصادرات نتيجة انخفاض قيمة العملة الوطنية.

3. استقرار الأسعار المحلية: ضرورة توفر استقرار في الأسعار المحلية، و عدم ارتفاعها بعد التخفيض حتى لا ينعكس هذا الارتفاع في صورة ارتفاع لأسعار تكلفة المنتجات المحلية.

4. عدم قيام الدولة المنافسة الأخرى بإجراءات مماثلة لتخفيض عملاتها مما يزيل الأثر المترتب على التخفيض.

5. شرط مارشال ليرنز: الاستجابة لشرط مارشال ليرنز و القاضي بأن تكون $e_n + e'_n > 1$ أي مجموع مرونة الطلب و مرونة الصادرات أكبر من الواحد الصحيح.

(1) سلامة نجاح، مرجع نفسه، ص54.

إن التخفيض حتى و إن تحققت شروطه لا يؤدي بالضرورة إلى التحسين الفوري في وضعية ميزان المدفوعات حيث يكون هناك تدهور في وضعيته أولاً و بعد ذلك يبدأ بالتحسين على صيغة الحرف اللاتيني J، لأن في المدى القصير يبقى حجم الصادرات و الواردات ثابتة بالنظر إلى نسبية الجهاز الإنتاجي و عادات الاستهلاك و العقود المبرمة قبل تغير أسعار الصرف، إذا تتأثر قيمة الصادرات و الواردات بعملة التسوية و كما تتسم تغيرات الأسعار ببطء، فتؤثر على حركة الصادرات و الواردات ليتها في مرحلة موائية اتجاه الكميات نحو الارتفاع لكي تغطي أثر السعر، كما يتوقف نجاح التخفيض على طبيعة التدهور إلى أن التخفيض من شأنه رفع أعباء المديونية الخارجية المصدرة بالعملات الأجنبية.

كما أن نجاح عملية تخفيض العملة متوقف على التأثير الإيجابي على ميزان المدفوعات و مدى مرونة الصادرات و الواردات، و إن أهمية انخفاض كمية الواردات و قيمتها الإجمالية من خلال ارتفاع أسعارها بالعملة الأجنبية ترتبط بمدى أهمية درجة مرونة أسعارها.

ثالثاً: أثر تخفيض قيمة العملة على الصادرات:

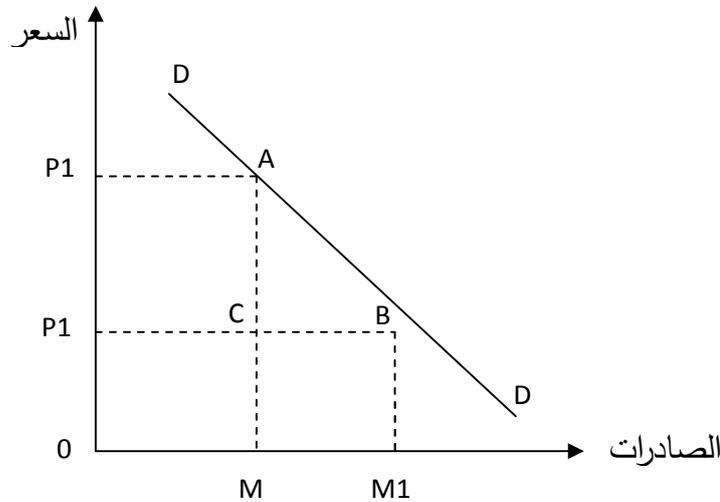
إن أثر التخفيض على الصادرات سواء بالزيادة أو بالنقصان يعتمد على درجة مرونة الطلب على صادرات ذلك البلد، فيمكن أن تكون المرونة أكبر من الواحد أو أصغر من الواحد أو مساوية للواحد.

▪ في حالة مرونة الطلب على الصادرات أكبر من الواحد أي $e_x > 1$:⁽¹⁾

يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى زيادة قيمة الصادرات أو عائد الصادرات، و يمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي:

(1) سلامة نجاح، مرجع سبق ذكره، ص 62.

الشكل رقم (01): أثر تخفيض العملة على الصادرات عندما تكون المرنة أكبر من 1.



المصدر: سلامة نجاح، تأثير تخفيض قيمة العملة على الميزان التجاري، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، التخصص: مالية واقتصاد دولي جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص62.

حيث من 0 إلى P: سعر الصادرات بالعملة الأجنبية قبل تخفيض قيمة العملة الأجنبية.

من 0 إلى P1: سعر الصادرات بالعملة الأجنبية بعد تخفيض قيمة العملة الأجنبية.

من 0 إلى M: إجمالي الصادرات قبل تخفيض العملة.

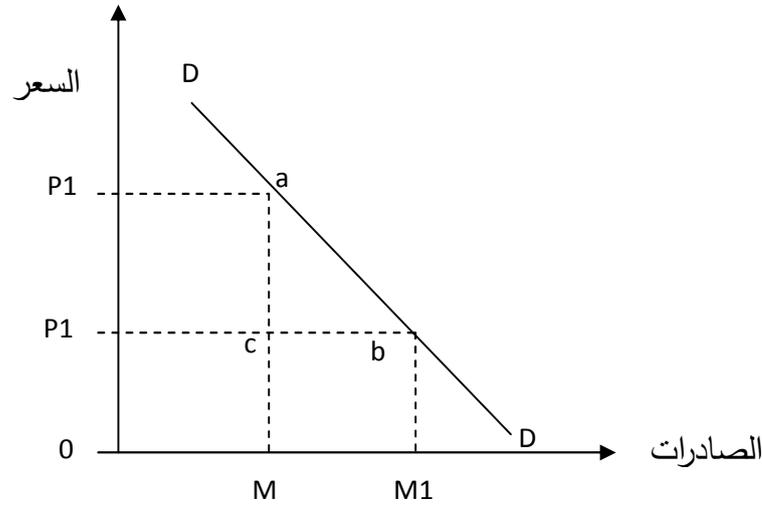
من 0 إلى M1: إجمالي الصادرات بعد تخفيض العملة.

يلاحظ من الشكل أن انخفاض الأسعار المحلية نتيجة تخفيض قيمة العملة يترتب عليه خسارة في العملة الأجنبية مقدارها ما بين $(P-P1)$ لكل وحدة مصدرة من السلعة و من جهة أخرى انخفاض الأسعار المحلية الذي جاء نتيجة لتخفيض قيمة العملة أدى إلى زيادة الصادرات (C,B) $(M,M1)$ يمثل العائد الإضافي من العملة الأجنبية من جراء الزيادة الإضافية في الصادرات $M, M1$. و يلاحظ كذلك أن الزيادة في العملات الأجنبية (C,B) $(M,M1)$ من جراء زيادة في الصادرات و منه الأثر النهائي لتخفيض قيمة العملة في هذه الحالة هو زيادة في العائد الإجمالي للصادرات.

- في حالة مرونة الطلب على الصادرات أقل من الواحد أي $e_x < 1$:
يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى تناقص في قيمة الصادرات عندما يكون الطلب على الصادرات غير مرن. (1)

و لتوضيح ذلك من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (02): أثر تخفيض قيمة العملة على الصادرات عندما تكون المرونة أقل من 1.



المصدر: سلامة نجاح، تأثير تخفيض قيمة العملة على الميزان التجاري، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص63.

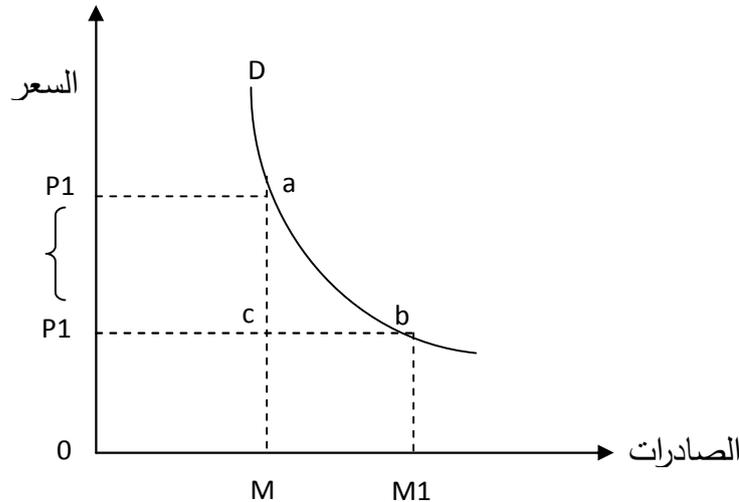
من الشكل الموضح نلاحظ أن العائد الصافي للصادرات و المقدر ب $(c-b)$ $(M-M1)$ أما الخسارة الإجمالية في قيمة الوحدة من الصادرات نتيجة للتخفيض فهي $(a-c)$ $(p-p1)$ و بما أن $(M-M1)(c-b)$ أقل من $P-P1.ac$ فإن الأثر الصافي للتخفيض في هذه الحالة هو انخفاض في إجمالي العائد للصادرات المحلية و على هذا الأساس فإن تخفيض قيمة العملة سوف يؤدي إلى نقص في إجمالي عائد الصادرات إذ كانت المرونة السعرية طلب الأجانب على صادرات البلد أقل من الواحد.

(1) دوحة سلمي، أثر تقلبات سعر الصرف على الميزان التجاري وسبل علاجها، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه، تخصص: تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2014-2015، ص131، 132.

▪ الحالة الأخيرة مرونة الطلب على الصادرات تساوي واحد أي $e_x = 1$:

بمعنى أن قيمة العملة لن يؤثر على العائد الإجمالي للصادرات، حيث في هذه الحالة يؤدي انخفاض الأسعار بمقدار $p\%$ إلى زيادة في الطلب بنفس النسبة مما يترتب عليه عدم تغيير العائد الإجمالي للصادرات، و يمكن توضيح ذلك في الشكل الموالي: (1)

الشكل رقم (03): أثر تخفيض قيمة العملة على الصادرات عندما تكون المرونة تساوي 1.



المصدر: سلامة نجاح، تأثير تخفيض قيمة العملة على الميزان التجاري، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص63.

في هذا الشكل يلاحظ أن إجمالي الخسائر في عائد الصادرات للخسارة في سعر (a-c) (P-P1) بينما إجمالي العائد من الصادرات الإضافية (M-M1) هو (M1-M) (c-b) و من هنا يتوضح أن $M1.cb = b-b1.ac$ و منه فإن تخفيض قيمة العملة لا يؤثر على العائد الإجمالي للصادرات في الحالة التي تكون فيها المرونة السعرية للطلب الأجنبي على صادرات البلد تساوي الوحدة، و كان عرض الصادرات مرنا بدرجة كافية تمكن من تغطية الطلب المتزايد.

المطلب الثاني: تمويل و تأمين ائتمان الصادرات

لجأت العديد من الدول إلى اتباع سياسة تحفيز و تشجيع الصادرات، سواء كانت دول متقدمة أو دول نامية، و ذلك من خلال إيجاد نظام خاص لتمويل الصادرات و ضمان الائتمانات الخاصة بتمويل الصادرات في شكل لتلائم مع طبيعة هذه الصادرات و احتياجات كل من المصدر الوطني و المستورد الأجنبي، فقد ظهرت العديد من البرامج الوطنية الخاصة بتشجيع الصادرات بكافة السبل، فمنها هيئات

(1) سلامة نجاح، مرجع سبق ذكره، ص63.

متخصصة في تقديم التمويل، ومنها هيئات تخصصت في تقديم ضمان ائتمان الصادرات من مختلف المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المصدر الوطني و هناك هيئات تخصصت في تقديم الخدمات معا. و سنقوم من خلال هذا المطلب إلى التطرق إلى نظم تمويل وتأمين الصادرات باعتبارها أدوات مهمتين لتنمية و تنويع الصادرات.

أولاً: تمويل الصادرات:

أدت علاقات التجارة الدولية إلى وجود نوعين من الحاجات المالية المتعارضة بين كل من المصدر و المستورد، فالمصدر بطبيعة الحال يحتاج إلى الحصول على قيمة بضاعته و منتجاته المصدرة فوراً و بمجرد اتمام عملية الشحن إلى المستورد الأجنبي، و ذلك حتى لا تتجمد أمواله في صفقات تصديرية آجلة من ناحية، و من ناحية أخرى فهو يحتاج كذلك إلى تغطية نفقاته الانتاجية أثناء فترات إعداد و تجهيز البضاعة محل عقد التصدير، و بالنسبة للمستورد فهو يحتاج إلى فترة زمنية بعد استلامه للبضاعة قصد تصريفها حتى يتمكن من تجميع الأموال اللازمة لسداد قيمتها. و أمام حاجة المصدر إلى السداد الفوري من ناحية، و حاجة المستورد و رغبته في السداد المؤجل، وجدت مختلف أنواع التسهيلات الائتمانية لتمويل الصادرات، و تنقسم هذه الائتمانات إلى شكلين رئيسيين هما:

- إئتمانات الصادرات قبل الشحن و التي تأخذ في صورة التمويل قصير الأجل.
- إئتمانات الصادرات بعد الشحن و التي تأخذ صورتين هما التمويل قصير الأجل و التمويل متوسط و طويل الأجل.

و سنقوم بتناول هذين الشكلين بشيء من التوضيح في ما يلي:

1. تمويل الصادرات قبل الشحن:

أ. مفهومه:

يقدم هذا التمويل للمنتج أو المصدر، رأس المال العامل اللازم للإنتاج و ذلك في الفترة الواقعة بين تلقي أمر التوريد الخارجي إلى وقت شحنها، و ذلك بهدف إعداد و تجهيز السلع و البضائع المصدرة حتى وصولها إلى الميناء، فالتمويل قبل الشحن يعني قيام المصدر بتدبير الأموال اللازمة له لكي يتابع باستمرار إنتاجه سواء كان إنتاجاً زراعياً أو صناعياً، و عادة ما تقدم هذه الأموال كنسبة مئوية من قيمة عقود البيع أو صفقات التصدير المتعاقد عليها.⁽¹⁾

(1) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص105.

ب. الآليات المختلفة لتمويل الصادرات قبل الشحن:

تتعدد الوسائل و الأساليب أمام المشروعات التصديرية للحصول على التمويل السابق للشحن، وفيما يلي سنحاول ذكر أهم هذه الأساليب:

▪ التمويل الذاتي:

يعتبر التمويل الذاتي المصدر الأساسي لتمويل المنشآت الصغيرة في مرحلة الانطلاق، ، حيث يعتمد أصحاب المؤسسات المصغرة على جزء كبير من احتياجاتها التمويلية في البداية على مواردها الذاتية.

و يعرف التمويل الذاتي بأنه اعتماد المؤسسة على مواردها الذاتية المتاحة والمتمثلة في الاحتياطات و الأرباح المحتجزة وعلى ما تحوزه في خزينتها من أصول نقدية سائلة وكذا الإهلاكات.

و يعرف كذلك على أنه تلك الأموال المتولدة من العمليات الجارية للمؤسسة أو من مصادر عرضية دون اللجوء إلى مصادر خارجية لتمويل.⁽¹⁾

ومن التعريفين السابقين يتضح لنا أن التمويل الذاتي يعبر عن استقلالية المؤسسة عن المساعدات الخارجية، فهو العرض الداخلي للنقود المتولد عن نشاط المؤسسة ويتمثل ذلك في الأرباح المحتجزة أو غير الموزعة وأقساط الإهلاك و المؤونات.

▪ التسهيلات الائتمانية المقدمة من الجهاز المصرفي:

نظرا لصعوبة توافر الموارد المالية الذاتية بالقدر الذي يتناسب و احتياجات المشروع التصديري و بالتالي عدم القدرة على تلبية الاحتياجات التمويلية اللازمة لتهيئة و إعداد الصفقة التصديرية، فإنه من الضروري أن تلجأ المشروعات التصديرية صوب الجهاز المصرفي للحصول على التسهيلات التمويلية اللازمة بالقدر و في الوقت المناسبين، حيث تأخذ هذه التسهيلات عدة أشكال تتمثل في:⁽²⁾

- تسهيلات السحب على المكشوف:⁽³⁾ هو عبارة عن وسيلة تمويلية تقدمها البنوك للمؤسسات، ويتمثل في إمكانية سحب المؤسسة من البنك مبالغ مالية محدودة تزيد عن رصيد حسابها الجاري الدائن ليكون بذلك مدينا في حدود مبلغ معين وفترة محددة.

(1) نظير رياض محمد الشحات و آخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001، ص221.

(2) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص106.

(3) طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة 2001، ص59.

ويتم استخدام هذه الوسيلة التمويلية من طرف المؤسسات لعدم الكفاية المؤقتة لرأس المال العامل نظرا لزيادة عناصر الأصول المتداولة التي تؤدي إلى زيادة الاحتياج لرأس المال العامل وهذا خلال الآجال القصيرة.

ويتم استعمال السحب على المكشوف لتمويل نشاط المؤسسة وذلك للاستفادة من الظروف التي يتيحها السوق مثل انخفاض سعر سلعة معينة، وهذا بشراء كميات كبيرة منها مادامت متوفرة حاليا و تتراوح مدة القرض الذي يمنح في حالة السحب على المكشوف من 15 يوما إلى سنة كاملة وهذا حسب طبيعة العملية. هذا ويفرض البنك على المؤسسة المستفيدة من السحب على المكشوف فائدة تتناسب والفترة التي يتم خلالها سحب المبالغ تفوق رصيدها الدائن حيث يتوقف البنك على احتساب تلك الفائدة بمجرد عودة الرصيد إلى حالته الطبيعية أي يكون دائنا.

- **القروض بضمان أصول المصدر:** حيث يستطيع المصدر أن يحصل على تسهيلات ائتمانية قصيرة الأجل في فترة ما قبل الشحن من البنك الذي يتعامل معه، وذلك بهدف إعداد و تجهيز البضاعة المصدرة عن طريق رهن أصول مشروعه التصديري من الآلات و المعدات المختلفة رهنا حيازيا أو رهنا رسميا.

وعادة لا يلجأ البنك إلى طلب رهن أصول المصدر من المعدات و الآلات و غيرها كضمان للقرض الممنوح إلا إذا تجاوز القدر المطلوب من التمويل بشكل كبير خط الائتمان المتفق عليه من البنك المقرض و العميل المقترض، و ذلك في حالة ما إذا كان للعميل المصدر فعلا خط ائتماني مع بنكه و لكنه لا يفي بمتطلبات المشروع التمويلية.

- **القروض بضمان التنازل عن حصيلة خطاب الاعتماد المستندي:** قد تقوم البنوك بتقديم التمويل اللازم للمصدر عن طريق الإقراض "التمويل" بضمان المستندات المقدمة من المصدر إلى بنكه في مقابل حصول بنك المصدر على خطاب اعتماد مستندي صادر من بنك المستورد، و أسلوب التمويل بضمان خطاب الاعتماد يعد من أساليب التمويل الحديثة نسبيا.⁽¹⁾ ومضمون هذه الطريقة هو وجود مستورد في الخارج يطلب من المصدر صفقة معينة و فتح اعتماد مستندي لصالحه، وتم اخطاره بموجب خطاب اعتماد مستندي، ومن المفروض هنا أن خطاب الاعتماد قد صدر معززا من جانب بنك المصدر

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص107.

(البنك المبلغ)، وهذا الخطاب يتيح الفرصة أمام المصدر في أن يقوم بالتقدم بطلب الحصول على قرض من بنكه بضمان خطاب الاعتماد المبلغ من بنكه بدلا من رهن أصول مشروعه التصديري.⁽¹⁾

■ **مؤسسات التمويل المختلفة:**⁽²⁾ بجانب الوسائل المتعددة و السابق التعرض لها و التي يستطيع المصدر أن يلجأ إلى إحداها للحصول على التمويل اللازمة لصفقاته التصديرية قبل الشحن، فقد وجدت العديد من المؤسسات المالية المتخصصة و التي نشأت خصيصا من أجل تلبية الاحتياجات المالية للمشروعات الاقتصادية بصفة عامة و المشروعات التصديرية بصفة خاصة، ومن أمثلة هذه المؤسسات شركات التمويل على اختلاف أنواعها و مؤسسات تمويل الصادرات، و بنوك التصدير و الاستيراد.

2. تمويل الصادرات بعد الشحن:

أ. مفهومه:⁽³⁾

يمنح هذا التمويل لتغطية الفجوة التمويلية التي قد يعاني منها المشروع التصديري في الفترة ما بين قيامه بشحن البضاعة و لحين سداد صيلة صادراته من المستورد الأجنبي وفقا لشروط العلاقة التعاقدية وهذا النوع من التمويل يختلف في طبيعته في فترة ما بعد الشحن وذلك تبعا للمنتجات و السلع المصدرة ولذا ينقسم تمويل ما بعد الشحن إلى نوعين مختلفين هما:

- تمويل قصير الأجل للصادرات الاستهلاكية.
- تمويل متوسط وطويل الأجل للصادرات الرأسمالية و السلع الاستهلاكية المعمرة.

ب. التمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن:

■ مفهومه:

يعد التمويل قصير الأجل للصادرات من أهم صور تمويل ما بعد الشحن في الدول المصدرة للسلع الاستهلاكية حيث تباع هذه السلع على أساس الائتمان قصير الأجل، ويقصد بالتمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن، ذلك التمويل الذي يمنح للمصدر على صفقات ذات آجال دفع لا تتجاوز 180 يوم أو أقل،⁽⁴⁾ وذلك بغرض توفير السيولة المالية للمصدر لحين وصول مستحقاته التصديرية من المستورد الأجنبي.

(1) ليلي بعناش، أثر الغش في عقد الأساس على تنفيذ الاعتماد المستندي، اطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه، تخصص: قانون الأعمال، جامعة حاج لخضر باتنة، الجزائر، 2013-2014، ص4.

(2) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص107.

(3) بلقلة ابراهيم، المرجع السابق، ص108.

(4) منتدى البحوث الاقتصادية، إمكانية حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تمويل الصادرات (جمهورية مصر العربية)، مركز البحوث للتنمية الدولية، ص10.

▪ **وسائل التمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن:**

يمكن تحقيق التمويل قصير الأجل للصادرات بعد الشحن من خلال العديد من الوسائل التالية:

- **التمويل بالخصم (الخصم المصرفي):**⁽¹⁾ ويقصد به أنه العملية التي يقوم فيها العميل بتحويل ملكية الكمبيالة أو الورقة التجارية إلى البنك، على أن يقوم هذا الأخير وبدون انتظار لميعاد استحقاقها بدفع قيمة الكمبيالة أو الورقة التجارية إلى المستفيد نقداً أو في حسابه الخاص، وذلك مقابل خصم جزء من قيمتها نظير الخدمات التي يقوم البنك بها، وكذلك مقابل الفوائد المستحقة عن الفترة الجارية من تاريخ الخصم وحتى تاريخ الاستحقاق.

- **الاعتماد بالتوقيع:** يقصد به التعهد الصادر من البنك، أي أنه مجرد تعهد بالدفع أو التسديد أو استرجاع المصروفات في حالة عجز أو ضعف المشروع التصديري، وغالبا ما يكون ذلك في حالة صادرات الخدمات، ومعنى ذلك أن البنوك في هذه الصورة لا تضع أية أموال تحت تصرف عملائها و إنما تلتزم فقط بوضع توقيعها على الكمبيالة في مواجهة عملائه الآخرين.

- **الاعتماد بالقبول:** هذا البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يملك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة. إذا البائع يعطي آجال للدفع للمشتري ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الآجال، وهذا المورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع و يغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة و بسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك وهذا التأييد عبارة عن كفالة السفتجة في الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء حلف السفتجة.⁽²⁾

- **التمويل بالنقد الأجنبي:** تعتبر آلية التمويل بالنقد الاجنبي وسيلة مزدوجة فهي وسيلة لتغطية مخاطر تقلبات أسعار الصرف، فضلا عن كونها وسيلة جيدة ومرضية لتلبية الاحتياجات التمويلية و الضرورية للمشروعات التصديرية، و لذلك يمكن القول بأن آلية القروض والسلف قصيرة الأجل بالعملية الصعبة لا تشكل وسيلة ثانوية لتمويل الصادرات بل يجب أن تنشأ كبديل ناجح لتمويل العمليات التصديرية.⁽³⁾

- **عملية تحويل الفاتورة:** هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة مختصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بالحصول على الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين بضمان حسن القيام بذلك وبهذا فهي تحل محل المصدر وتتحمل كل الأخطار الناجمة عن

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص108.

(2) طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص120.

(3) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره ص 109.

احتمالات عدم التسديد وتحصيل مقابل ذلك على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير، وعملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسة المتخصصة من قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أي أقل من سنة.⁽¹⁾

ج. التمويل المتوسط وطويل الأجل بعد الشحن:

▪ مفهومه:

ينص التمويل متوسط الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهراً إلى 7 سنوات، أما الائتمانات طويلة الأجل فهي عبارة عن الائتمانات التي تستمر من 7 سنوات حتى 10 سنوات و يمكن أن تمتد أكثر من ذلك.

▪ أساليب و آليات التمويل المتوسط وطويل الأجل بعد الشحن:

- **عمليات التأجير التمويلي:** لقد ابتكر الفكر الاقتصادي و الفكر القانوني طريقة جديدة لتدبير التمويل اللازم للمشروعات بصفة عامة و التصديرية بصفة خاصة من غير التملك أو الاقتراض، وإنما عن طريق التأجير التمويلي للأصول والمعدات الإنتاجية، و الذي يطلق عليه التأجير الرأسمالي أو التأجير التمويلي.

فالتأجير التمويلي عبارة عن نشاط تمويلي لشراء معدات أو أصول رأسمالية بغرض التأجير، فيه يقوم المؤجر بتمويل شراء أصول محددة ومطلوبة بمعرفة شركة أو مؤسسة (المستأجر) و تؤجر اليه بعقد طويل الأجل غير قابل للإلغاء بحيث تغطي الدفعات الإيجارية⁽²⁾، ففي ظل الإيجار تعفى المنشأة المستأجرة من مهمة تدبير أموال لشراء الأصل، لتقتصر التزاماتها المالية على دفع إيجار دوري للمؤجر يضمن له تغطية تكلفة الأصل و تحقيق عائد بمعدل يماثل معدل الفائدة على قروض كان يمكن أن يحصل عليه المستأجر لتمويل شراء الأصل.⁽³⁾

- **التأجير التشغيلي:**⁽⁴⁾ يتضمن التأجير التشغيلي (أو ما يطلق عليه في معظم الأحيان باستئجار الخدمة) بشكل عام، المعدات وخدمات الصيانة لهذه المعدات من أهمها، الكمبيوتر، ماكينات النسخ السيارات، الشاحنات، و يتصف هذا النوع من الاستئجار بالصفات التالية:

(1) حميدية سميرة و لعماري غنية، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ليسانس، تخصص: مالية، جامعة المدية، الجزائر، ص39.

(2) منير سالم و عبد الله سالم، التأجير التمويلي الجوانب القانونية و المحاسبية و التنظيمية، 1997م، ص10، 11.

(3) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص110.

(4) بوخطة رقاني و خمقاني نريمان، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالفروض البنكية، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ليسانس، تخصص: مالية، جامعة ورقلة، 2012 - 2013، ص39.

- تقوم المؤسسة المؤجرة بصيانة و خدمة المعدات المستأجرة و تضيف تكاليف هذه التكاليف إلى أقساط الإيجار، أو تقوم بتحصيلها من المؤسسة المستأجرة باتفاق خارج عن عقد الإيجار.
 - إذا كانت أقساط الإيجار لا تغطي مجمل هذه التكاليف و ذلك يرجع إلى أن فترة الاستئجار قد تكون أقل بكثير من العمر الاقتصادي المتوقع للأصل، فالمتوقع من المؤجر أن يسترد الأصل إما عن طريق بيعه أو بإعادة تأجير مرة أخرى و ذلك بعد نهاية فترة العقد.
 - عادة فعقد استئجار الخدمة تعطي للمؤسسة المستأجرة الحق في إلغاء العقد و إرجاع الأصل إلى المؤجر قبل نهاية مدة العقد الأساسية، فهذه الميزة مهمة جدا، بالنسبة للمؤسسة المستأجرة لأنها تستطيع إرجاع الأصل في حالة ظهور أصل آخر له ميزة تكنولوجية أعلى أو في حالة لم تعد في حاجة لهذا الأصل.
 - **عمليات التخصيم:** تعتبر عمليات التخصيم من الأساليب الحديثة لتمويل الصادرات تمويلا بعد الشحن، حيث يمكن للمصدر اللجوء إلى هذه الوسيلة للحصول على التمويل اللازم لفترة الانتظار لعمليات التصدير متوسطة وطويلة الأجل والتي تتعلق بصادرات السلع و المعدات الرأسمالية الثقيلة، حيث تتمثل في قيام المصدر بإعادة بيع ديونه أو حقوقه المالية و الناتجة عن عملياته التصديرية إلى أحد البنوك أو إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في شراء مثل تلك الحقوق المالية، و الذي يتنازل صراحة من خلال تلك العملية عن حقوقه في الرجوع ضد المصدر البائع في أحوال عجز أو امتناع المستورد الأجنبي عن الوفاء إليه في ميعاد استحقاق تلك الالتزامات سواء كانت مقبولة منه أو المضمونة من أحد البنوك في دولة المستورد.
 - **آلية تمويل المشاريع:** ويمكن تعريفها على أنها جميع المال اللازم لمشروع استثماري، سواء كان مشروعا موجها نحو الربح أو الاستثمار في الهياكل الأساسية، أو أن يكون مشروعا تقنيا أو ماليا، ويتوقع فيه ما يلي:
 - أن يكون التدفق النقدي للمشروع و ربحه الصافي كافيين على ترك هامش أمان لتغطية تكلفة الاستثمار في رأس المال الثابت و تكاليف التشغيل و خدمة الديون المستحقة على المشروع.
 - أن تكون أصول المشروع ضمانا كافيا للمولين.⁽¹⁾
- ثانيا: تأمين ائتمان الصادرات (ضمان ائتمان الصادرات):**
- 1. مفهوم ضمان تأمين الصادرات:**

(¹) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص111، 112.

يعرف تأمين الائتمان - بصفة عامة - بأنه التأمين الذي يغطي الخسائر التي تحدث بسبب تحقق أحد الأخطار و التي تعيق سداد المشتري لقيمة البضائع المباعة إليه إلى البائع في حالة البيع الآجل. ويعرف " باستيا " ضمان إئتمانات التصدير بأنه " شكل من أشكال التأمين يقوم بضمان الأخطار التي قد تعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية، ويكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم للمستورد، بحكم أن غالبية المبادلات التجارية الدولية لا يتم تسديدها فورا حتى ولو ليوم واحد، وبالتالي فإنها تتم بأجل، مما يجعل ضمانها مهم لنقادي الأخطار الممكن حدوثها"، إذا الشيء المؤمن هنا هو القرض.⁽¹⁾

و من خلال ما سبق فإنه يمكن تعريف تأمين ائتمان الصادرات بأنه أداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لشركة التأمين (حكومية، خاصة، مختلطة) من تغطية المخاطر التجارية و غير التجارية للقروض المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول.

2. وظائف تأمين ائتمان الصادرات:⁽²⁾

يؤدي تأمين ائتمان الصادرات عدة وظائف تتمثل فيما يلي:

- **أداة تقليل المخاطر:** والمقصود بذلك أنها أداة لتقليل الاعباء المالية الناتجة عن الأخطار الائتمانية ونقلها من على عاتق المؤمن إلى شركة التأمين المتخصصة في قبول هذه الأخطار.
- **أداة تسويق:** تساعد المصدر على تقديم شروط ائتمانية أفضل للمستورد خارج الدولة بسبب وجود الحماية الائتمانية مما يعطي ميزة تنافسية للمصدر من خلال دعم أنشطة التسويق.
- **أداة تمويل:** تساعد على حفز البنك على منح الائتمان و تقديم شروط أفضل كما ونوعا بسبب وجود الحماية الائتمانية الضامنة للبنك لاسترداد أمواله في حالة تحقق أحد أخطار عدم السداد.
- **الخدمات الأخرى:** تقدم شركات ووكالات تأمين الائتمان نطاقا واسع من الخدمات مثل خدمات إدارة الائتمان، و تحصيل و تقييم المقدره الائتمانية والقدرة على السداد.

3. مزايا تأمين ائتمان الصادرات:⁽³⁾

(¹) وصاف سعدي، **ضمان إئتمانات التصدير في البلدان النامية**، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات دراسة حالة الجزائر و الدول النامية، منظم من قبل جامعة بسكرة، الجزائر، ص2.

(²) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص112 - 114.

(³) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص115.

انطلاقاً مما سبق يمكن تقديم المزايا التالية لضمان القرض عند التصدير إضافة لما سبق ذكره من وظائف هذا النوع من التأمين:

- تمكين المصدر من فتح أسواق جديدة لصادراته، وتقل هذه الأهمية إذا تعلق الأمر بالأخطار السياسية.

- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الخارجية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري.

- تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مطمئنون للحصول على قيمتها عند استحقاقها وأمنون من خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها.

- تشجيع التصدير بما يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق الداخلية، ومرد ذلك أن ضمان دين المصدر يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلباً على المصدر.

- جلب الاستقرار للمؤسسات المصدرة، حيث أن 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 أقساطاً لشركة التأمين، كما تعد عملية انتقاء الزبون من طرف شركة التأمين ورقة رابحة إضافية من أجل المحافظة على المؤمن، وعليه يمكن اجتناب الزبون الأكثر خطورة.

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

4. عيوب تأمين القرض عند التصدير:

تتلخص عيوب تأمين القرض عند التصدير فيما يلي:

- التأخر في إنجاز العقود، لأنه قبل امضاء العقد، البائع ملزم بتسليم العقد للمؤمن حتى يتم القبول وبين تاريخ التسليم وتاريخ القبول مدة طويلة قد تتسبب في خسارة الوقت أو على الأقل التأخر في إنجاز المشروع.

- الصرامة المعتمدة من شركات التأمين في قانون التعويضات وفق الحادثة أو الخسارة.

- ارتفاع نسبة الأقساط التي تطلبها شركة التأمين.

5. أخطار المغطية:

تعرف الأخطار القابلة لتأمين القرض عند التصدير بأنها " كل خطر ناتج من أية عملية مهما تكن طبيعتها كضياح نقد، إفلاس، عدم القدرة على الدفع (1) وسنتطرق هنا إلى أهم الأخطار المغطاة في وثائق تأمين ائتمان الصادرات وذلك كما يلي:

أ. الأخطار التجارية: (2)

ويقصد بها الأخطار التي يكون مصدرها ومسببها المستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها ما يلي:

- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقرر تصفيته جبرا، مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.
- امتناع المستورد عن سداد ما أستحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد.
- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك رفض المشتري أو امتناعها عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

ب. الأخطار غير التجارية (أخطار السياسية):

ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أو مسببها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية وتشمل هذه المجموعة ما يلي:

- أي إجراء أو قرار أو عمل صادر من السلطات العامة في دولة المصدر يحول دون تنفيذ عقد التصدير.
- أي إجراء أو قرار صادر من السلطات العامة في حكومة أجنبية يحول دون عقد التصدير.
- إفلاس المشتري العام أو إعساره.
- فسخ المشتري العام عقد التصدير دون إخلاله بالتزاماته قبل المصدر.
- إلغاء السلطات العامة في دولة المشتري لترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منع إدخال البضاعة.

(1) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 115.

(2) وصاف سعدي، مرجع سبق ذكره، ص 3، 4.

- استيلاء السلطات العامة في دولة المشتري أو دولة العبور على البضاعة المشحونة أو حجزها أو مصادرتها.
- اتخاذ إجراءات خارج القطر تقيد بصفة جوهرية من القدرة على تحويل قيمة البضاعة المشحونة إلى عملة الوفاء، و ذلك أيا كان الاجراء المتخذ، ويشمل ذلك الرفض أو التأخر في الموافقة على التحويل أو فرض سعر صرف تمييزي.(1)

ج. أخطار أخرى:

وهي الأخطار التي لا يمكن تصنيفها لا في الأخطار التجارية ولا في الأخطار غير التجارية وتتمثل في:

- **تأمين المعارض والبحث عن أسواق جديدة:** حيث يعد هذا التأمين كوسيلة مهمة لتشجيع الصادرات فلكي تعرض المؤسسة منتجاتها بالخارج تدفع مصاريف هامة بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها و حتى من استرجاع مصاريف العرض.

- **خطر تقلب الأسعار:** فعند إمضاء العقد تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغير، ففي الحالة الأولى عندما تكون الأسعار ثابتة لا يتدخل مؤمن القرض لتغطية القيمة الزائدة على السعر الثابت الناتج عن تقلب أسعار مواد الخام والأجور، أما في الحالة الثانية ، في حالة وجود أحكام في العقد متعلقة بتغير الأسعار المؤمن يلتزم بتوسيع الضمان إلى المبلغ المكمل (السعر الزائد) الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام بشرطين هما:

- **الشرط الأول:** يتم طلب توسيع هذا الضمان عند وجود الضرورة لذلك.
- **الشرط الثاني:** المدين لن يحتج عن تنفيذ الأحكام المتعلقة بتغير الأسعار.(2)
- **تأمين معدات المقاولات (المؤسسات):** يغطي المؤمن تحطيم أو ضياع ملكية معدات المؤسسات، بما فيها إمكانية خروجها من البلد الدائن إلى البلد المدين و هذا قصد إنجاز أعمال أو خدمات، و في هذه الحالة يجب أن يرتبط هذا الحدث بحدث سياسي أو ما يشابهه.
- **تأمين القروض و الاستثمارات:** و تكون الأخطار المؤمنة في الاستثمارات:
 - حادث مرتبط بملكية الاستثمار.
 - حادث عدم الدفع أو عدم التحويل أي عدم تمكن المؤمن من استلام حقوقه المرتبطة ببيع الاستثمار أو منتجاته في البلد المستثمر فيه.

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص116.

(2) وصاف سعدي، مرجع سبق ذكره، ص4.

6. ضمان ائتمان الصادرات حسب اشكال التمويل:

يمكن حدوث الأخطار المؤمنة و السابقة الذكر في نقطة من نقاط الدورة التصديرية، حيث تمنح ضمانات لقروض التصدير التي تقدم لتمويل العملية التصديرية و ذلك حسب الشككين المذكورين سابقا أي ما قبل الشحن وما بعده.

أ. ضمان مخاطر ائتمان الصادرات ما قبل الشحن: (1)

تعرف مخاطر مرحلة ما قبل الشحن باسم خطر أو مخاطر الصناعة بالنسبة للمصدر، أو خطر فسخ الصفقة التصديرية بالنسبة للمستورد، بمعنى توقف هذا الأخير عن تنفيذ التزاماته التعاقدية أثناء فترة الإنتاج أو قيامه بإلغاء الطلبية كليا أو جزئيا، مما يؤدي إلى استحالة تنفيذ العقد المبرم بينه و بين المصدر الوطني في مرحلة ما قبل الشحن.

وجدير بالذكر أن أسلوب تغطية مخاطر الصادرات قبل الشحن يعد آلية مصممة خصيصا للمصدرين الذين ينتجون بضائع أو سلع وفقا لمواصفات و مقاييس خاصة للمشتري الأجنبي، حيث أنه لا يمكن إعادة بيعها بسهولة ويسر، سواء في السوق المحلي لبلد المصدر أو السوق العالمي نظرا لتصميمها و انتاجها طبقا لمعايير تم تحديدها سلفا من قبل المستورد الأجنبي. و لهذا فإن مؤسسات ضمان الصادرات في الدول المتخلفة تقوم بإصدار وثيقة تأمين خاصة بضمان هذه الصفقات ذات المواصفات الفنية الخاصة تضمن خطر عدول المستورد عن المضي في تنفيذ علاقاته التعاقدية، لكن يجب الإشارة إلى أن هذه الآلية لن تعوض المخاطر التي قد تنجم من تقصير المصدر في تنفيذ شروط العقد.

ب. ضمان مخاطر ائتمان الصادرات بعد الشحن:

تتمثل مخاطر التصدير بعد الشحن في عد قيام المستورد الأجنبي بدفع قيمة البضاعة المصدرة إليه أو رفضه استلامها، سواء كانت هذه المخاطر راجعة إلى أسباب تجارية أو سياسية، و تعرف مجموعة هذه المخاطر باسم مخاطر الائتمان. ويمكن تعريف هذا الخطر بأنه خطر عدم دفع المستورد لقيمة البضاعة للمصدر بعد قيام هذا الأخير بتنفيذ كافة التزاماته التعاقدية و قيامه بتصدير البضاعة اليه، ولا يدخل خطر عدم الدفع في مظلة التأمين اذا كان سببه عدم تنفيذ المصدر لالتزاماته التعاقدية.

المطلب الثالث: مقارنة التسويق الدولي، وآليات أخرى لتنمية و تنويع الصادرات

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص118، 119.

سنتطرق في هذا المطلب إلى مقارنة التسويق الدولي باعتبارها من أهم الآليات التي من شأنها رفع القدرات التصديرية للمنتجين، كما سنتعرض إلى إجراءات أخرى من شأنها المساهمة في تنمية وتنويع الصادرات.

أولاً: مقارنة التسويق الدولي كآلية لتنمية وتنويع الصادرات:

1. تعريف التسويق الدولي:

يعرفه عمرو خير الدين بأنه: "مصطلح يشير إلى عمليات التبادل التي تتم عبر الحدود الدولية، بهدف إشباع الحاجات و الرغبات الإنسانية".⁽¹⁾

نلمس من هذا التعريف على أنه مجموعة المجهودات التسويقية الموجهة لإشباع حاجات المستهلك خارج الحدود الجغرافية للمركز الرئيسي للشركة الأم، أي في بيئة تسويقية غير التي تعمل فيها الشركة المنتجة لأغراض تحقيق الأهداف التسويقية المخططة من أرباح و مبيعات و غيرها، وتستخدم الإدارات التسويقية الدولية في ذلك مزيج تسويقي دولي، واستراتيجيات للتسعير الدولي و الترويج الدولي، والتوزيع الدولي، و السلع الدولية، و الخدمات الدولية.⁽²⁾

2. مضمون بحوث التسويق الدولي في عملية التصدير:

بحوث التسويق هي إحدى وظائف التسويق التي تضطلع بمهمة تحسين الموقف التسويقي الحالي و المرتقب للمنشأة بتوفير أفضل بدائل القرار التسويقي، و ذلك عن طريق جمع و تحليل البيانات من مصدرها ووضع الحلول التطبيقية و متابعة تنفيذها. ومعنى ذلك أن بحوث التسويق تزود متخذي القرارات في الدول أو المؤسسات بالمعلومات الضرورية لاتخاذ القرار بشكل سليم و دقيق، و تزداد أهمية هذا الدور لبحوث التسويق على النطاق الدولي نظراً لطبيعة الأسواق الخارجية و درجة صعوبة الأخطار والمشاكل المرتبطة مع دخول تلك الأسواق، و عن طريق بحوث التسويق يمكن تحديد المشاكل ومواجهتها، إضافة إلى ذلك فإن ما يزيد من أهمية بحوث التسويق، علاقة نتائجها بتقييم الفرص التسويقية، حيث أن نجاح التسويق الدولي مرهون بالتقييم السليم لتلك الفرص المتاحة في الأسواق الدولية لذلك فإن الشركة تحتاج إلى نظام معلومات تستطيع من خلاله التعرف ليس فقط على الأسواق الدولية بل الأخذ بعين الاعتبار العوامل الثقافية و الاجتماعية و الاقتصادية والتشريعية والقانونية. و من أمثلة المصادر التي يمكن أن تزود المسوق الدولي بالمعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية الدولية ما يلي:

(1) الجمعية العلمية نادي الدراسات الاقتصادية، التسويق الدولي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، ص5.

(2) بقللة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص119.

- الغرف التجارية و الصناعية و الوكالات المتخصصة في تقييم المخاطر السياسية.
- رجال البيع العاملين بالمنظمة، فهم أولى و أجدر من غيرهم بتقديم معلومات عن سلوك المستهلك الأجنبي و تصرفات المنافسين.
- التمثيل التجاري الوطني، اذ يتوافر لمعظم الدول أقسام للتمثيل التجاري بالسفارات في الخارج.
- بعض المجالات المتخصصة في التسويق و التي تقدم معلومات عن الظروف الاقتصادية العامة و المنافسة، و بعض المعلومات عن الدول المزمع الدخول إليها.
- المعلومات المنشورة بواسطة الحكومات ومراكز البحوث ووسائل الاعلام و كذلك شبكات الانترنت و حضور المعارض لاكتشاف الأسرار الصناعية و التجارية.(1)

3. تقسيم السوق الدولي لقطاعات:

و يقصد بتقسيم السوق إلى قطاعات، تقسيمه إلى مجموعة من الأسواق الفرعية لكل منها مجموعة من الخصائص المميزة أي تقسيم السوق الكلي إلى قطاعات ومجموعات متجانسة من المستهلكين تعرف باسم القطاعات السوقية والعمل على إشباع احتياجات كل قطاع سوقي أو سوق فرعي حسب خصائصه المميزة و ذلك بتقديم أفضل مزيج تسويقي له.

و لتوفير النجاح لاستراتيجية تقسيم السوق لابد من توفر الشروط التالية وهي:(2)

- **إمكانية القياس:** يجب أن تكون خصائص القطاع قابلة للقياس، أي الدرجة التي يمكن من خلالها قياس حجم و قدرة الشراء الناتج عن التقسيم.
- **إمكانية الوصول إلى القطاع:** أي الدرجة التي يمكن من خلالها الوصول، وخدمة القطاعات السوقية الناتجة بفعالية في التسويق الدولي.
- **إمكانية تحقيق الربح:** أي درجة حجم ربحية القطاعات السوقية الناتجة عن التقسيم كي تستحق الاهتمام التسويقي في التسويق الدولي، حيث أن الشركة تتحمل تكاليف باهظة في تقسيم الأسواق.
- **إمكانية التنفيذ:** أي الدرجة التي يمكن من خلالها تصميم برامج تسويقية فعالة لجذب و خدمة القطاعات السوقية.

4. اختيار ودخول الأسواق الدولية في عملية التصدير:

أ. **القرارات المتعلقة بالدخول إلى الأسواق الدولية:** (1)

(1) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص120.

(2) هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2004، ص151، 152.

- على المؤسسة هنا اتخاذ القرارات التالية بشأن تحديد سياستها للتعامل في الأسواق الخارجية:
- قرار الذهاب أو عدم الذهاب إلى الخارج: قبل أن تقرر المؤسسة دخول السوق الأجنبي عليها أن تحاول تحديد أهداف و سياسات أو استراتيجيات التسويق الدولية الممكنة التنفيذ.
- يجب أن تحدد المؤسسة استراتيجية التوزيع الدولية و بصورة مسبقة، بمعنى آخر عليها أن تقوم بالاختيار بين التسويق لعدة دول أو حصر التوزيع و التسويق بدول معينة.
- يجب على المؤسسة أن تقرر نماذج الدول التي تعتبرها أكثر جاذبية للعمل معتمدة في ذلك على تقييم الفرص التسويقية المتوفرة في كل دولة، اذ يتم تطوير أو بناء قائمة بأسماء الأسواق المحتمل الدخول إليها ومن ثم يجري عملية ترتيبها حسب نقاط معينة وحسب معايير مختلفة.

ب. طرق الدخول للأسواق الخارجية:

بعد اختيار الأسواق على المؤسسة أن تحدد أحسن طريقة للوصول إليها، ويمكن للشركة اختيار بديل من بين البدائل التالية:

■ التصدير:

حيث يعتبر التصدير من أبسط أشكال الدخول إلى الأسواق الخارجية وذلك لتمييزه بمستوى مخاطرة أقل نسبة إلى الطرق الأخرى ويمكن أن يكون التصدير نشاطا إيجابيا ويمكن أن يكون سلبيا من وجهة نظر الاقتصاد المحلي والسوق المحلية.⁽²⁾

وهناك طريقتين للتصدير:

- **طريقة التصدير غير المباشرة:** يتم التصدير غير المباشر من خلال أن يقوم الوسطاء (وكلاء البيع أو وكلاء التصدير) بشراء المنتج مباشرة من المصنع ومن ثم إعادة بيعها إلى دولة أجنبية وتحت اسم وكيل البائع أو وكيل التصدير، وعليه فإن المصدرين غير المباشرين ليس لديهم اتصال مباشر مع المستهلكين في الأسواق الأجنبية. و الذي يمكن أن يأخذ الأشكال التالية:

■ **التصدير من خلال الاعتماد على وكلاء:** حيث يقوم الوكيل بالبحث عن المشتريين في الأسواق الخارجية مقابل حصوله على عمولة.

■ **المنظمات التعاونية:** حيث تقوم هذه المنظمات بالتعاون مع الشركات المنتجة للبحث لها عن أسواق خارجية لمنتجاتها وتكون هذه المنظمات تحت سيطرة ورقابة الشركات المنتجة.

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص121.

(2) عمر محمود أبو عيدة، الدخول إلى الأسواق الخارجية: العقبات و الموانع، ورقة بحثية مقدمة إلى المؤتمر الاقتصادي لجامعة القدس المفتوحة، ص16.

- **التصدير المباشر:** هو دخول المؤسسات بصورة مباشرة في عمليات التصدير مع تحملها كلف الاستثمار والمخاطرة ومفترضة بأن العوائد المتحققة من وراء دخولها المباشر يغطي كلف الاستثمار فضلا عن رغبتها في عدم إعطاء حصة من عوائدها المتحققة إلى الوسطاء،⁽¹⁾ و تتبع المؤسسات عند تصدير منتجاتها بطريقة مباشرة إحدى الطرق التالية:
 - إنشاء قسم للتصدير للأسواق الخارجية،
 - إنشاء فروع الأسواق الخارجية،
 - إرسال مندوبي البيع للخارج يتولون مهمة القيام بالبحث عن العملاء المحتملين في الأسواق المستهدفة و الاتصال و التفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

▪ **الترخيص الأجنبي:**

و فيه تدخل الشركات المحلية إلى الأسواق الخارجية عن طريق إبرام اتفاقيات مع مؤسسات تسويقية أجنبية من أجل تسويق منتجاتها في الخارج مقابل المشاركة في العوائد و الأرباح.⁽²⁾

▪ **التعاقد الإنتاجي:**

إن عقد الإنتاج في الخارج صناعة إنتاجية بالخارج، أي أن سلعة الشركة تنتج في السوق الأجنبية من قبل منتج آخر تحت موافقة الشركة الأم الرئيسة، ولأن التعاقد يغطي فقط الإنتاج، فإن مسؤولية التسويق تقع على عاتق الشركة نفسها.⁽³⁾

▪ **الاستثمار الأجنبي المباشر:** حيث يمكن تصنيفه إلى نوعين:⁽⁴⁾

- الاستثمار المختلط (المشترك): والذي يتجسد من خلال مساهمة طرفان أو أكثر (سواء كان قطاعا عاما أو خاصا) في رأس المال أو الإدارة أو الخبرة أو براءة الاختراع، أو جميعها حيث يكون أحد الأطراف شركة دولية تقوم بإدارة المشروع بالاتفاق مع بقية الأطراف.
- الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي: والذي ينطوي على التملك المطلق لأصول استثمارية من طرف الأجانب في البلدان المضيفة ضمن مشروعات إنتاجية أو تسويقية، حيث يتم تنظيم العلاقات

(1) الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص: التسيير الاستراتيجي للمنظمات، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2014-2015، ص12.

(2) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص122.

(3) هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، مرجع سبق ذكره، ص381.

(4) ساعد بوراوي، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغرب العربي، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع: اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر- باتنة - ، الجزائر، 2007 - 2008، ص5.

بين المقر الرئيسي والفرع حسب اختصاصات وصلاحيات الفرع، والتفويض الموكل له، ونوع النشاط وذلك وفق اتفاقية مبرمة مع البلد المضيف.

ثانيا: أدوات أخرى لتنمية وتنويع الصادرات:

بالإضافة إلى الآليات التي سبق ذكرها، فإنه يوجد آليات أخرى من شأنها العمل على تحقيق هدف تنمية وتنويع الصادرات والتي تتمثل فيما يلي:

1. الحوافز الضريبية و الجمركية للمصدرين: (1)

إن سياسة تقديم حوافز ضريبية وجمركية للمصدرين تعتبر من السياسات الناجحة التي اتبعتها الدول لتدعيم الصادرات، حيث تساهم هذه الحوافز في تقليل تكلفة المنتجات المصدرة في الاسواق الخارجية.

أ. الحوافز الضريبية:

- تقتضي سياسة تنمية الصادرات ضرورة تبني سياسة ضريبية جادة تقوم على أساس إعطاء الأولوية لزيادة الصادرات، وتكون حافزا قويا للمصدر لزيادة صادراته من خلال مجموعة من الإجراءات التالية:
- الإعفاء من ضريبة الدخل وضريبة الأرباح الرأسمالية بالنسبة للأنشطة التصديرية.
- ضرورة مراعاة النظم و القواعد التجارية الدولية عند وضع أي نظام ضريبي جديد حتى لا تتعرض صادرات البلد لقضايا إغراق أو أية قيود قد تضعها في هذا المأزق.
- وضع نظام للإعفاءات الضريبية للمشروعات الصغيرة و المتوسطة و التي تحقق أهدافا تصديرية معينة.
- إعطاء مزايا ضريبية إضافية للأرباح المعاد استثمارها في مشاريع موجهة للتصدير.

ب. الحوافز الجمركية:

- و هي مجموعة الحوافز الخاصة بالإعفاءات و التخفيضات للرسوم الجمركية على مستلزمات الانتاج من المواد الأولية و المواد الخام اللازمة للمشروع التصديري، وكذلك أجزاء و مكونات المنتج النهائي و المعد للتصدير، و تساهم الحوافز و التسهيلات الجمركية بشكل مباشر في خفض التكاليف الرأسمالية للمشروع ومن ثم انخفاض حاجة المشروع من الموارد المالية، ويوجد العديد من الأنظمة المختلفة للحوافز والتسهيلات الجمركية و التي تتمثل في:
- **نظام السماح المؤقت:** والذي يقضي بإعفاء أنواع من المواد الأولية التي تدخل في سلع يتم تصديرها من الرسوم الجمركية بغرض تنفيذ أوامر تصديرية محددة.

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص123، 124.

- **نظام استرداد الرسوم الجمركية (دروبال):** و يقوم هذا النظام على اساس استرداد الرسوم الجمركية المسددة عن المواد الأولية و المكونات التي يتم استيرادها بغرض استخدامها في تصنيع بعض السلع التي يتم تصديرها.

- **تخفيض رسوم خدمات الموانئ على الصادرات:** و ذلك بنسب معينة.

2. توفير مجموعة من خدمات التصدير المتكاملة: والتي تشمل على: (1)

- توفير الدراسات عن الأسواق الخارجية للتعرف على احتياجاتها.
- بناء نظام للمعلومات التسويقية و التصديرية.
- إقامة مراكز لتصميم و تطوير المنتجات التصديرية.
- تقديم الخدمات التسويقية من معارض و مراكز خدمة البيع و بعثات ترويجية و الإعلان عن المنتجات الوطنية في الخارج.
- العمل على توفير مجموعة من الخدمات التصديرية المساعدة و التي تتمثل في نشاط التعبئة و التغليف، الرقابة على جودة المنتجات التصديرية، نظم التسعير و التكلفة التصديرية، خدمات النقل الداخلي و الخارجي، بيوت التسويق و مراكز البيع الخارجية.
- تدريب الكوادر التسويقية على جميع المراحل و الأنشطة التسويقية، وهذا يتطلب إنشاء جهاز للتدريب التسويقي.

3. تشجيع انشاء الكيانات الكبرى في مجال التصدير: (2)

يكن الهدف من تشجيع إنشاء الكيانات الكبرى - في مجال التصدير - في جعل الشركات الوطنية ذات قدرة وإمكانات تنافسية في الأسواق الخارجية والاستفادة من اقتصاديات في مثل هذه الأنشطة، كما هو الشأن في بعض الدول التي أنشأت شركات تجارية خارجية متعددة الأطراف تتضمن على الأقل عشرة من الشركات المنتجة و المصدرة و ذلك للتغلب على مشكلة ضعف كفاءة و إمكانيات الشركات الصغيرة و متوسطة الحجم، وأيضاً الاستفادة من التسهيلات الائتمانية التي تمنح للشركات التصديرية، فضلاً عما يمكن أن تقوم به هذه الشركات التجارية من دور في تنمية الصادرات.

4. القضاء على العقبات التي يواجهها المصدرون، مع العمل على تبسيط إجراءات استيراد السلع الوسيطة و مستلزمات الإنتاج اللازمة للصادرات، و تبسيط إجراءات التصدير.

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 124.

(2) بلقلة ابراهيم، المرجع السابق، ص 125.

5. تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف جذب الاستثمارات الأجنبية الرأسية التي تسعى إلى التصدير، وذلك بإزالة القيود على مجالات الاستثمار.

6. العمل على تقديم الدعم اللازم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بهدف زيادة تنافسيتها وبالتالي مساهمتها في تنويع وتنمية الصادرات.

المبحث الثالث: التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات

يكن الهدف من طرح التجارب الدولية في مجال الصادرات لإمكانية الاستفادة منها في استراتيجية لتنمية صادراتنا الوطنية، بحيث تأخذ في حسابها إيجابيات تجارب تلك الدول مع تجنب سلبياتها، كما تزايد اهتمام الاقتصاديين بسياسة تشجيع الصادرات، و في هذا الصدد فإننا سنستعرض من خلال هذا المبحث أهم التجارب الدولية في هذا المجال و ما هي أهم النتائج التي استخلصت و التي يمكن الاستفادة منها في تحقيق تنمية الصادرات.

المطلب الأول: التجربة التركية

شهدت تركيا منذ بداية الثمانينات من القرن العشرين تغيرا جذريا في سياستها الاقتصادية و التي تتمثل في التحول من اقتصاد موجه يعتمد على الانتاج بهدف إشباع حاجات السوق المحلي بالدرجة الأولى إلى اقتصاد قائم على آليات السوق و الانفتاح على العالم الخارجي من خلال إتباع استراتيجية مكثفة لتنمية الصادرات، ويمكن إرجاع هذا التحول إلى تفاقم المشكلات الاقتصادية التي واجهتها تركيا في أواخر السبعينيات من القرن الماضي على إثر إتباع سياسة احلال الواردات.

■ الاستراتيجية التركية لتنمية صادراتها:

تبنيت الحكومة التركية منذ بداية عقد الثمانينات سياسة اقتصادية تهدف إلى تنمية و حفز الصادرات و اعتمدت هذه السياسة على عدة عناصر أساسية تتمثل في ما يلي:⁽¹⁾

1. الحوافز الجمركية: و تتمثل الحوافز الجمركية الممنوحة لصادرات التركية في:

- اعضاء جمركي كامل لمستلزمات انتاج السلع المخصصة لتصدير و كذلك مواد التعبئة و التغليف.
- أدخلت الحكومة التركية في عام 1992 العديد من التسييرات في نظام الواردات من خلال استبدال ثمانية أنواع من الرسوم الجمركية و ستة أنواع من الرسوم الإضافية بتعريفه واحدة و رسم إضافي واحد ثم تم الغاء الرسم الإضافي الوحيد تدريجا بحلول عام 1998.

(¹) بلقطة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص126.

- تعمل الحكومة التركية على تبسيط اجراءات التصدير و تسهيل استرداد الضرائب الجمركية طبقا لنظام الدروبال و التاكس ربيت.

2. الحوافز الضريبية: وتتمثل هذه الحوافز في الاعفاءات التالية:

- إعفاء ضريبي كامل للأنشطة و صفقات التصدير .
 - العفاء من ضريبة الانتاج على السلع التي يتم تصديره أو تلك التي تدخل في انتاج سلع يتم تصديرها.
- أما بالنسبة للحوافز الضريبية التي يتم منحها للمشروعات المقامة في المناطق الحرة فتتمثل في الاعفاء من ضريبة الشركات و ضريبة الدخل، وعدم فرض رسم جمري.

3. الإصلاح الاقتصادي و الهيكلي:

حيث تبنة الادارة الاقتصادية التركية في مطلع الثمانينات برنامج للإصلاح الاقتصادي و الهيكلي و الذي تم تنفيذه اعتبارا من عام 1983 بناء على اتفاق تم توقيعه مع البنك الدولي، مما رتب عليه تحرير الاقتصاد التركي بما فيها قطاع التجارة الخارجية، مما ساهم في تنظيم استراتيجية تنمية الصادرات.

4. تطبيق سياسة تمويلية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية:

وقد اتضح ذلك من خلال انشاء بنك التصدير و الاستيراد التركي في 21 اوت 1987، و يتمثل الهدف الرئيسي للبنك في تشجيع و تنمية الصادرات التركية في مختلف القطاعات التصديرية السلعية و الخدماتية، والعمل على تفعيل و زيادة دور المصدرين الاتراك في اطار المبادلات الدولية، كما يهدف البنك إلى تقديم المساعدات للمصدرين و المقاولين الاتراك في الخارج من اجل تنمية قدراتهم التنافسية على الساحة الدولية، وتأمين بيئة خالية من المخاطر في الاسواق الدولية لهم، كما يقوم البنك بتقديم خدمتي الضمان و تأمين ائتمان الصادرات و التي تغطي كافة المخاطر المرتبطة بالعملية التصديرية سواء كانت تجارية أو سياسية.(1)

5. إصلاح السياسة الاقتصادية:

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع نفسه ص126.

حيث قامت الدولة بإتباع سياسة نقدية سليمة في نفس الوقت الذي خفضت فيه سعر صرف عملتها بهدف زيادة صادراتها، مع تخفيض سعر الفائدة على القروض الموجهة إلى الاستثمارات في القطاع الصناعي الموجه لتصدير.

6. الإصلاح في القطاع المصرفي:

حيث تم اجراء العديد من الإصلاحات في القطاع المصرفي التركي بما يكمل في النهاية توفير السياسة النقدية بأدواتها المختلفة المحفزة لتصدير، مع توفير التمويل اللازم لدعم القطاع الصناعي التركي لزيادة الصادرات، مع ضمان توفير الخدمات البنكية التي تطلبها عملية التصدير.

7. الحوافز الاستثمارية:

اهتمت الحكومة التركية بتشجيع الاستثمارات الموجهة لتصدير، و جذب المنتجين و المصدرين الأجانب و الذين يمدونها بالطرق الفنية و التسويقية لنفاد إلى السوق الدولي و تتمثل أهم الحوافز المقدمة في هذا المجال في:

- عدم فرض أي قيود على تحويل الأرباح إلى الخارج أو إعادة تحويل رأس المال المستثمر بشرط الحصول على إذن من إدارة الاستثمار الأجنبي.
- منح نفس الامتيازات و الحوافز الممنوحة للاستثمارات الوطنية و لاسيما من حيث الاعفاءات الضريبية الجمركية على المعدات و استيراد الآلات.
- تمتع الليرة التركية بالقابلية لتحويل منذ عام 1990.

المطلب الثاني: التجربة اليابانية

تعتبر التجربة اليابانية نموذجا ناجحا تحتذي به كل الدول التي تسعى لتنمية اقتصادها، وكما هو معلوم فإن اليابان بنت نهضتها الصناعية على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث أن المؤسسات الكبيرة ماهي إلا تجميع لإنتاج الصناعات الصغيرة و المتوسطة.

كما انتهجت الحكومة اليابانية سياسة استهدفت توفير المساعدات و الدعم اللازم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة إدراكا لأهميتها في تحقيق التنمية.

1. أهم الهيئات المشرفة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

قامت الحكومة اليابانية بإنشاء العديد من المؤسسات و الهيئات التي تشرف على توفير المناخ الملائم لتنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة ومنها:

▪ هيئة المؤسسات الصغيرة:

و هي هيئة تابعة لوزارة الصناعة و التجارة الدولية، تم إنشاؤها عام 1948 و تقوم بتنفيذ سياسات الدولة الخاصة بتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، كما تعمل بتعاون مع مختلف الوزارات المعنية والهيئات الأخرى على توفير الخدمات لهذه المؤسسات منها:

- توفير المصادر التمويلية للمنظمات و الحكومات المحلية.
- دعم المشروعات الجديدة و التي تعتبرها اليابان آفاقا لصناعات جديدة و رائدة، و التي تساهم في تعزيز حركة التنمية.⁽¹⁾

▪ وكالة تنمية المنشأة الصغيرة:

أنشئت عام 1967 و تقوم بالمهام الأتية:

- تقديم المساعدات لتحديث المؤسسات الصغيرة.
- توفير عدد من البرامج التدريبية المختلفة.
- تطوير التكنولوجيا.
- تحديث القوانين الضريبية بما يتمشى و التطور الاقتصادي الحاصل.

▪ المنظمة اليابانية للتجارة الخارجية:

أنشئت هذه الهيئة الخاصة بالتجارة الخارجية اليابانية عام 1958 كمؤسسة عامة ذات وضع خاص بهدف دعم أنشطة التصدير اليابانية المختلفة و تقديم تسهيلات إلى المؤسسات مختلف أنواعها ومن خدماتها:⁽²⁾

- مساعدة الشركات الأجنبية على الدخول إلى الأسواق اليابانية من خلال فروعها في الخارج.
- جمع المعلومات الخاصة بالتجارة الخارجية و مختلف منتجات المؤسسات بكل أنواعها و نشرها في دوائر الأعمال.
- تقوم بتنظيم المعارض و الأسواق التجارية و إيفاد بعثات في التجارة الدولية و الاستثمار.

2. سياسة تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

اعتمدت الحكومة اليابانية سياسة لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتركز على عدة برامج أساسية:

▪ برنامج دعم التمويلي:

(¹) السعيد دراجي، التجربة اليابانية في دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الدروس المسقاة منها للجزائر، مداخلة للمشاركة في المنتدى الوطني حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي 18-19 أبريل-2012، ص3.

(²) السعيد دراجي، مرجع سبق ذكره، ص4.

تعد المنشأة الصغيرة و المتوسطة في مختلف دول العالم محدودة الموارد الذاتية، ومن ثم تلجأ للاقتراض من المؤسسات التمويلية لتغطية ما لديها من عجز على تلبية متطلبات العملية الانتاجية.

وفي هذا الاطار حظيت هذه المؤسسات بتعدد مصادر التمويل منها:(1)

- **البنوك التجارية:** التي تقوم بتمويل بنسبة كبيرة من القروض إلى تطلبها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- **هيئات تمويل تابعة للحكومة:** وتتمثل في وكالة تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة التي تمنح قروضا ولديها فروع عديدة منتشرة في أنحاء اليابان.

- **هيئة تمويل الصناعات الصغيرة و المتوسطة:** أنشئت سنة 1953 و هي تابعة للدولة، تقوم بتنفيذ سياسة الاقتراض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث تمنح قروض التجهيز و التسيير طويلة الاجل.

▪ برنامج دعم التدريب:

وضعت اليابان عددا من البرامج التدريبية الخاصة بالمشروعات الصغيرة أهمها:

- برنامج تدريب المديرين انطلاق من ضعف المستوى البشري و الإداري للمسؤولين عن المشروعات الصغيرة و المتوسطة، وذلك لتغطية المتطلبات المحلية.

- برنامج التدريب الفني ويتعلق البرنامج خاصة بالهندسة الآلية و الهندسة الكهربائية، وقد عملت رابطة تشجيع الأعمال الصغيرة بتقديم المساعدات المالية الخاصة بالتدريب الاستشاري بما يحقق رفع مستوى مهارة العمال.

▪ برنامج تحسين الإدارة:

و يهدف هذا البرنامج إلى تحسين مجالات الإدارة و تقديم التكنولوجيا و المعلومات الأزمة للمؤسسات الصغيرة لزيادة قدراتها التنافسية و تدعيم علاقاتها مع المنشأة الكبيرة، وكذا مدها بالمعلومات المتعلقة بالإجراءات و القوانين الخاصة بها، فضلا عن تقديم الارشادات المتعلقة بالإدارة و التمويل و الضرائب و القوانين المتعلقة بالعمال و تنظيم اللقاءات و الندوات المختصة في الشؤون الرببية والقانونية.(2)

▪ برنامج دعم التسويق:

(1) أحمد محمد لقمان، المشروعات الصغيرة و المتوسطة كخيار للحد من البطالة و تشغيل الشباب في الدول العربية، ورقة مقدمة لمؤتمر العمل العربي الدورة 35، 2008، ص45.

(2) جاسر عبدالرزاق السنور، المنشآت الصغيرة و المتوسطة و تحديات الواقع و التجارب ومعطيات الظروف الراهنة، بحث مقدم لندوة متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أبريل 2006، الشلف، الجزائر، ص40.

توجد في اليابان هيئات حكومية متخصصة تعمل على تشجيع المشروعات الصغيرة و المتوسطة لتصدير منتجاتها إلى الأسواق الدولية من خلال إيفاد البعثات الاستكشافية للأسواق الخارجية، وإقامة المعارض التجارية، وتوفير لها كل المعلومات عن الأسواق الخارجية، وكذا التعريف بالمستوردين ومنح الاستشارات حول التعاملات التجارية في الأسواق الخارجية، الدراسة.

خلاصة الفصل:

نستخلص من هذا الفصل أن تبني سياسة التوجه نحو الخارج من خلال تنمية الصادرات و التي تتمثل في الاجراءات و الوسائل المختلفة على مستوى الدولة و التي تهدف إلى التأثير على كمية و قيمة صادراتها بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية، له دور كبير في دفع عجلة التنمية و ذلك لما تحققه هذه السياسة من مكاسب و منافع للدول المنتهجة لها. كما أن هدف تنمية و تنويع الصادرات يعتمد على مجموعة من الآليات والتي تتمثل في تخفيض قيمة العملة بحيث يعتمد نجاحها على مجموعة من الشروط تتمثل في وجود مرونة في الطلب الخارجي، و مرونة في الهيكل الانتاجي، واستقرار في مستوى الأسعار المحلية، و عدم ممارسة نفس الاجراء من قبل الشركاء التجاريين، وأن يكون مجموع مرونتي الواردات و الصادرات أكبر من الواحد الصحيح. أما الآلية الثانية فتتمثل في توفير التمويل اللازم للمشاريع والنشاطات التصديرية وذلك قبل عملية الشحن وبعدها، وتأمين الائتمان المقدم كتمويل لهذه المشاريع للتحفيز على توفير المزيد من التمويل للمصدرين دون مخاطر. كما يمكن الاعتماد على مقارنة التسويق الدولي لتنمية وتنويع الصادرات حيث يعتمد المصدر في اطار التسويق الدولي، على العديد من البيانات حتى يتمكن من النفاذ إلى السوق المستهدف، وهذا ما يستلزم منه القيام بدراسة تسويقية حتى يتمكن من تشخيص أحسن للأسواق الدولية و التعرف على الفرص و تهديدات النفاذ إليها و ذلك من خلال إجراء بحوث التسويق الدولية وتقسيم السوق إلى قطاعات وأقسام متجانسة، و إجراء غريبة للأسواق الدولية بغية اتخاذ الاستراتيجيات المناسبة للدخول إليها. ويعتبر منح الحوافز الضريبية والجمركية، وتوفير مجموعة من خدمات التصدير المتكاملة، وغيرها من الإجراءات كآليات من شأنها العمل على تنويع و تنمية الصادرات، و في هذا الإطار فقد ارتأينا تخصيص الفصل الثالث للتطرق إلى تنمية و تنويع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

الفصل الثالث

تّمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

تمهيد:

ظهرت أهمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر بعد الصدمة البترولية لسنة 1986 فأصبح من الضروري اتخاذ إجراءات صارمة للتصدي للأزمة و التخفيف من هشاشة الاقتصاد الوطني المعتمد بشكل شبه كلي على المحروقات وذلك بتنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات والذي يعتبر أمرا ضروريا من أجل اندماج الجزائر بشكل ناجح في التجارة العالمية و تحقيق معدل نمو اقتصادي مرتفع لا يهدد توازن ميزان المدفوعات، فسبب التأخر في تحرير النظام الاقتصادي والتجاري للجزائر ضعف حركية الصادرات الناتج بدوره عن ضعف الجهاز الإنتاجي للاقتصاد الوطني والذي يعتبر السبب الرئيسي لعدم كفاية وفعالية سياسة الجزائر في التجارة الخارجية. ومن هذا المنطلق قمنا بتقسيم الفصل إلى مبحثين كما يلي:

- **المبحث الأول:** إجراءات تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.
- **المبحث الثاني:** تطور الصادرات للجزائر خلال الفترة (2010 - 2015).

المبحث الأول: إجراءات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

نتيجة لتمييز الاقتصاد الجزائري بأحادية التصدير للمحروقات فإنه مع التذبذبات و الأزمات التي يعرفها هذا القطاع أصبح لزاما على الجزائر الاهتمام بترقية قطاع الصادرات خارج المحروقات، وفي هذا الصدد قامت الجزائر بعدة إجراءات وتحفيزات التي من شأنها النهوض بهذا القطاع، و من بين هذه الإجراءات تحرير التجارة الخارجية، واصلاح النظام الضريبي والاهتمام بترقية المؤسسات الصغيرة ولمتوسطة قصد مساهمتها في عملية تنويع وتنمية صادراتنا الوطنية خارج المحروقات.

المطلب الأول: تحرير التجارة الخارجية وتخفيض قيمة العملة

إن تخلي الجزائر عن نهجها الاقتصادي المخطط مركزيا بعد فشلها في تحقيق التنمية، وإتباعها لنهج اقتصاد السوق حتم عليها إجراء إصلاحات عميقة والتي تحتاج إلى مرحلة انتقالية تلعب فيها المؤسسات النقدية والمالية الدولية دورا حاسما من خلال برامج الإصلاحات الاقتصادية التي تقترحها والتي يكون فيها تحرير التجارة الخارجية وتخفيض قيمة العملة الوطنية دورا محوريا، حيث يكون من بين الأهداف التي تصبوا إليها الدولة من وراء ذلك تنمية وتنويع الصادرات الوطنية خارج المحروقات.

أولاً: تحرير التجارة الخارجية:

في أعقاب أزمة النفط سنة 1986 و التي أفرزت اختلالات عميقة في الاقتصاد الوطني والتي من بينه الانخفاض الكبير في قيمة الصادرات الوطنية، مما دفع بالجزائر إلى التفكير في إصلاح قطاع التجارة الخارجية والحد من الإجراءات السابقة المتخذة في ظل الاحتكار، وذلك بتبني سياسة تجارية خارجية أكثر وضوحا وتفتحا على العالم الخارجي في ظل متغيرات دولية توحى أنه لا مجال للانغلاق والاعتماد على قطاع أحادي وغلق المجال أمام القطاع الخاص، حيث كان من بين الأهداف التي كانت تصبو إليها الحكومة الجزائرية من إعادة هيكلتها للاقتصاد الوطني عن طريق تحرير التجارة الخارجية هي تعريض الإنتاج الوطني للمنافسة الأجنبية وهذا لزيادة كفاءة استخدام وتنافسية الجهاز الإنتاجي وعصرنته من حيث الفن الإنتاجي وتدنية التكاليف، وتنويع الإنتاج، وتشجيع الصادرات خارج المحروقات. وقد سعت الجزائر إلى القيام بتحرير تجارتها الخارجية على مرحلتين:⁽¹⁾

(1) بلقلة ابراهيم، مرجع سبق ذكره، ص162.

1. مرحلة التحرير المقيد 1990: (1)

وتبرز من خلال اتخاذ إجراء رسمي تمثل في إصدار قانون النقد والقرض أكتوبر 1990 قانون 90/10 والذي يشمل تحرير الاستثمار الأجنبي في الجزائر، تلاه في نفس السنة إصدار قانون 92/16 المؤرخ في 07/08/1990 المتضمن لقانون المالية التكميلي 1990، حيث في المادة الواحد والأربعون منه يقرر و لأول مرة و منذ إقامة و تطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية أنه أصبح استرداد السلع لإعادة بيعها أمراً مسموح به للمتعاملين التجاريين، إلا أن هذا الانفتاح كان له طابع تقييدي جزئي.

2. مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية: (2)

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 التعليمات رقم 94-13 بتاريخ 12 أبريل 1994 والتي تؤكد على التوجه الجديد لسياسة التجارة الخارجية في الجزائر ومنذ ذلك التاريخ تم تحرير المبادلات التجارية بصفة تامة. فكل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري وفقا للمرسوم 91-37 يمكنه ممارسة نشاط الاستيراد وتبعا للتعليمات 94-13 أصدر بنك الجزائر الذي أعطى مكانة في التقسيم الدولي الجديد للعمل محاولة بذلك الخروج من الاقتصاد الريعي، وباعتبار اللجنة AD - HOC المكلفة بمراقبة العمليات الاستيرادية سابقاً، كانت نوعاً من أنواع التقييد التجارة فقد تم إلغاؤها، وأصبح بإمكان المستوردين الحصول على العملة الصعبة، وسعيها لتحقيق الأهداف المسطرة قامت الجزائر تخفيض تدريجي لمعدلات الرسوم الجمركية حيث خفضت سنة 1994 إلى معدل 60% ثم 45% سنة 1997 ويبقى هذا المعدل مرتفع.

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

ثانياً: تخفيض قيمة العملة:

شهد نظام الصرف في الجزائر منذ سنة 1986 تعديلات عديدة تزامنت أغلبها مع الإصلاحات الاقتصادية، وكان الهدف منها إعطاء القيمة الحقيقية الداخلية و الخارجية للدينار الجزائري، حيث أن السعر المرتفع و غير الحقيقي للدينار الجزائري قبل هذه التعديلات أدى إلى عجز الحساب الجاري الخارجي للدولة، ولقد كان الهدف من وراء هذه التعديلات هو القضاء على هذا العجز عن طريق ترقية

(1) عبد الغفار غطاس ومحمد زوز و عبد الوهاب دادني، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980-

2011)، مجلة الباحث، عدد 15، 2015، ص 285.

(2) حمشة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 87.

الصادرات خارج المحروقات و الإقلال من الواردات عن طريق إعطاء سعر حقيقي لقيمة الدينار يتناسب وهذا الهدف.

يهدف هذا التخفيض إلى تحقيق جملة من الأهداف هي:

- استعادة التوازن الخارجي.
- تشجيع الصادرات الجزائرية وإعطائها تنافسية أكبر في السوق العالمية مع تقليص حجم الواردات.
- الزيادة في النمو الاقتصادي الوطني، من خلال المحافظة على القدرة التنافسية للمنتجين المحليين مع توسيع أسواق الصادرات وتشجيع الاستثمار في المجال الخارجي.⁽¹⁾

▪ التعديلات التي جرت على قيمة العملة:

لقد لجأت الجزائر في العديد من المرات إلى خيار خفض قيمة العملة الوطنية منذ اتفاق إعادة جدولة المديونية الخارجية و اتفاق التمويل الموسع، حيث جاء أول قرار في أبريل 1994 حيث وقعت الجزائر أول عقد مع FMI أول اتفاقية حول إعادة الجدولة لديونها الخارجية حيث خفضت قيمة الدينار بنسبة 40.17% و كان قبل ذلك قد فقد 50% من قيمته عام 1990 وما بين 25% و 30% ما بين 1991 و 1993.⁽²⁾

وفي عام 1994 قامت السلطات بتخفيض الدينار في مرحلتين في المجموع 70% وذلك ما بين شهر أبريل وسبتمبر «1994 وخلال هذه السنة حدد نظام سعر الصرف بنظام التعويم المدار بين البنك المركزي والبنوك التجارية وبين 1995 و 1998 ارتفع سعر الصرف الفعلي الحقيقي للدينار بأكثر من 20% وتبعه انخفاض بحوالي 13% بين 1998 - 2001، وتواصل هذا الانخفاض خلال 16 شهرا الموالية وهذا منذ أوائل 2002». ⁽³⁾

وفي جانفي 2003 قام البنك المركزي بتخفيض قيمة الدينار بنسبة تتراوح ما بين 2% و 5%، وهذا الإجراء يهدف أساسا للحد من تطور الكتلة النقدية المتداولة في الأسواق الموازية. لا سيما بعد اتساع الفارق بين القيمة الإسمية للدينار الرسمي وقيمة العملة الوطنية في السوق السوداء. مقابل أبرز العملات الأجنبية.

⁽¹⁾ فيروز سلطاني، مرجع سبق ذكره، ص 151.

⁽²⁾ بن عيني رحيمة، سياسة سعر الصرف في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقاوي تلمسان، الجزائر، ص 189.

⁽³⁾ شعيب بونوة و خياط رحيمة، سياسة سعر الصرف بالجزائر نمذجة قياسية للدينار الجزائري، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، جامعة أبي بكر بلقاوي تلمسان، الجزائر، ص 124.

" و بسبب ارتفاع قيمة الأورو بالنسبة للدولار الأمريكي تدخلت السلطات النقدية في أسواق الصرف الخارجي في النصف الثاني من سنة 2003 من أجل إعادة سعر الصرف الفعلي الحقيقي إلى ما كان عليه في نهاية 2002. (1) و بين جوان و ديسمبر 2003، ارتفعت قيمة الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي بحوالي 11% وارتفع سعر الصرف الحقيقي الفعلي بـ 7,5%. و في سنة 2005 وصل سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الواحد حوالي 73.3625، و في سنة 2006 انخفض إلى حوالي 72.6464 بالنسبة للدولار و واصل انخفاضه بالنسبة للدولار إلى 66.82 في نهاية 2007. (2)

المطلب الثاني: الإصلاحات الضريبية و الجمركية

لقد شهدت الجزائر عدة إصلاحات في التسعينات مست السياسة الاقتصادية المتبعة آنذاك في أهدافها و أدواتها، وكان إصلاح النظام الضريبي إحدى هذه الأدوات، حيث تدخل هذه الإصلاحات ضمن الآليات و التدابير التي انتهجتها الدولة لأجل تنمية وتنويع صادراتها خارج المحروقات.

أولاً: الإصلاحات الضريبية:

لقد جاء إصلاح النظام الضريبي كنتيجة حتمية لمختلف السياسات التي ميزت النظام الضريبي السابق، إلى جانب التطورات التي عرفت الجزائر من خلال الإصلاحات الاقتصادية والتحول إلى نظام السوق، وقد سعى هذا الإصلاح إلى تحقيق مجموعة من الأهداف والتي من بينها تحقيق هدف التنمية والتنويع للصادرات خارج المحروقات حيث تم إلغاء الضرائب القديمة وتم إنشاء ضرائب جديدة تتمثل في الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) والضريبة على أرباح الشركات (IBS) والرسم على القيمة المضافة (TVA).

1. الضريبة على الدخل الإجمالي :

تنص المادة 01 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على ما يلي: " تؤسس ضريبة سنوية وحيدة على دخل الأشخاص الطبيعيين تسمى ضريبة الدخل، و تفرض هذه الضريبة على الدخل الصافي الاجمالي للمكلف بالضريبة". (3)

(1) بن عيني رحيمة، مرجع سبق ذكره، ص190.

(2) شعيب بونوة و خياط رحيمة، مرجع سبق ذكره، ص124.

(3) حجار مبروكة، أثر السياسة الضريبية على استراتيجية الاستثمار في المؤسسة، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف-المسيلة، الجزائر، 2013-2014، ص63.

لقد كان المشرع يهدف من وضع هذه الضريبة إلى تبسيط النظام الضريبي من خلال إحلالها محل مجموعة من الضرائب النوعية المتضمنة في النظام السابق تتميز هذه الضريبة بما يلي:⁽¹⁾

- تطبق على دخل الأشخاص الطبيعيين.
- **ضريبة سنوية:** تستحق الضريبة كل سنة على أساس الأرباح أو الدخل التي حققها المكلف بالضريبة أو التي تحصل عليها خلال سنة.
- **ضريبة اجمالية:** تقع على الدخل الاجمالي الصافي أي الدخل الاجمالي نطرح منه مجموع الأعباء التي تدخل في النشاط أو في المهنة التي تنتج عنها هذه المداخل.
- **ضريبة أحادية:** و تضم كل فئات الدخل.
- **ضريبة تصاعدية:** يتم حساب الضريبة بتطبيق سلم تصاعدي مقسم إلى شرائح من الدخل الذي يسمح بتطبيق معدل تصاعدي.
- **ضريبة تصريحية:** حيث ينبغي على المكلف تقديم تصريح سنوي بجميع مداخله لدى مصالح الضرائب التابعة للإقامة وكأخر أجل نهاية شهر أبريل من السنة التي تلي سنة الاستغلال.
- و تفرض الضريبة على الدخل الإجمالي، على الدخل الصافي الاجمالي لمجموع الدخل الصافية التالية:⁽²⁾

- الأرباح الصناعية والتجارية والحرفية.
- الإيرادات المحققة من إيجار الملكيات المبنية وغير المبنية.
- عائدات رؤوس الأموال المنقولة.
- الأرباح غير التجارية.
- الأجور والمرتببات والمعاشات والربوع العمرية.
- فوائض القيمة الناتجة عن التنازلات بمقابل عن العقارات المبنية و غير المبنية.
- عائدات المستثمرات الفلاحية.

2. الضريبة على أرباح الشركات:

جاء وضع هذه الضريبة في سياق التمييز بين الأشخاص الطبيعيين و المعنويين في المعاملة الضريبية وهذا بالنظر لما تميز به المؤسسات الاقتصادية من خصوصية باعتبارها حجر زاوية في التنمية الوطنية مما حتم إجراء معاملة جبائيه خاضعة لها.

⁽¹⁾ شكال آسيا، أثر الضريبة على القرارات المالية، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص: علوم المالية والمحاسبية، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013 - 2014، ص37.

⁽²⁾ العاقر جمال الدين، التجانس الضريبي كآلية لتفعيل التكامل الاقتصادي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2008- 2009، ص172.

والضريبة على أرباح الشركات هي ضريبة سنوية على مجمل الأرباح أو المداخيل التي تحققها الشركات وغيرها من الأشخاص المعنويين، حيث ترتبط ارتباطا وثيقا بالشكل القانوني للأشخاص الخاضعين لها فشرركات الأموال تخضع إجباريا لهذه الضريبة، بينما تخضع شركات الأشخاص إلى الضريبة على الدخل الإجمالي.⁽¹⁾

ولتخفيف العبء الضريبي على المؤسسات فقد عرفت نسبة الضرائب على أرباح الشركات بمختلف أنواع معدلاتها تخفيضات متتالية في إطار مختلف قوانين المالية التي تلت الإصلاح الجبائي لسنة 1991 وذلك كما يلخصها الجدول التالي:

الجدول رقم (05): الضريبة على أرباح الشركات.

| المعدل المطبق | الربح أو الدخل الخاضع للاقتطاع الضريبي | الأصناف |
|---------------|---|--|
| 25% | الربح الجبائي | المعدل العام |
| 12.5% | المعدل الجبائي المعاد استثماره | المعدل المنخفض |
| 10% | مداخيل الديون الودائع والكفالات | المعدلات الخاضعة (معدلات الاقتطاع من المصدر) |
| 40% | الإجراءات المتأتية من سندات الصندوق غير الإسمية | |
| 20% | الإيرادات المحققة في إطار عقد إدارة الأعمال | |
| 24% | 3. مداخيل المؤسسات الأجنبية التي ليس لديها منشآت دائمة في الجزائر المحققة في إطار صفقات متعلقة بتقديم خدمات. 4. المبالغ المدفوعة مقابل خدمات من أي نوع كانت مقدمة أو مسلمة للجزائر. 5. العائدات الممنوحة لمخترعين متواجدين بالخارج بمقابل إما منح رخصة استغلال براءات اختراعهم أو بيع أو التنازل عن علامات صنع، أو طرق أو صبغ | |
| 10% | مداخيل المؤسسات الأجنبية العاملة في النقل البحري عندما تخضع في بلدانهم المؤسسات الجزائرية العاملة في مجال النقل البحري للضريبة، يتم تطبيق قاعدة المعاملة بالمثل، عندما تقوم هذه الدول بتطبيق معدل يزيد أو يقل عن النسبة الطبقة في الجزائر. | |

المصدر: يحي لخضر، دور الامتيازات الضريبية في دعم القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، الجزائر، 2006-2007، ص97.

⁽¹⁾ عاشوري نعيم، إشكالية الازدواج الضريبي و أثره على أرباح الشركات في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007-2008، ص61.

3. الرسم على القيمة المضافة:

نظرا للميزات الإيجابية للرسم على القيمة المضافة فقد تم إقحامها ضمن هيكل النظام الضريبي الجزائري من خلال الإصلاح الجبائي بموجب قانون المالية لسنة 1991 لتعوض الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج TUGB والرسم الوحيد الإجمالي على تأدية الخدمات TUGBS وذلك نظرا لما كانت تتميز به هذه الضرائب الأخيرة من تعقيد من حيث كثرة معدلاتها التي بلغت 18 معدلا، وتعد الضريبة على القيمة المضافة في واقع الأمر ضريبة على مبيعات التجزئة، على أن تخصم الضريبة المسددة في كل مرحلة من المراحل السابقة لها خلال عمليات الإنتاج والتوزيع، الأمر الذي يؤدي إلى ازدواج الضريبة المتجمعة إلى آخر مرحلة على عكس مبيعات تجارة التجزئة.⁽¹⁾

يحتوي الرسم على القيمة المضافة على معدلين المعدل المنخفض ب 7% و المعدل العادي ب 17% ويتم تطبيقها على أساس رقم الاعمال متضمن الرسم HT وهذا ما يعمل على تخفيض العبء الضريبي.⁽²⁾

و بشكل عام تعد عمليات التصدير معفاة من الرسم على القيمة المضافة حيث يبرر بمبدأ أحادية الرسم على القيمة المضافة، و يمل هذا المبدأ أساسا في الرسم على المنتجات و الخدمات مرة واحدة فقط تفاديا للازدواج الضريبي، و في هذا الشأن فقد منحت السلطات الجزائرية امتياز إعفاء الصادرات كليا من الرسم على القيمة المضافة، رغبة في تشجيع الصادرات خاصة خارج مجال المحروقات، بالإضافة إلى هذا فإن المصدر يستطيع أن يسترد كامل الرسم الذي أثقل سعر تكلفة الإنتاج أو الشراء، حيث يكون للمصدر الحق في استرجاع المبلغ الإجمالي للرسم على القيمة المضافة الذي أثقل المشتريات، و يمكن أن نقول بأن إعفاء الصادرات من الرسم على القيمة المضافة من جهة، و استرداد المصدر كامل الرسم الذي أثقل المشتريات من جهة أخرى تعتبر حالة استثنائية و تحفيزية.

ثانيا: الإصلاحات الجمركية:

حيث بدأ التحرير الفعلي للتجارة الخارجية بعد إصدار التعلية 03-91 المؤرخة في 1991/04/21، والمتضمنة شروط وقواعد تمويل عمليات الاستيراد، وقد حدد مجال تدخل عملاء الاستيراد الجزائريين الخواص منهم والعموميين مع منحهم الحرية المطلقة مقابل إلزامهم بالتسجيل في السجل التجاري، كما تم إصدار تعلية رقم 625 المؤرخة في 1992/08/18 والتي ترسم إطار سياسة تجارية ذات بعدين أساسيين:

(1) فهمي سعيد محمد، القياس المحاسبي للضريبة العامة على المبيعات، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد

تسيير المؤسسات، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، الجزائر، 2006 - 2007، ص10.

(2) حجار مبروكة، مرجع سبق ذكره، ص71.

- البعد الأول يتعلق بالنصوص التنظيمية بحيث تم تحديد معايير دقيقة للحصول على العملة الصعبة من جهة، ومن جهة أخرى تحديد كيفية إدارة وسائل التمويل الخارجي.

- البعد الثاني يتعلق بالمتعاملين التجاريين، فلا بد من الضغط على النفقات بالعملة الصعبة إلى أقل ما يمكن لأنها تنهك الاقتصاد الوطني وتشجيعه والعمل على توجيه الموارد نحو الميادين والقطاعات التي تساهم في الإنعاش الاقتصادي، وهذا يتنافى مع شروط صندوق النقد الدولي والاتفاقية العامة للتجارة والتعريفية الجمركية.

ومع كل هذا فقد كان السعي جادا خلال هذه الفترة لتطبيق نظام التعريفية الجمركية، تركزت أهدافه ابتداء من 1992 المتمثلة في تخفيض معدلات التعريفية الجمركية من 19 معدلا إلى 7 معدلات كما خفض الحد الأقصى من 120% إلى 60%.

تتم تعديل هيكل التعريفية الجمركية لكي تحقق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية بجانب هدفها المالي بحيث بعد الاتفاق مع صندوق النقد الدولي عام (1994-1995) ثم تخفيض خلال سنة 1996 المعدل الأعظمي للرسوم الجمركية من 60% إلى 50% ثم بعد ذلك إلى 45% في أول جانفي 1997، كما خفض عدد هذه الحقوق، مع بقاء بعض السلع خارج هذا النطاق كالحوليات والدخان وسيارات الركوب الفردية النفعية.⁽¹⁾

رغم الزيادة الملفتة للانتباه في الواردات بداية من سنة 1990 إلا أن الميزان التجاري لم يعرف عجزا إلا في سنتي 1994 و1995، ويعود هذا العجز إلى انخفاض أسعار البترول ورفع القيود عن الاستيراد وما يمكن تسجيله أيضا هو الارتفاع الكبير للصادرات بداية من سنة 2000، حيث أن ارتفاع سعر البترول من 17,9 دولار سنة 1999 إلى 28,5 دولار سنة 2000 نتج عنه زيادة في الصادرات بـ 50,7%.⁽²⁾

أصبحت التعريفية الجمركية أداة ذات أهمية في تنظيم المبادلات التجارية وحماية الإنتاج الوطني، سيما استبعاد أدوات التنظيم الإداري والكمي للتجارة الخارجية (إنها احتكار التجارة الخارجية من طرف المؤسسات العمومية، إلغاء نظام الحصص وتحديد العملة الصعبة...)، حيث تم إلغاء القيود غير التعريفية مباشرة بعد توقيع اتفاق الامتثال مع صندوق النقد الدولي في أبريل 1994 غير أن تخفيض التعريفية الجمركية جاء بطريقة متدرجة، والهدف من وراء ذلك هو توجيهها من الدور الجبائي البحث إلى

(¹) بظاهر علي، سياسات التحرير والإصلاح الاقتصادي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، عدد 1، 2004، ص197.

(²) صالح تومي، عيسى شقيش: النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة الجزائر، العدد 04، 2006، ص32، 33.

الدور الاقتصادي، أي حماية القطاعات الإنتاجية من دون أن تشكل عائقا أمام المبادلات التجارية الدولية.⁽¹⁾

المطلب الثالث: الإطار المؤسسي لتنمية و تنوع الصادرات خارج المحروقات

أنشئت السلطات العمومية بغية تنمية و تنوع الصادرات خارج المحروقات جملة من المؤسسات و التي من شأنها العمل على خلق ديناميكية جديدة لقطاع التصدير خارج المحروقات، سواء في مجال التمويل أو التأمين و التسويق.

أولاً: من جانب التأمين:

تتمثل المؤسسات التي تعمل في جانب التأمين فيما يلي:

▪ الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات "CAGEX":⁽²⁾

تأسست الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان خدمات الصادرات وفق مقتضيات الأمر رقم 96/06 المؤرخ في 10 جانفي 1996، وهي شركة تتشكل من مساهمات مجموعة من المؤسسات المصرفية وشركات التأمين، والهدف من إنشاء هذه الشركة يتمثل في ترقية الصادرات الوطنية خارج المحروقات، وكذا تدعيم القدرات التصديرية الغير مستغلة والعمل على دفع المصدرين على اقتحام الأسواق الدولية وذلك بفضل الضمانات التي تقدمها والتمويل المقدم من طرف البنوك كما تساهم في تقريب المصدرين الجزائريين من المتعاملين الأجانب، مع تزويدهم بالمعلومات عن الزبائن والأسواق الدولية بصفة دورية وذلك لتحسين عمليات التصدير وتقادياً لوقوع خسائر.

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

ثانياً: من جانب التمويل:

تتمثل المؤسسات التي تعمل في جانب التمويل فيما يلي:

(1) لخضر مداني، تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف و التكتلات الاقتصادية الإقليمية، رسالة مقدمة ضمن

متطلبات شهادة الماجستير، فرع: التحليل الاقتصادي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2014-2015، ص153.

(2) حمشة عبد المجيد، مرجع سبق ذكره، ص101، 102.

▪ الصندوق الخاص لترقية الصادرات "FSPE":⁽¹⁾

تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996. حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية و تسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية. هذا الصندوق يمول أساسا بواسطة 10% من الضريبة الخاصة TSA إضافة إلى الهبات و المساعدات التي يحصل عليها من طرف الهيئات و المؤسسات العامة و الخاصة.

كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات و لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري و ينشط في مجال التصدير. يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة. وتتمثل المصاريف التي يقوم هذا الصندوق بتغطيتها فيما يلي:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
- تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية و الموجهة للتصدير.
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

و لقد قامت وزارة التجارة بإنشاء لجنة مختصة في دراسة الملفات المقدمة من طرف المتعاملين للاستفادة من مساعدة الصندوق، وهذه اللجنة يرأسها المدير العام للتجارة الخارجية و متكونة من ممثلين عن وزارة المالية، وزارة الصناعة والتجهيز، وزارة النقل، و كذا المدير العام للديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، والمدير العام لغرفة التجارة والصناعة، و مدير الإدارة والوسائل لوزارة التجارة.

ثالثا: جانب التسويق:

تتمثل المؤسسات التي تعمل في جانب التسويق فيما يلي:

▪ الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX):

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم (327/96) الصادر في 1 أكتوبر 1996، وقد اعتبره المشرع هيئة عامة ذات طابع إداري، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهو موضوع تحت وصاية وزارة التجارة، والملاحظ إن إضفاء الطابع الإداري على الديوان يجعله مجرد مؤسسة إدارية، وهو ما قد يعرضه لمخاطر البيروقراطية، والجمود الإداري خاصة إذا ما أدركنا طبيعة المهام المكلفة بها والتي

(¹) وزارة التجارة، على الموقع: <http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=takitsadi>، تاريخ الاطلاع: 2016/04/24.

تتطلب المرونة والتكيف مع متغيرات التجارة الدولية،⁽¹⁾ حيث تحدد المادة الرابعة المهام الأساسية لهذا الديوان كما يلي: (2)

- إعداد برنامج لترقية وتحليل أوضاع السوق العالمية لتسهيل دخول المنتجات الجزائرية إلى هذه الأسواق والزيادة من حجمها.
- تكوين وتسيير شبكة المعلومات التجارية وبنك المعطيات، لخدمة جميع المعنيين بالتجارة الخارجية.
- وضع ونشر كل البيانات المتعلقة بالوضع الاقتصادي فيما يخص التجارة الخارجية للمؤسسات والإدارات.
- إنجاز الدراسات المستقبلية وتحريك كل المساعدات التقنية الضرورية في ميدان التجارة الخارجية.
- تطوير الاستراتيجية الخاصة بترقية التجارة الخارجية في إطار السياسة الوطنية، مع إحياء البرامج الخاصة بالتبادلات التجارية.

▪ الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير (SAFEX):

الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير SAFEX، مؤسسة اقتصادية عمومية شركة ذات أسهم منبثقة من تغيير النشاط الاجتماعي و تسمية الديوان الوطني للمعارض التي أنشأت في سنة 1971.⁽³⁾ و تتمثل مهامها الرئيسية في:

- تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني، الجهوي والمحلي.
- استغلال و تطوير الهياكل.
- استيراد و تصدير.
- ترقية الصادرات نحو الخارج بكل الطرق الممكنة.
- تشجيع المتعاملين الاقتصاديين للمساهمة في تحديد المنتجات المعدة للتصدير من حيث النوعية والكمية ولتخطيط عمليات التصدير، وكذا تزويدهم بمختلف المعلومات والاستشارات لحل مشاكلهم.⁽⁴⁾

(1) زير ريان، مرجع سبق ذكره، ص 94.

(2) عبد الغفار غطاس، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر في الفترة الممتدة بين (1990-2006)، مذكرة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: فرع تجارة دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، ص 151.

(3) وزارة التجارة، الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير، على الموقع: <http://www.safex.dz/ar/quisommenous.html>، تاريخ الاطلاع: 2016/04/24.

(4) زير ريان، مرجع سبق ذكره، ص 98.

▪ **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX:**

تعد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) مؤسسة عمومية ذات طابع إداري. وقد تأسست عام 2004 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004م. تعتمد الوكالة على سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة و المصدرين الجزائريين. وتعد الوكالة ألكس أداة عمومية مفضلة لترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات من أجل دعم الجهود المبذولة من طرف الشركات وذلك بوضع السياسات والاستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات⁽¹⁾. و تتكفل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ب:⁽²⁾

- لمشاركة في تحديد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية وتنفيذها ميدانيا، بعد الموافقة عليها من طرف السلطات المعنية.
- تسيير آليات ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- تحليل ودراسة الأسواق العالمية وإعداد دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- إعداد تقرير سنوي لتقييم برامج الصادرات.
- وضع وتسيير نظام إعلامي إحصائي وحسب القطاعات وشامل حول القدرات الوطنية للتصدير وحول الأسواق الخارجية.
- وضع نظام رصد ومتابعة حول الأسواق الخارجية وتداعياتها على المبادلات التجارية للجزائر.
- إعداد ونشر مطبوعات متخصصة وأخرى مناسبة متعلقة بالتجارة الدولية.
- مرافقة وتأطير مشاركة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين في مختلف التظاهرات الاقتصادية المعارض، المعارض والصالونات المتخصصة التي تنظم في الخارج.
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين من أجل تطوير عملية الاتصال والإعلام وترقية سياسة خاصة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
- إعداد معايير للتمييز عبر جوائز ومكافأة تمنح لأحسن المصدرين.
- كما يمكن لوكالة الوطنية لترقية الصادرات، أن تضمن تنظيم نشاطات مدفوعة في مجال تحسين و التكوين في تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية، وكل الخدمات الأخرى في مجال المساعدة أو إعداد دراسة خبرة للإدارات والمؤسسات، ذات العلاقة مع مهام الوكالة.

⁽¹⁾ وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، على الموقع: <http://algex.dz/index.php/ar/%D9%85%D9%86-%D9%86%D8%AD%D9%86> تاريخ الاطلاع: 2016/04/24.

⁽²⁾ موقع: <http://www.elmouwatin.dz/?%D8%AA%D9%82%D8%AF%D9%8A%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%83%D8%A7%D9%84%D8%A9>

المبحث الثاني: تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010 - 2015)

سنقوم في هذا المبحث باستعراض و تحليل تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين 2010- 2015، و ذلك من خلال التطرق في البداية لتطور المبادلات التجارية باستعراض تطور الصادرات و الواردات، ثم نتناول الميزان التجاري و معدل تغطية الصادرات والواردات. أما في المطلب الثاني فسنقوم بتحليل هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة السابقة الذكر، وأهم المنتجات غير النفطية المصدرة، و ننظر في المطلب الثالث إلى التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال نفس الفترة المشار إليها سابقا.

المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (2010-2015)

نتناول في هذا العنصر تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (2010-2015) من خلال ما يلي:

أولاً: تطور المبادلات التجارية للجزائر خلال الفترة (2010-2015):

سنبين من خلال الجدول التالي تطور الواردات و الصادرات الجزائرية خلال الفترة الممتدة ما بين (2010-2015) و ذلك كما يلي:

الجدول رقم(06): تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2015).

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

| الصادرات | الواردات | البيان | السنوات |
|----------|----------|--------|---------------|
| 57053 | 40473 | | 2010 |
| 73489 | 47247 | | 2011 |
| 71866 | 47490 | | 2012 |
| 65917 | 54852 | | 2013 |
| 62956 | 58330 | | 2014 |
| 27323 | 39264 | | 2015 (9 أشهر) |

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات (ONS).

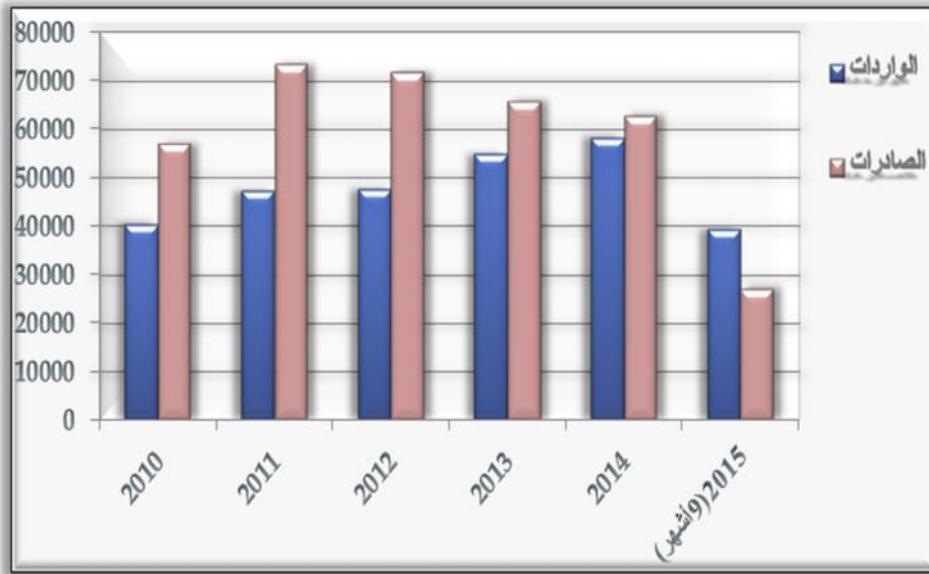
من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة ما يلي:

لقد تطورت حصيلة الصادرات الجزائرية خلال الفترة المدروسة (2010-2015) حيث انتقلت من 57053 مليون دولار أمريكي سنة 2010 إلى 27323 مليون دولار أمريكي خلال تسعة الأشهر من سنة 2015 كما أن حصيلة الصادرات خلال الفترة المدروسة لم تبقى مستقرة بل عرفت تذبذباً في

حصيلتها من سنة إلى أخرى و السبب راجع إلى الاعتماد الشبه الكلي على صادرات المحروقات من طرف الجزائر وبالتالي فإن تذبذب أسعار النفط في الأسواق العالمية سوف يؤدي حتما إلى تذبذب حصيلة الصادرات وهو ما يبينه الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (04): تطور الصادرات و الواردات الجزائرية (2010-2015).

الوحدة: مليون دولار أمريكي.



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (06)

لقد عرفت الفترة من سنة 2010 إلى سنة 2015 تذبذبات مستمرة في حصيلة الصادرات تارة ترتفع و تارة تتخفف حيث سجلت سنة 2010 حصيلة قدرها 57053 مليون دولار أمريكي و منه تشهد الفترة من 2010 إلى 2011 ارتفاع في حصيلة الصادرات حيث وصلت إلى 73485 مليون دولار أمريكي و ذلك يعتبر ارتفاع بنسبة 28 % مقارنة مع سنة 2010، وهذا أكيد راجع إلى ارتفاع سعر البرميل من النفط حيث وصل سعر البرميل سنة 2011 إلى ما يقارب 114 مليون دولار للبرميل ومنذ ذلك الوقت وأسعار النفط في تنازل وتراجع حيث وصل سنة 2014 إلى ما يقارب 60 دولار للبرميل، وحاليا في حدود 48 دولار للبرميل وهي سابقة لم تشهدها الفترات المنصرمة وهذا ما يفسر انخفاض الصادرات الجزائرية من 73498 مليون دولار أمريكي سنة 2011 إلى 27323 مليون دولار أمريكي خلال تسعة الأشهر من سنة 2015 .

أما بالنسبة للواردات فإننا نلاحظ انتقالها من 40473 مليون دولار أمريكي سنة 2010 إلى 39264 مليون دولار أمريكي خلال 9 أشهر الأولى من سنة 2015، حيث أننا نشاهد خلال هذه الفترة تذبذب في حصيلة الواردات مثلها مثل حصيلة الصادرات والسبب راجع في ذلك لاعتمادها في الأساس على الصادرات، أي ترتبط قيمة الواردات على عوائد الصادرات وبما أن هذه الأخيرة ترتبط بالدرجة الأولى

بتغيرات أسعار البترول من فترة إلى أخرى كما كانت جزء منها يعتمد على السياسة التنموية التي اعتمدها الدولة.

نلاحظ في سنة 2010 قيمة الواردات 40473 مليون دولار أمريكي وتستمر هذه الزيادة بالتزايد مع زيادة حصيلة الصادرات في كل من عامي 2011 و2012 إلى أن تصل إلى 47490 مليون دولار أمريكي، وبعدها نلاحظ أن الواردات تزداد في كل من سنتي 2013 و2014 إلى أن تبلغ 39264 دولار أمريكي خلال 9 أشهر الأولى من سنة 2015 وهي حصيلة أكبر بكثير من حصيلة الصادرات، وهذا راجع إلى عدة عوامل لا يمكن حصرها مثل الزيادة في أسعار الواردات أو أن الجزائر لم تقدر على تقليص الكميات المستوردة، مقارنة مع السنوات الماضية.

ثانياً: تطور الميزان التجاري للجزائر ومعدل التغطية خلال الفترة (2010-2015):

سنبين من خلال الجدول التالي تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر خلال الفترة (2010-2015) حيث يمكن الحصول على معدل التغطية انطلاقاً من المعادلة التالية:⁽¹⁾

$$\text{معدل التغطية} = (\text{الصادرات/الواردات}) \times 100$$

الجدول رقم (07): يوضح معدل التغطية والميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2010-2015).
الوحدة: مليون دولار أمريكي.

| السنوات | الميزان التجاري | معدل التغطية |
|---------------|-----------------|--------------|
| 2010 | 16580 | 140 |
| 2011 | 26242 | 155 |
| 2012 | 24376 | 151 |
| 2013 | 9946 | 118 |
| 2014 | 4626 | 107 |
| 2015 (9 أشهر) | -11941 | 69 |

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات (ONS).

من خلال الجدول السابق نرى أنه:

(¹) زير ريان، مرجع سبق ذكره، ص112.

أن رصيد الميزان التجاري يتميز بتقلبات مستمرة، و هي نتيجة منطقية سببها تقلب حصيلة الصادرات و الواردات والعائد بدوره، لتقلب أسعار النفط وهذا ما يبينه الشكل التالي:

الشكل رقم (05): تطور رصيد الميزان التجاري خلال الفترة (2010-2015).

الوحدة: مليون دولار أمريكي.



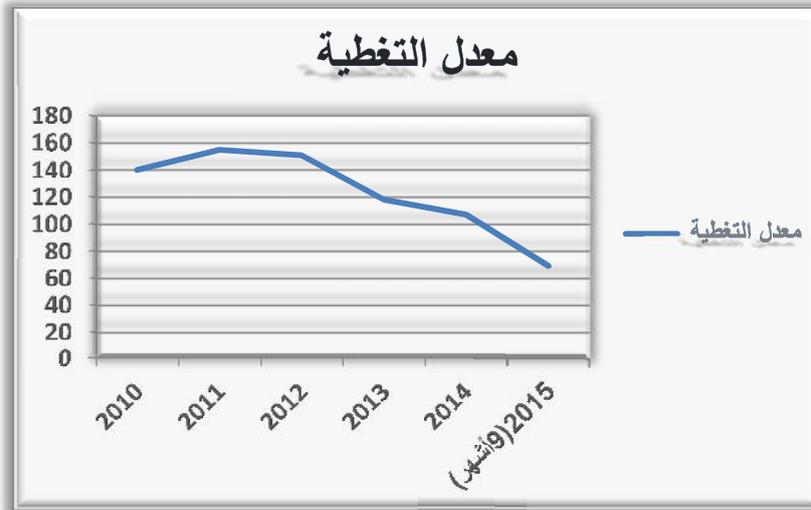
المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (07).

و من خلال تحليلنا للجدول و الشكلين السابقين نلاحظ تذبذب رصيد الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة بين (2010-2015) وهذا التذبذب عن التغيرات الحاصلة للواردات و الصادرات خلال الفترة نلاحظ أن في سنة 2010 حقق رصيد الميزان التجاري فائض بقيمة 16580 مليون دولار أمريكي واستمر هذا الارتفاع إلى غاية 2011 و ذلك بتحقيق رصيد يقدر ب 26242 مليون دولار أمريكي وهذا بالتزامن مع انتعاش حصيلة الصادرات، ثم نلاحظ في كل من سنتي 2013 و 2014 انخفاض محسوسا في رصيد الميزان التجاري حيث وصل سنة 2013 إلى 9946 مليون دولار أمريكي، أي انخفاض بنسبة 60% تقريبا.

و هذا راجع لانخفاض حصيلة الصادرات لسنة 2013 واستمرار زيادة الواردات، ونفس الوضعية بالنسبة لسنة 2014 حيث نلاحظ هناك تراجع في رصيد الميزان التجاري حيث بلغ 4626 مليون دولار أمريكي أما في سنة 2015 حقق رصيد الميزان التجاري عجز بقيمة (11941) مليون دولار أمريكي مقارنة بالفائض المحقق خلال الفترة السابقة وهذا راجع للمشاكل التي يتخبط فيها الاقتصاد الجزائري، الذي مازال لحد الساعة يعاني مشاكل عديدة من بينها أن كل مداخيل التجارة الخارجية مصدرها النفط بالدرجة الأولى.

الشكل رقم(06): تطور معدل التغطية خلال الفترة (2010-2015).

الوحدة: %.



المصدر: إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(07).

و فيما يتعلق بمعدل التغطية أي تغطية الصادرات للواردات حيث تعتبر أفضل نسبة في المعاملات التجارية هي المحصورة بين 80% و 120% و الملاحظ على المعدلات المحصل في الجدول ومعدل التغطية فإن نسبة التغطية تتراوح بين 69% و 155% و هو ما يفسر ارتفاع حصيلة الصادرات خلال السنوات السابقة (2010-2014) الذي يغطي ما تقوم الدولة باستيراده فقد سجلت معدلات تغطية مرتفعة بالمقارنة مع المعدلات المثالية في المعاملات التجارية حيث أقل معدل مسجل مقدر بـ 107 لسنة 2014.

أما خلال 9 أشهر الأولى من سنة 2015 نلاحظ انهيار كبير لمعدل التغطية حيث وصل إلى 69% مما يفسر أن حصيلة الصادرات خلال هذه الفترة لم تغطي واردات الدولة وهو راجع إلى زيادة حجم هذه الأخيرة وانخفاض كبير لأسعار البترول الذي أثر على حجم الصادرات.

المطلب الثاني: هيكل الصادرات غير النفطية الجزائرية خلال الفترة (2010-2015)

سنقوم بتحليل هيكل الصادرات غير النفطية الجزائرية خلال فترة الدراسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (08): هيكل الصادرات غير النفطية الجزائرية خلال الفترة (2010-2015).

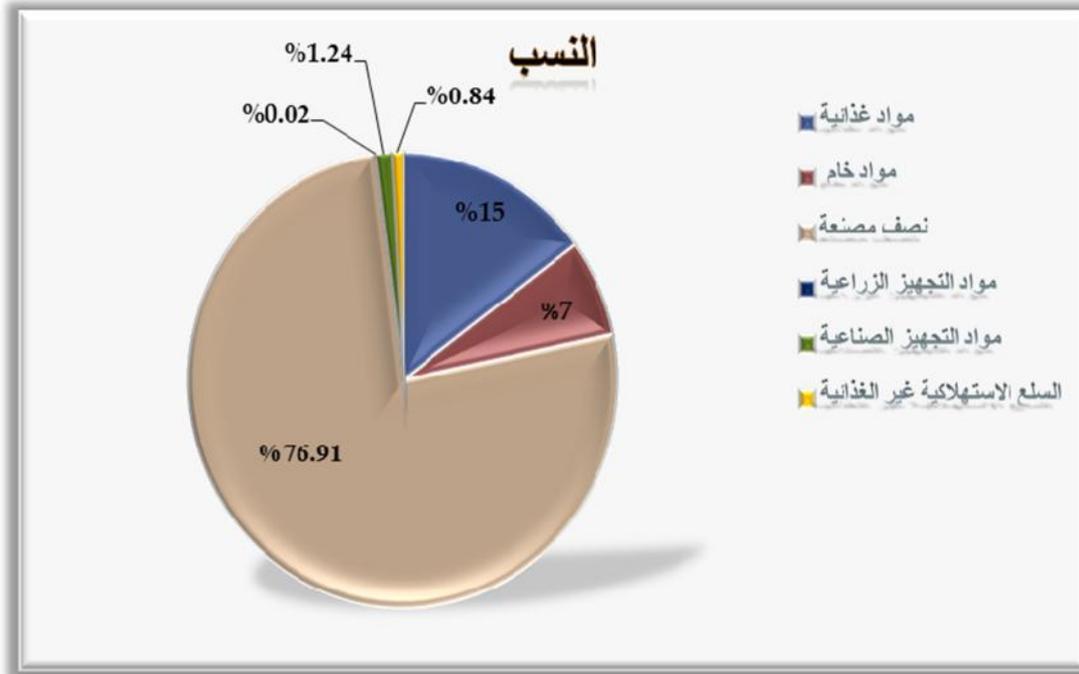
الوحدة: مليون دولار أمريكي.

| البيان | | مواد غذائية | | مواد خام | | نصف مصنعة | | مواد التجهيز الزراعية | | مواد التجهيز الصناعية | | السلع الاستهلاكية غير الغذائية | |
|--------|--------|-------------|--------|----------|--------|-----------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|--------------------------------|--------|
| | | | | | | | | | | | | السنوات | |
| النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة |
| 2.03 | 33 | 1.66 | 27 | 0 | 0 | 67.26 | 1089 | 10.19 | 165 | 16.03 | 305 | 2010 | |
| 0.72 | 15 | 1.69 | 35 | 0 | 0 | 72.55 | 1496 | 7.80 | 162 | 17.21 | 357 | 2011 | |
| 0.92 | 19 | 1.55 | 32 | 0.04 | 1 | 74.05 | 1527 | 8.14 | 167 | 15.27 | 314 | 2012 | |
| 0.78 | 17 | 1.29 | 28 | 0 | 0 | 67.34 | 1458 | 5.03 | 109 | 16.656 | 402 | 2013 | |
| 0.35 | 10 | 0.53 | 15 | 0.07 | 2 | 83.62 | 2350 | 3.91 | 110 | 11.49 | 323 | 2014 | |
| 0.51 | 8 | 0.82 | 13 | 0 | 0 | 81.44 | 1277 | 4.84 | 76 | 12.37 | 194 | 2015 | |

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات ONS

من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن الصادرات غير النفطية في الجزائر تتركب من 6 أصناف أساسية، حيث تختلف نسب مساهمتها في إجمالي الصادرات غير النفطية من صنف إلى آخر، وهذا ما يبيئه الشكل التالي:

الشكل رقم (07): هيكل الصادرات الجزائرية غير النفطية خلال الفترة (2010-2015).
الوحدة: %.



المصدر: إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(08).

حيث أنه عند استقراء الشكل نلاحظ أن المنتجات النصف المصنعة تحتل المرتبة الأولى على رأس المنتجات غير النفطية المصدرة و ذلك بنسبة 75.91% تقريبا من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة (2010-2015) وتتمثل هذه المنتجات أساسا في الزيوت ومشتقاتها الأخرى، الأمونياك، الهليوم و هي نتيجة طبيعية نظرا لاعتماد الجزائر على قطاع المحروقات بنسبة 97% تقريبا في صادراتها، وقد عرفت المنتجات النصف مصنعة، انتعاش ملحوظ خلال الفترات السابقة (2010-2014) حيث انتقلت من 1089 مليون دولار أمريكي إلى ما قيمته 2350 مليون دولار أمريكي سنة 2014، أما خلال تسعة أشهر من سنة 2015 تراجعت قيمتها إلى 1277 مليون دولار أمريكي مقارنة بالفترة السابقة لها وهذا مرتبط بأسعار المحروقات والانهييار الذي آلت إليه.

وتأتي في المرتبة الثانية المنتجات الغذائية وذلك بنسبة 15% من إجمالي الصادرات غير النفطية للفترة (2010-2015) حيث تظم بالدرجة الأولى: السكر الأبيض، التمور، العجائن الغذائية، الماء الخور... إلخ وعرفت المنتجات الغذائية انتعاش كبير خلال الفترة (2010-2013) حيث انتقلت من

305 مليون دولار أمريكي سنة 2010 إلى 402 مليون دولار سنة 2013 و ذلك راجع للجهود المبذولة من طرف الدولة لترقية القطاع الفلاحي عن طريق دعم الفلاحين والتسهيلات المقدمة في مجال الحصول على العتاد الفلاحي وغيره، أما في سنة 2014 فقد تراجعت بنسبة 20 % مقارنة بنسبة سنة 2013 وأستمر هذا التراجع حتى سنة 2015 حيث وصلت إلى 194 مليون دولار أمريكي وهذا راجع إلى التراجع في الصادرات لبعض المواد الغذائية.

ثم تأتي المواد الخام في المرتبة الثالثة بعد المنتجات الغذائية من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات مسجلة بنسبة 7 % من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة (2010-2015) وسبب احتلالها لهذه المرتبة نرده إلى الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر والتي لم تستغل حتى الآن استغلالا حقيقيا، وتعتبر سنة 2012 السنة التي سجلت فيها الجزائر أكبر نسبة لصادرات المواد الخام حيث وصلت إلى 167 مليون دولار أمريكي وتراجعت في السنوات الأخيرة و سجلت ما قيمته 76 مليون دولار أمريكي سنة 2015.

أما في المرتبة الرابعة تأتي مواد التجهيز الصناعية بنسبة 1.23 % تقريبا والتي تتكون من التجهيزات والوسائل المستعملة في مختلف الميادين الصناعية حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2011 بقيمة 35 مليون دولار أمريكي وتراجعت خلال الفترات (2012-2015) حيث سجلت انخفاضا ملحوظا أي ما قيمته 13 مليون دولار أمريكي سنة 2015.

وتأتي في المرتبة الخامسة السلع الاستهلاكية غير الغذائية بنسبة 0.84 % من إجمالي الصادرات غير النفطية و تعتبر سنة 2010 هي السنة التي سجلت فيها حصيلة الصادرات من المواد الاستهلاكية غير الغذائية حيث كانت تقدر بـ 33 مليون دولار أمريكي.

أما بالنسبة للتجهيزات الفلاحية احتلت المرتبة السادسة وذلك بنسبة 0.02 % من إجمالي الصادرات غير النفطية حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2014 بقيمة 2 مليون دولار أمريكي سنة 2014 بعدما كانت منعدمة في السنوات 2010 و 2011 و 2013 و ظلت في تقهقر حتى سنة 2015 حيث بقيت منعدمة.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2015)

سنتناول في هذا المطلب التوزيع الاقليمي للصادرات حسب التجمعات الإقليمية وتطورها خلال الفترة 2010-2015، وحسب أهم الدول التي تتشكل منفذا لصادراتنا وذلك من خلال ما يلي:

أولاً: التوزيع الإقليمي للصادرات غير النفطية خلال الفترة (2010-2014):

سنقوم في هذا العنصر بالتطرق إلى التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية غير النفطية وذلك كما يلي:

الجدول رقم (09): التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية غير النفطية خلال الفترة (2010-2014).

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

| السنوات | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | % |
|------------------|------|------|------|------|------|----|
| الأراضي المنخفضة | 196 | 252 | 448 | 658 | 844 | 30 |
| اسبانيا | 300 | 468 | 500 | 345 | 435 | 15 |
| فرنسا | 224 | 211 | 204 | 163 | 515 | 18 |
| ايطاليا | 118 | 164 | 149 | 96 | 134 | 5 |
| بريطانيا | 17 | 27 | 30 | 70 | 85 | 0 |
| مالطا | 1 | 0 | 1 | 47 | 0 | 3 |
| تونس | 60 | 75 | 38 | 42 | 71 | 1 |
| المغرب | 30 | 20 | 52 | 41 | 38 | 1 |
| العراق | 4 | 15 | 78 | 39 | 31 | 1 |
| تركيا | 35 | 73 | 13 | 39 | 40 | 1 |

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX .

من خلال الجدول السابق يتضح لنا أن الدول الأوروبية تحتل المرتبة الأولى كذلك من حيث الصادرات الجزائرية غير النفطية حيث تحتل الأراضي المنخفضة و فرنسا و ايطاليا و إسبانيا أكبر النسب و هي 30%، 18%، 15%، على التوالي خلال الفترة الممتدة بين (2010-2014) وهذا يرجع إلى أن هذه الدول هي نفسها المستوردة للمنتجات الجزائرية من النفط والغاز الطبيعي، كما نلاحظ أن هذه الدول تسيطر على أكثر نصف إجمالي الصادرات غير النفطية حيث بلغت نسبة هذه الدول حوالي 68%، و ربما يرجع السبب للمصالح السياسية والاقتصادية للجزائر التي اكتفت بالتعامل مع هذه المجموعة وخاصة دول الاتحاد الأوروبي ويرجع هذا التركيز إلى:

- أسباب تاريخية : نتيجة العلاقة التي تربط خصوصا الجزائر وفرنسا باعتبارها المستعمر القديم لها.
- أسباب اقتصادية: تتمثل في الدور الذي لعبته الدول الأوروبية في تمويل المصانع الجزائرية والتجهيزات الصناعية.

- أسباب جغرافية: كما ذكرنا سابقا القرب الجغرافي أي أن الاتحاد الأوروبي أقرب إلى السوق الجزائرية من باقي الدول.

ثانيا: أهم الدول المتعاملة مع الجزائر لسنة 2015:

هنا سنتطرق إلى أهم المتعاملين مع الجزائر في إطار التصدير لسنة 2015 و يظهر ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (10): العملاء الرئيسيين لدى الجزائر لسنة 2015.

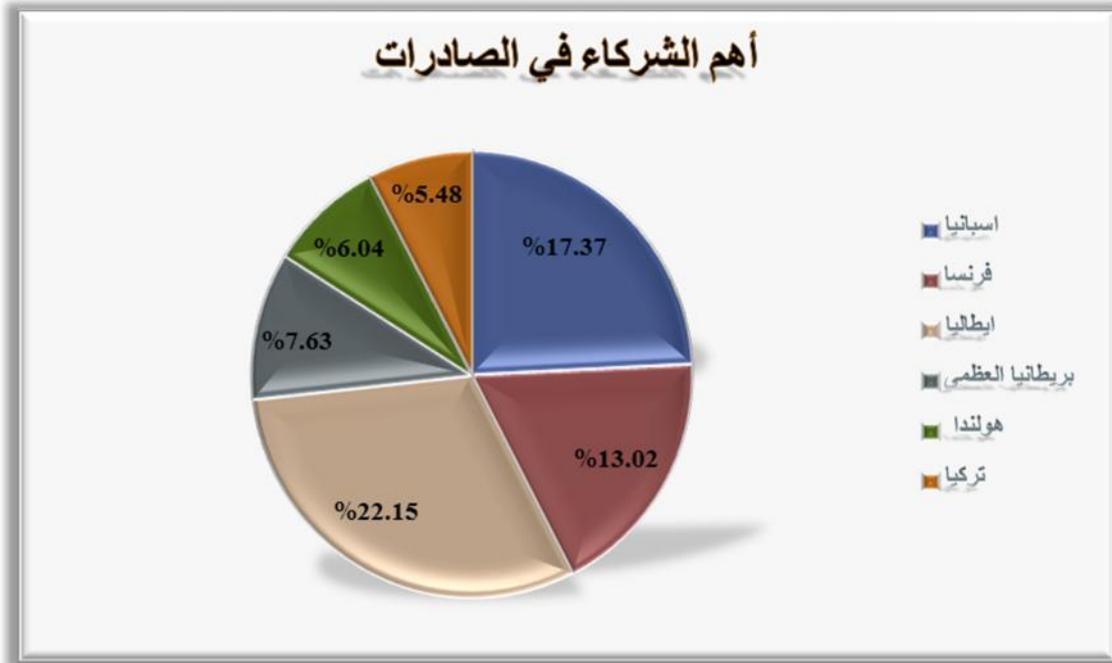
الوحدة: مليون دولار أمريكي.

| الهيكل % | الحجم | بلد التصدير |
|----------|-------|-----------------|
| 17.37 | 6565 | اسبانيا |
| 22.15 | 8369 | ايطاليا |
| 13.02 | 4921 | فرنسا |
| 7.63 | 2883 | بريطانيا العظمى |
| 6.04 | 2281 | هولندا |
| 5.48 | 2071 | تركيا |
| 5.23 | 1977 | أمريكا |
| 3.69 | 1393 | البرازيل |
| 3.39 | 1282 | بلجيكا |
| 5.77 | 2179 | الصين |
| 2.67 | 1009 | البرتغال |
| 2.27 | 856 | تونس |
| 1.98 | 748 | كندا |
| 1.78 | 671 | كوريا |
| 1.77 | 667 | المغرب |
| 1.59 | 602 | اليابان |

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاء التابع للجمارك CNIS.

الشكل رقم (08): أهم الشركاء في الصادرات عام 2015.

الوحدة: %.



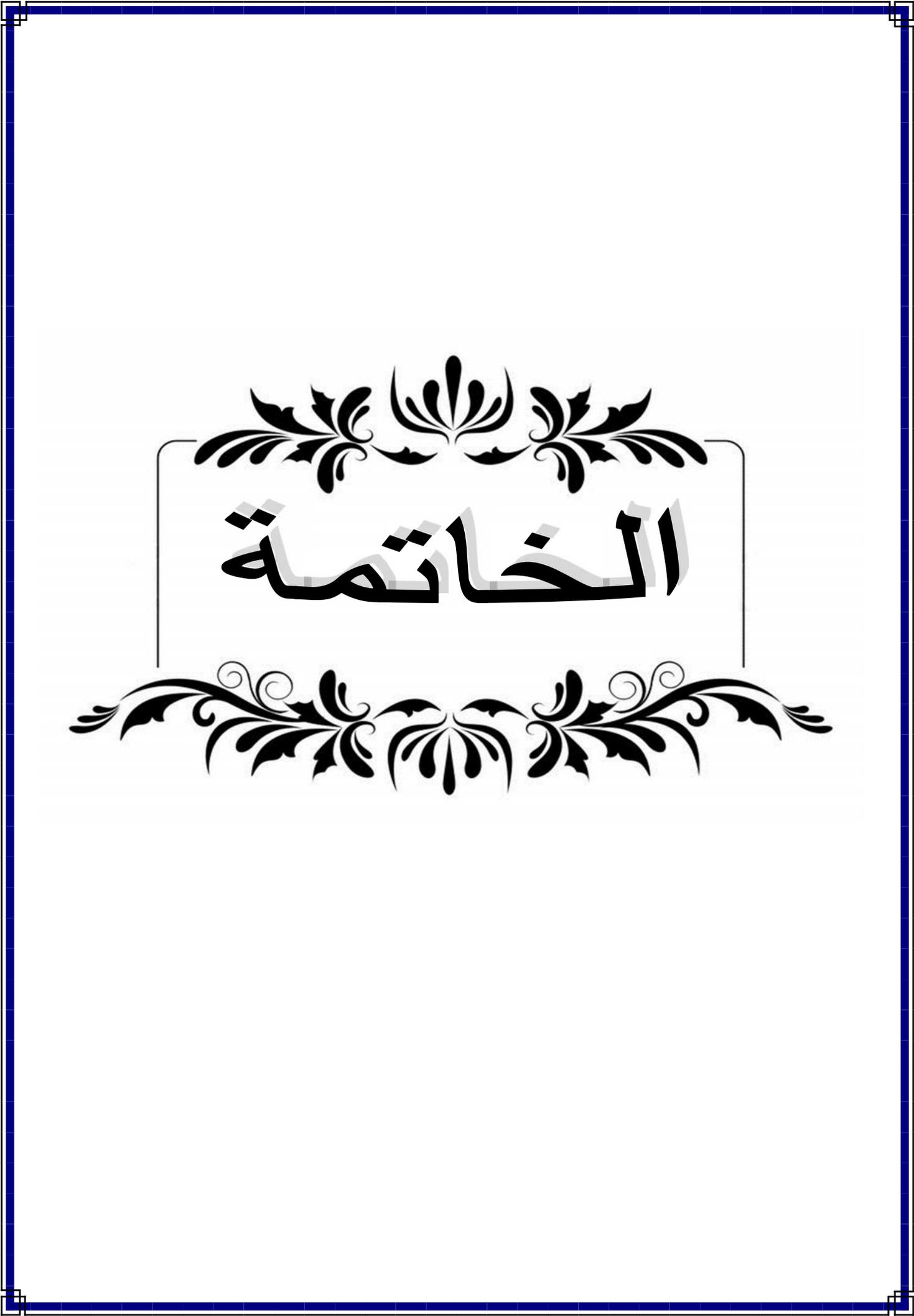
المصدر: إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (09).

من خلال معطيات كل من الجدول و الشكل السابقين نلاحظ أن عدد الزبائن الرئيسيين للجزائر هو ستة (06) حيث نجد أن أكبر متعامل تجاري في مجال الصادرات هي إيطاليا إذ أصدرت الجزائر لهذه الدولة ما قيمته 8369 مليون دولار أمريكي، أي بنسبة 22.15% من إجمالي الصادرات الجزائرية ثم يليها إسبانيا بقيمة 6565 مليون دولار أمريكي، أي بنسبة 17.37% من إجمالي الصادرات الجزائرية لسنة 2015، ثم فرنسا بقيمة 4921 مليون دولار أمريكي بنسبة 13.02% وهذا ما يوضح أهمية الاتحاد الأوروبي، أما في المرتبة الرابعة نجد بريطانيا العظمى بنسبة 7.63%، ثم تليها هولندا بنسبة 6.04% وتأتي تركيا في المرتبة السادسة بنسبة 5.48%، أما باقي الصادرات لسنة 2015 فإنها تتوزع بنسب متفاوتة على باقي الدول مثلا أمريكا بنسبة 5.23%، تونس بنسبة 2.27%، البرتغال بنسبة 2.67%...إلخ.

خلاصة الفصل:

لقد قامت السلطات الوطنية باتخاذ عدة إجراءات في سبيل ترقية وتنويع الصادرات الجزائرية غير النفطية بغية تحقيق معدلات نمو مستقرة ومستدامة، ومن جملة هذه الإجراءات، تخفيض قيمة العملة وتحرير التجارة الخارجية بالإضافة إلى المزايا الضريبية و الجمركية التي عرفتتها الجزائر وكذا انشاء جملة من المؤسسات المتعلقة بالتصدير و المتخصصة في العديد من المجالات منها التمويلية والتأمينية وذلك بغية مساهمتها في تنمية الصادرات غير نفطية. ولكن رغم هذه الجهود فإنه لم يتحقق تنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية غير النفطية حسب النسب المرجوة.

من خلال دراستنا لوضعية الصادرات الجزائرية خلال الفترة محل الدراسة توصلنا إلى أن الصادرات غير النفطية ما زالت تمثل نسبة ضئيلة جدا حيث لم تتجاوز نسبة 3% من إجمالي الصادرات، كما أنه عند دراسة تركيبة الصادرات الجزائرية غير النفطية نلاحظ أن المنتجات المشتقة من البترول (نصف المصنعة) هي التي تمثل أكبر نسبة من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال فترة الدراسة أي أنها كذلك تخضع لتغيرات أسعار البترول ومنه نستنتج أن تركيبة الصادرات يكون إيجابيا على حجم الاقتصاد في حالة تنوعها عن تلك التي تكون مرتكزة على عنصر واحد، مثل الجزائر.



الخاصة

الخاتمة:

في ظل الظروف الحالية من التطورات الاقتصادية التي يشهدها العالم، و التي تستند على حرية التبادل التجاري و إزالة كافة العراقيل و القيود التجارية و التحرر الاقتصادي، وذلك وفقا لنتائج جولة الأورجواي و ما نتج عنها من تأسيس منظمة التجارة العالمية التي تهدف إلى إطلاق التجارة الدولية في كافة دول العالم دون قيد أو شرط، أصبح واضحا أن سياسة تنمية الصادرات و تنويعها هي أحد البدائل المناسبة إن لم نقل أفضلها من أجل تحقيق معدلات نمو مرتفعة، و تطوير اقتصاداتها، كما أن الحاجة بدأت ملحّة للأخذ بهذه السياسة بعد أن عانت عدد من الدول من الآثار السلبية للسياسة المتعلقة بالتوجه للدخل (سياسة إحلال الواردات)، وقد أيد معظم المفكرين الاقتصاديين و كذلك العديد من الدراسات التطبيقية أهمية سياسة تنمية الصادرات في دفع التنمية الاقتصادية بمعدلات عالمية.

1. نتائج اختبار الفرضيات:

و من خلال هذا البحث توصلنا إلى جملة من النتائج التي يمكن اختصارها فيما يلي:

- لقد تعددت النظريات و الاتجاهات المفسرة لقيام التجارة الخارجية، و انقسمت هذه النظريات إلى عدة مدارس، فلقد اقتضت النظرية الكلاسيكية في تحليلها لظاهرة التبادل الدولي في تبيانها بأن الاختلاف في النفقات النسبية للإنتاج في البلدان المختلفة هو سبب قيام التجارة الخارجية، ثم جاءت النظرية النيوكلاسيكية لتعميق و تكملة التحليل الكلاسيكي ببحثها فب أسباب اختلاف النفقات النسبية و التي يمثل في تفاوت الدول في مدى وفرتها على عناصر الإنتاج المختلفة، إلا أن الواقع يخالف ما توصلت إليه هذه النظريات، حيث أن جانبا كبيرا من التجارة الخارجية يتم بين الدول المتقدمة، وفي هذا الصدد ظهرت عدة محاولات لتقديم تفسير ملائم، و يعتبر أهم اتجاه في هذا الشأن، الاتجاه الذي يرى ضرورة تطوير النظريات التي سبقته، و الذي يضم نظرية عناصر الإنتاج الجديدة و التي تفرض عنصر العمل إلى عمل ماهر و عمل غير ماهر.

- السياسات التجارية تتمثل في اتجاهين الأول يقوم على أساس تحرير التجارة و الاتجاه الثاني يتمثل في سياسة الحماية للتجارة الخارجية، في حين نجد أن التطبيق العلمي للتبادل التجاري يجمع بين سياسة للحماية و سياسة التحرير في آن واحد، و أن المصلحة الاقتصادية للدولة هي التي تحدد الاتجاه المناسب.

- توصلنا من خلال البحث أن سياسة التوجه إلى الخارج من خلال الصادرات تحظى في الوقت الحاضر بموقع بارز بين اهتمامات السياسات الاقتصادية لكافة الدول، المتقدمة منها و النامية على حد سواء، وقد أصبح تطوير قطاع الصادرات خيارا استراتيجيا للتنمية في العديد من دول العالم، و في هذا

الصدد فإنه يلاحظ أن عددا من البلدان النامية قد تحولت و منذ الستينات من سياسة إحلال الواردات (التوجه نحو الداخل) إلى سياسة تنمية الصادرات (التوجه نحو الخارج)، وذلك لأن هذه الدول فشلت في إتباع استراتيجية إحلال الواردات لأنها لم تتمكن من تطوير الصناعات التحويلية و إيصالها إلى مرحلة التصدير بسبب تميزها بمستوى إنتاجية ضعيف، وعدم القدرة على المنافسة، وهذا ما حتم عليها تبني الإستراتيجية الثانية و المتمثلة في تشجيع الصادرات و التي تستهدف توجيه الإنتاج نحو الخارج مباشرة.

■ إن هدف تنمية و تنويع الصادرات يعتمد على مجموعة من الآليات و التي تتمثل في تخفيض قيمة العملة بحيث يعتمد نجاحها على مجموعة من الشروط و إلى تتمثل في وجود مرونة في الطلب الخارجي و مرونة في الهيكل الإنتاجي، و استقرار في مستوى الأسعار المحلية، و عدم ممارسة نفس الإجراء من قبل الشركاء التجاريين، أما الآلية الثانية فتتمثل في توفير التمويل اللازم للمشاريع و النشاطات التصديرية و ذلك قبل عملية الشحن و بعدها، و تأمين الائتمان المقدم لهذه المشاريع للتحفيز على توفير المزيد من التمويل للمصدرين دون مخاطر، كما يمكن الاعتماد على مقارنة التسويق الدولي لتنمية و تنويع الصادرات، وذلك من خلال القيام ببحوث التسويق الدولية، و تقسيم السوق إلى قطاعات بغية تحضير سياسة تسويقية متلائمة مع مختلف قطاعات السوق، و إجراء غرلة للأسواق الدولية بغية اتخاذ الاستراتيجيات المناسبة للدخول إليها. ويعتبر منح الحوافز الضريبية و الجمركية، و توفير مجموعة من خدمات التصدير المتكاملة، و غيرها من الإجراءات كآليات من شأنها العمل على تنويع و تنمية الصادرات.

■ لقد نجحت بعض الدول النامية في تطبيق سياسة تنمية الصادرات، مثل اليابان و تركيا، و اللتان تعتبران تجربتين رائدتين في هذا الشأن، وذلك من خلال المعطيات التي عرضناها عن صادرات هذه الدول و التي توحى بتطور نسب تصدير المنتجات الصناعية، و تراجع نسب تصدير المنتجات الأولية، و الآليات المعتمدة في تنمية صادراتها.

هذا عن نتائج الدراسة النظرية، أما فيما يخص دراسة حالة الجزائر فقد توصلنا إلى ما يلي:

■ بالنسبة للجزائر فإن سياسة تنويع و تنمية الصادرات تأتي كنتيجة حتمية للاختلالات الهيكلية التي عانى منها الاقتصاد الجزائري، و من أهم هذه الاختلالات إعتد الاقتصاد الجزائري على مادة أولية وحيدة تتمثل في المحروقات للحصول على الموارد اللازمة، مما يعني أن نسبة كبيرة من إنتاج الجزائر يتحدد بعوامل خارجة عن سيطرتها، هذا ما يعكس على قوة الدولة في السيطرة على النشاطات الاقتصادية في الإنتاج و التوزيع و التشغيل، كما أن حجم الأضرار التي تخلفها هذه التقلبات الواسعة في حصيلة الصادرات من النفط ستكون كبيرة على الوضع الاقتصادي الداخلي و على انتظام دولاى التنمية الاقتصادية بالجزائر، وذلك لما يحتله قطاع التصدير من مكانة في الاقتصاد الوطني.

- و في إطار تنمية و تنويع الصادرات قامت السلطات الوطنية باتخاذ إجراءات في سبيل تنويع و تنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ، ومن جملة هذه الاجراءات، تخفيض قيمة العملة و تحرير التجارة الخارجية، بالإضافة إلى الاصلاحات الضريبية و الجمركية التي عرفتها الجزائر.
- حتى بعد إتباع سياسة تنمية الصادرات لم يتحقق تنويع و لا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب المرجوة و المأمولة، فلحد الآن مازالت صادرات المحروقات تغطي على الصادرات الكلية للجزائر رغم الجهود المبذولة في تنميتها و تنويعها خارج المحروقات.
- تعتمد الجزائر على الصادرات النفطية، مما جعلها عرضة للأزمات المختلفة بالنظر إلى التقلبات الحاصلة في السوق النفطي، ما دفع بالقائمين على السياسة الاقتصادية بالتفكير في وضع استراتيجية لتنمية الصادرات غير النفطية.
- تنسم الصادرات غير النفطية بالتركيز السلعي و الجغرافي نتيجة التبعية الاقتصادية لدول الاتحاد الأوروبي بصفة خاصة، ويعود ذلك لعدة أسباب تاريخية و جغرافية واقتصادية.
- يواجه قطاع التصدير غير النفطي العديد من المشاكل التي أدت بالكثير من المؤسسات الجزائرية إلى عدم إدراج التصدير ضمن أهدافها أو تفضيلها في أحيان كثيرة التوجه للاستيراد بدل التوجه للقيام بالنشاط التصديري.
- هناك مشاكل ومعوقات تقف أمام تسويق صادراتنا غير النفطية ، كضعف الأساليب التقنية والحديثة، ارتفاع تكاليف الإنتاج، وما يصاحبه من قلة ومشكل الجودة في المنتوجات المتوفرة الذي يقلل من تنافسية الصادرات المحلية بالمقارنة بالصادرات العالمية.

2.التوصيات:

- ضرورة الاهتمام برفع مستويات الجودة الإنتاجية و تحسين التعبئة و التغليف لكي يصبح المنتج الجزائري مستوفيا لمتطلبات و شروط المنافسة العالمية.
- يجب زيادة الاهتمام و التركيز على قطاع الصناعة و الزراعة من أجل الوصول إلى إيجاد قاعدة إنتاجية و العمل على إيجاد حلول للمشاكل التي يواجهها كل من القطاعين ، لأن ذلك يعتبر شرط لنمو وازدهار الصادرات بشكل خاص و الاقتصاد بشكل عام.
- انتهاج استراتيجية وطنية مثلى لتوفير مناخ استثماري ملائم و فعال في خدمة مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات.

- ضرورة الاستفادة من الدول النامية التي نجحت في مجال ترقية الصادرات وكذا رفع القدرة التنافسية للمنتوج الوطني.
- ضرورة الاهتمام بتوفير شبكة متكاملة من المعلومات المرتبطة بالتصدير، حتى يكون المصدر على دراية كافية بتطورات الأسواق العالمية و اتجاهات المنافسة بها، و بالتالي التمكن من رسم سياسة تصديرية بناء على هذه المعطيات.
- توفير آليات جذب الاستثمار الأجنبي لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب لتنشيط العمل الإنتاجي و الاستفادة من الخبرة والتكنولوجيا لزيادة الإنتاج من أجل التصدير.
- لا بد على الجزائر أن تسعى إلى الانضمام إلى أكبر التكتلات الاقتصادية الاقليمية للاستفادة أكبر من عملية الاندماج و العمل على إحياء إتحاد المغرب العربي وتنشيط منطقة التجارة العربية الحرة لزيادة المنافع و المكاسب من التبادل التجاري و بالتالي تنشيط العمل التصديري.
- الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي لما يمكن لهذه الوظيفة أن تقدمه من معلومات، و أيضا التعريف بالمنتج الجزائري في الأسواق الخارجية.

3. آفاق الدراسة:

- نظرا لارتباط الموضوع بترقية الصادرات غير النفطية فإنه مهما حاولنا إمامه فدائما تبقى هناك جوانب يشوبها النقصان، وهذا من طبيعة العمل البشري مهما كانت الجهود المبذولة، و تبعا لذلك نقترح بعض المواضيع التي يمكن أن تكون محل بحث و دراسة:
- مساهمة جودة المنتج في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر.
 - كيفية تفعيل آليات تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

قائمة المصادر و المراجع

قائمة المصادر و المراجع

أولاً: الكتب:

1. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار الفكر، 2011.
2. جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2013.
3. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2010.
4. رضوان المحمود العمر، تسويق الدولي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2007.
5. سكينه بن حمود، مدخل لعلم الاقتصاد، دار المحمدية العامة، الجزائر.
6. عظام الله الزبون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
7. علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2009-1429هـ.
8. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2007.
9. فؤاد مصطفى محمود، موسوعة التصدير العربية في تنمية و تسويق الصادرات، شركة مطابع لويس، رقم الاداع: 0170، 2010.
10. محمد صفوت قابل، نظريات و سياسات التجارة الدولية، 2010.
11. محمود حسين الوادي و كاظم جاسم الحيساوي، الاقتصاد الكلي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2007.
12. منير سالم و عبد الله سالم، التأجير التمويلي الجوانب القانونية والمحاسبية والتنظيمية، 1997م.
13. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
14. نظير رياض محمد الشحات و آخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001.
15. هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2004.
16. هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2007.

ثانيا: المذكرات:

1. ابتسام بن يحيى، محددات التدفق التجاري الدولي في ظل البيئة الدولية الجديدة للتجارة العالمية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاديات الأعمال و التجارة الدولية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2012 - 2013.
2. الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماستر، تخصص: التسيير الاستراتيجي للمنظمات، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2014 - 2015.
3. الجمعية العلمية نادي الدراسات الاقتصادية، التسويق الدولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير.
4. العاقر جمال الدين، التجانس الضريبي كآلية لتفعيل التكامل الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2008 - 2009.
5. بلقطة إبراهيم، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماجستير، تخصص: نقود ومالية، جامعة الشلف، الجزائر، 2008-2009.
6. بن عيني رحيمة، سياسة سعر الصرف في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقاوي تلمسان، الجزائر.
7. بوخطة رقاني و خمقاني نريمان، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقروض البنكية، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ليسانس في العلوم التسيير، تخصص: مالية، جامعة ورقلة، 2012 - 2013.
8. بوكونه نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2011 - 2012.
9. تسنسي سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2005 - 2006.
10. حجار مبروكة، أثر السياسة الضريبية على استراتيجية الاستثمار في المؤسسة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف-المسيلة، الجزائر، 2013 - 2014.
11. حداد بسطالي، استراتيجيات سياسة التجارة الدولية في ظل النظام الاقتصادي العالمي، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاديات الأعمال و التجارة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012-2013.

12. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة ، الجزائر، 2012 - 2013.
13. حميدية سميرة و لعماري غنية، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ليسانس، تخصص: مالية، جامعة المدية، الجزائر.
14. دوحة سلمى، أثر تقلبات سعر الصرف على الميزان التجاري وسبل علاجها، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه، تخصص: تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2014 - 2015.
15. رفيقة صياغ، أثر الدولار و الأورو على التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 2006 - 2007.
16. زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2006 - 2007.
17. زرنوح ياسمين، اشكالية التنمية المستدامة في الجزائر، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع التخطيط، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005 - 2006.
18. زوزي محمد، استراتيجية الصناعات المصنعة و الصناعة الجزائرية، مجلة البحث 08، جامعة ورقلة الجزائر، 2010.
19. زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر الفترة الممتدة بين (2005-2014)، مذكرة ضمن متطلبات شهادة الماستر، تخصص: تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2014 - 2015.
20. ساعد بوراوي، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغرب العربي، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، فرع: اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر - باتنة- ، الجزائر، 2007 - 2008.
21. سلامة نجاح، تأثير تخفيض قيمة العملة على الميزان التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، التخصص: مالية واقتصاد دولي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012 - 2013.
22. سمية قواوي، أثر تحرير التجارة العالمية للمنتجات الزراعية على القطاع الزراعي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص: مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2012 - 2013.
23. شرفاوي عائشة، واقع وآفاق التجارة الخارجية في ظل التحولات المعاصرة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، التخصص: علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001.
24. شعيب بنونة و خياط رحيمة، سياسة سعر الصرف بالجزائر نمذجة قياسية للدينار الجزائري، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، جامعة أبي بكر بلقاوي تلمسان، الجزائر.

- 25.شكال آسيا، أثر الضريبة على القرارات المالية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، التخصص: العلوم المالية و المحاسبية، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر.
26. طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة 2001.
27. طني مريم، واقع و مستقبل التجارة الخارجية للاتحاد الأوربي في ظل الأزمات المالية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2013 - 2014.
28. عاشوري نعيم، اشكالية الازدواج الضريبي و أثره على أرباح الشركات في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007 - 2008.
29. عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في اطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2012 - 2013.
30. عبد الرزاق بن هارون، استراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية واثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد و تسيير بترول، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2012-2013.
31. عبد الغفار غطاس، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر في الفترة الممتدة بين (1990 - 2006)، مذكرة ضمن متطلبات شهادة ماجستير، تخصص: فرع تجارة دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر.
32. عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة ضمن متطلبات لنيل شهادة دكتوراه، شعبة: تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر باتنة الجزائر، 2011.
33. فلة عاشور، تأثير تحرير التجارة الخارجية على العملة الوطنية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة ، الجزائر، 2013 - 2014.
34. فهمي سعيد محمد، القياس المحاسبي للضريبة العامة على المبيعات، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد تسيير المؤسسات، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، الجزائر، 2006 - 2007.
35. فيروز سلطاني ، دور السياسة التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية و الدولية ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، الجزائر، 2012 - 2013.
36. قاسمي لخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة لخضر باتنة، الجزائر، 2013 - 2014.

37. قطاف لويزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات و آثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر 2000 - 2013، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماستر، تخصص: اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة أكلي محند أولحاج البويرة، الجزائر، 2013 - 2014.
38. لخضر مداني، تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف و التكتلات الاقتصادية الإقليمية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، فرع: التحليل الاقتصادي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2014-2015.
39. ليلي بعثاش، أثر الغش في عقد الأساس على تنفيذ الاعتماد المستندي، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه، تخصص: قانون الأعمال، جامعة حاج لخضر باتنة، الجزائر، 2013 - 2014.
40. مسغوني منى، علاقة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين 1970-2001، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: دراسات اقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2004 - 2005.
41. مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: تجارة دولية، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، 2010 - 2011.
42. ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، مذكرة ضمن لنيل شهادة الماستر، تخصص: علوم اقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2013 - 2014.
43. نور الهدى بلحاج، أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013 - 2014.
44. وصاف عتيقة، آثار تحرير تجارة الخدمات على التجارة الخارجية في الدول العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2013 - 2014.

ثالثا: المجالات و المداخلات:

1. السعيد دراجي، التجربة اليابانية في دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الدروس المسقاة منها للجزائر، مداخلة للمشاركة في الملتقى الوطني حول استراتيجية التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي 18 - 19 أبريل - 2012.
2. أحمد محمد لقمان، المشروعات الصغيرة و المتوسطة كخيار للحد من البطالة و تشغيل الشباب في الدول العربية، ورقة مقدمة لمؤتمر العمل العربي الدورة 35، 2008.
3. بطاهر علي، سياسات التحرير والإصلاح الاقتصادي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، عدد 1، 2004.

4. جاسر عبدالرزاق النسور، المنشآت الصغيرة و المتوسطة و تحديات الواقع و التجارب ومعطيات الظروف الراهنة، بحث مقدم لندوة متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 - 18 أفريل 2006، الشلف، الجزائر.
5. عبد الغفار غطاس ومحمد زوز و عبد الوهاب دادني، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980 - 2011)، مجلة الباحث، عدد 15، 2015.
6. عمر محمود أبو عيدة، الدخول إلى الأسواق الخارجية: العقبات و الموانع، ورقة بحثية مقدمة الى المؤتمر الاقتصادي لجامعة القدس المفتوحة.
7. منتدى البحوث الاقتصادية، إمكانية حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تمويل الصادرات (جمهورية مصر العربية)، مركز البحوث للتنمية الدولية.

رابعاً: المواقع الإلكترونية:

1. وزارة التجارة، على الموقع:
<http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=takitsadi>، تاريخ الاطلاع: 2016/04/24.
2. وزارة التجارة، الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير، على الموقع:
<http://www.safex.dz/ar/quisommenous.html>، تاريخ الاطلاع: 2016/04/24.
3. وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، على الموقع:
<http://algex.dz/index.php/ar/%D9%85%D9%86-%D9%86%D8%AD%D9%86>
تاريخ الاطلاع: 2016/04/24.
4. موقع
<http://www.elmouwatin.dz/?%D8%AA%D9%82%D8%AF%D9%8A%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%83%D8%A7%D9%84%D8%A9>