République Algérienne Démocratique et Populaire الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

Ministère de l'enseignement Supérieur et de la recherche scientifique وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Université de 20 Aout 1955 –Skikda– جامعة 20 أوت 1955 – سكيكدة

Faculté des Sciences Economique et Commercial et Sciences de la Gestion كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

عنوان المذكرة :

تقييم المبادلات التجارية خارج قطاع المحروقات مع منطقة اليورو خلال فترة 2016-2008

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر أكاديمي تخصص : اقتصاد دولي

إعداد الطالبة :

- سعاد سباغ

تحت إشراف الأستاذ :

د.أحسن ركي

لجنة المناقشة :

اسم و لقب الأستاذ	الرتبة العلمية	الصفة	الجامعة الأصلية
د. أحسن ركي	أستاذ محاضر ب	مشرفا	جامعة 20 أوت 1955 –سكيكدة
د.بلعايش ميادة	أستاذ محاضر ب	رئيسا	جامعة 20 أوت 1955 –سكيكدة
أ.حامي محسن	أستاذ مساعد أ	ممتحنا	جامعة 20 أوت 1955 –سكيكدة

السنة الجامعية : 2017 -2018

الملخص

ملخص:

تعتبر التجارة الخارجية من بين الظواهر الاقتصادية التي عاشها العالم الاقتصادي مند القديم فقد أقيمت دراسات وأبحاث عديدة في هذا المجال من أجل تحليل وإبراز أهمية التجارة الخارجية حيث وجدت العديد من ا لنظريات المفسرة لها على يد العديد من المفكرين الاقتصاديين أمثال أدم سميث ودافيد ريكاردو، رواد المدرسة الكلاسيكية وتباينت وجهات النظر حول تفسير أسباب تحرير التجارة الخارجية .ومن نظرية إلى أخرى وصولا إلى النظريات الحديثة في التجارة الخارجية. بالإضافة إلى مفهوم السياسة التجارية وأدواتها.تسعى الجزائر إلى تحرير التجارة الخارجية ومحاولة تقديم واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ومعرفة أهم السياسات المنتهجة في ترقية الصادرات خارج المحروقات والهيئات المساعدة في دلك وتقييم المبادلات التجارية التي تقوم بها الجزائر مع منطقة اليورو خارج قطاع المحروقات والعمل على تشجيع الصادرات خارج المحروقات من أجل الحصول على مورد جديد للعملة الصعبة والتقليل من فاتورة الاستيراد والتخلي عن التبعية الاقتصادية لقطاع للمحروقات والتمكن من تحسين رصيد الميزان التجاري مع منطقة اليورو خارج المحروقات لكن رغم الجهود المبذولة لا يزال الميزان التجاري خارج المحروقات في عجز.

الكلمات المفتاحية : التجارة الخارجية، الصادرات الجزائرية خارج المحروقات. منطقة اليورو .

شكر وتقدير

بعد الثناء والحمد لله الذي وفقني لإعداد هذا العمل

أتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى الأستاذ المشرف الدكتور " ركي أحسن" على صبره في تقديم النصح والتوجيهات والإرشادات طيلة إعداد المذكرة .

كما أوجه بالشكر الجزيل إلى جميع الأساتذة الأفاضل أعضاء اللجنة على قبولهم مناقشة هذه المذكرة.

إلى كل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة سكيكدة الدين غدوا أذهاننا وأناروا عقولنا وأحسنوا إلينا بعلمهم .

كما أتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من أمد لي يد العون والمساعدة في إخراج هذه المذكرة إلى كل هؤلاء شكرا جزيلا ...

سعاد

إهداء

الحمد لله الذي لا يعجزه شيء في الأرض ، أحاط بمخلوقاته علما ومنحهم عزة وحكما وأصلي وأسلم على عبده المصطفى ورسوله ، محمد الأمين ، وعلى آله وصحبه أجمعين ، وبعد : إلى الذين صدقوا ما عاهدوا الله عليه إخوة الطريق ورفقاء المحن وبلسم الشدائد.

أهدي هدا العمل عصارة جهدي إلى القلب الذي برحمته رعاني، إلى الوجه الذي يبتسم إذا رآني ، ونبع جميل قد سقاني ، والى من سهرت لأجلي ، إلى أغلى إنسانة وهبها الله لي : أمي الحنونة

إلى من تحمل عناء الأيام عناء الأيام حتى أبلغ هذا المقام ، إلى من تعب وسقى لأجلي وعلمني معنى الكفاح ومعنى الصمود ، إلى النور الذي كان ومازال يضيء دربي ومثلي الأعلى إلى : أبي العزيز سلامي الحار لكما يا أمي ويا أبي الحبيبان وأطال الله في عمركما إلى من أحمل اسمه بشرف وافتخار إلى حصني المتين وساعدي الأول وسندي الدائم إلى : زوجي أحمد وعائلته الكريمة إلى الذين عشت معهم الحياة بحلوها ومرها إلى أحباء قلبي إخوتي محمد ، نور الدين، عبد الحكيم، عادل، عماد،فوزي، إلى أخواتي: العزيزات نادية وسامية.

ولا أنسى بالذكر زوجات أخوتي نسيمة وسكينة والبراعم الصغار كل بإسمه

إلى كل من سكنوا قلبي دون استئذان وعشت معهم أطيب وأحلى الأيام إلى صديقاتي شيماء، وريدة، نادية، إلى كل من يحمل لي في فؤاده ذرة حب.

سعاد

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	انتاج البرتغال وانجلترا من سلعتين هما النبيد والمنسوجات	12
02	تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2000-2016	36
03	التوزيع النسبي للصادرات خارج المحروقات 2000-2016	38
04	تطور التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خارج المحروقات 2000-2016	41
05	تطور رصيد الميزان التجاري خارج المحروقات من 2000-2016	43
06	التوزيع الجغرافي للصادرات الاجمالية الجزائرية خلال الفترة 2000-2016	72
07	التطور الاجمالي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات من 2000-2016	74
08	نسبة اجمالي الصادرات الجزائرية خارج المحروقات 2000-2016	75
09	أهم ا لشركاء في الصادرات مع الجزائر خارج المحروقات 2008-2016	76
10	التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية مع منطقة اليورو خلال الفترة 2008-2016	81
11	اجمالي واردات الجزائر خارج المحروقات مع منطقة اليورو خلال الفترة 2008-2016	83
12	نسبة واردات الجزائر خارج المحروقات مع منطقة اليورو 2008-2016	84
13	أهم شركاء الاستيراد مع الجزائر خارج المحروقات 2008-2016	84
14	الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات مع منطقة اليورو 2008-2016	85

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	الإنتاج والتصدير طبقا للفجوة التكنولوجية	23
02	تطور هيكل الصادرات الجزائرية 2000-2016	37
03	التوزيع النسبي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات	39
04	تطور التركيبة السلعية للواردات الجزائرية 2000-2016	43

مقدمة

مقدمة :

تلعب التجارة الخارجية دورا مهما في تفعيل معظم الاقتصاديات الدولية من جهة وصعوبة انعزال دول العالم عن بعضها البعض في مجال انتقال السلع والخدمات فيما بينها من جهة أخرى، ومن المعروف أن التجارة الخارجية في الجزائر لا تزال متواضعة نتيجة لضعف التركيبة السلعية، بالإضافة إلى وجود معوقات عديدة وقفت ولا زالت في طريق انسياب التجارة والجدير بالذكر أن صادرات الجزائر من المحروقات تمثل نسبة كبيرة من إجمالي الصادرات وعليه فان تنويع الاقتصاد الجزائري يعد هدفا استراتيجيا في سياسات التنمية الاقتصادية بالجزائر ودلك من خلال العمل على الحد من الاعتماد الشديد على قطاع المحروقات بتطوير القطاعات خارج المحروقات، واستخدام مصادر جديدة للإيرادات وبما ان جميع المبادلات التجارية الجزائرية تتم من منطقة اليورو يمكن طرح الإشكالية .

كيف يمكن تقييم المبادلات التجارية خارج قطاع المحروقات مع منطقة اليورو؟

انطلاقا من الإشكالية الرئيسية يمكن صياغة الأسئلة الفرعية :

1- هل سجلت الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مع منطقة اليورو تطورا ايجابيا خلال فترة 2008-2016؟

2- ما هو واقع النمو الاقتصادي في الجزائر ؟

3 - ما هي وضعية الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات مع منطقة اليورو ؟

للإجابة على الإشكالية والأسئلة الفرعية قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

1- لم تسجل الصادرات خارج المحروقات مع منطقة اليورو تطورا ايجابيا خلال الفترة (2008-2016)

2- سجلت الصادرات خارج المحروقات معدلات نمو ايجابية خلال (2008-2016) غير أنها غير مستقرة

3- يسجل الميزان التجاري خارج المحروقات عجزا رغم تحسن الصادرات خارج ا لمحروقات .

أهمية الدراسة :

يكتسي هدا الموضوع أهمية من خلال الضرورة الملحة في إعادة هيكلة قطاع الصادرات الوطنية لتنويع مصادر الدخل الوطني خارج المحروقات كسياسة بديلة باعتبار البترول طاقة زائلة تخضع للتقلبات الدولية وخصوصا مع التوجه الدول نحو نظام تحرير التجارة الخارجية بشكل تدريجي لمحاولة منها في الإسراع في الاندماج الاقتصاد الدولي.

أهداف الدراسة:

✓ تسعى هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على الوضعية الراهنة للاقتصاد الجزائري وأهم التحديات والعراقيل التي تواجهها الحكومة في ترقية الصادرات خارج المحروقات مع منطقة اليورو.

✓ التعرف على الاستراتيجيات الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات .

✓ تنوع الاقتصاد الجزائري يعد هدفا استراتيجيا في سياسات التنمية الاقتصادية بالجزائر وذلك من خلال جديدة للإيرادات .

حدود الدراسة :

✓ الحدود المكانية : تناولت الدراسة الاقتصاد الجزائري .

✓ الحدود الزمنية : تطرقنا من خلال هذا البحث إلى دراسة تقييم المبادلات التجارية خارج قطاع المحروقات مع منطقة اليورو وذلك خلال الفترة (2008-2016) .

منهج الدراسة :

نستخدم المنهج الوصفي في الدراسة النظرية للتجارة الخارجية وسياسات التجارة الخارجية وقطاع الصادرات واستخدام المنهج التحليلي في دراسة واقع الصادرات في الجزائر خارج المحروقات مع الاعتماد أيضا على إبراز أهم الإحصائيات التي تخص واقع الاستيراد والتصدير خارج المحروقات في الجزائر من 2008-2016 مع منطقة اليورو.

أسباب اختيار الموضوع :

✓ تعتبر هده الدراسة لب انشغال الدولة الجزائرية في الوقت الحاضر من خلال عمل الدولة على التركيز مجهوداتها وإمكانياتها بهدف ترقية التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات مع منطقة اليورو باتخاذ الإجراءات اللازمة لفك الارتباط بقطاع المحروقات ودلك لعدم الاستقرار الدائم لأسعاره في الأسواق الدولية .

الدراسات السابقة:

1- وصاف سعيدي: أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية –الحوافز والعوائق- أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر، 2004.

أبرزت الدراسة في العملية التنموية وقد تمت الإشارة الإستراتيجية التنموية قبل الصدمة النفطية عام 1986 وبينت علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي في الدول النامية خلصت الدراسة إلا أن الأساليب المتبعة في تسويق التصدير

والتي تعتمد على التصدير المباشر من بين أسباب تدني قيمة الصادرات غير نفطية في الجزائر كما أشارت الدراسة في قطاعات واعدة في مجال التصدير خارج النفط في الجزائر على رأسها قطاع زراعي وقطاع سياحي.

✓ أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي مذكرة ماجستر للباحث بن جلول خالد جامعة الجزائر وهدا من خلال إبراز أثر الصادرات على النمو الاقتصادي من خلال الإشكالية إلى أي مدى يمكن أن يتأثر النمو الاقتصادي للجزائر من جراء ترقية الصادرات خارج المحروقات ؟ حيث وصل إلى معظم الإجراء الإجراءات والتدابير المطبقة لتحسين الصادرات خارج المحروقات لم تصل إلى المستوى المرغوب فيه.

تقسيمات الدراسة :

لقد قمنا بتقسيم هذا الموضوع إلى ثلاث فصول حيث تعرضنا في الفصل الأول إلى الجوانب النظرية للتجارة الخارجية حيث حاولنا إبراز التجارة الخارجية في المبحث الأول من خلال مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها كما تعرضنا في هدا المبحث إلى توضيح أهمية التجارة الخارجية والعوامل المؤدية لقيامها والمبحث الثاني خصصناه لدراسة أهم النظريات المفسرة للتجارة الخارجية من خلال النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية والنظرية النيوكلاسيكية بالإضافة إلى النظرية الحديثة للتجارة الخارجية ، أما في المبحث الثالث فقمنا بدراسة السياسة التجارية من حيث المفهوم والأنواع والأدوات المستخدمة في السياسة التجارية .

الفصل الثاني : تضمن واقع التجارة الخارجية الجزائرية خارج قطاع المحروقات حيث تطرقنا فيه إلى تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات والواردات الجزائرية خارج قطاع المحروقات بالإضافة إلى تطور الميزان التجاري الجزائري.

الفصل الثالث: تم التطرق فيه إلى دراسة ا لمبادلات التجارية مع منطقة اليورو خارج المحروقات حيث قمنا بتوضيح التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات مع منطقة اليورو بالإضافة إلى التحديات والعراقيل التي تواجهها الصادرات خارج المحروقات مع منطقة اليورو . وكذلك دراسة ا لتوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية مع منطقة اليورو وتحليل الميزان التجاري الجزائري خارج قطاع المحروقات مع منطقة اليورو.

الفصل الأول :

الإطار النظري للتجارة الخارجية

تمهيد الفصل:

لقد أصبح من الصعب على أي دولة سواء كانت نامية أو متقدمة أن تنعزل بنفسها على ا لعالم الخارجي والسبب في دلك يعود إلى احتياجات الدولة من المواد الضرورية للإنتاج و التي لا تتوفر عليها لوجود فائض على مستوى نشاطها الاقتصادي مما يحتم عليها ضرورة اللجوء إلى التبادل التجاري بينها وبين دولة أخرى ، والدي يربط الدول ببعضها البعض وبالتالي نشوء نوع من التكامل والتقارب الاقتصادي فيما بينها ومن أجل دلك قمنا بتقسيم هدا المبحث إلى ثلاث مطالب حيث أن المطلب الأول خصصناه لدراسة ماهية التجارة الخارجية ، والمطلب الثاني خصصناه لدراسة أهمية التجارة الخارجية والمطلب الثالث يتضمن العوامل المؤدية لقيام التجارة الخارجية .

المبحث الأول : ماهية التجارة الخارجية

إن التجارة الخارجية تعد من أهم العوامل التي تساهم في خلق الثروة ورفاهة ا لشعوب وهي قائمة بالأساس على مبدأ تبادل المنافع وتلبية الحاجات الأساسية للأفراد وسنحاول من خلال تقسيم هدا المبحث إلى ثلاث مطالب تطرقنا إلى مفهوم ا لتجارة الخارجية وأسباب قيامها وإبراز أهمية التجارة ا لخارجية .

المطلب الأول :مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

أولا: تعريف ا لتجارة الخارجية :

لا يوجد مفهوم محدد للتجارة الخارجية فقد تعدت الآراء حول مفهومها لدلك فقد اجتهد العديد من الكتاب في وضع تعريف للتجارة الخارجية والتي يمكن أن نوضحها فيما يلي :

- **التجارة الخارجية:** هي وسيلة تسمح لدولة ما بتصريف الفائض من منتجاتها لدولة أو مجموعة دول أخرى ، وفي نفس الوقت الحصول على المنتجات والخدمات التي تحتاج إليها والتي لا تستطيع إنتاجها محليا أو تحقيق الاكتفاء الذاتي في إنتاجها من دولة أو مجموعة دول أخرى ،وهذه الأخيرة تصرف بدورها الفائض من منتجاتها وخدماتها[1].
- تعريف التجارة الخارجية بأنها " أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العا لم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة ".

[1]- رشيد شيلالي تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية ،مذكرة ماجستر في علوم التجارة ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر 2010-2011، ص48

- يقصد بالتجارة الخارجية " حركات الأموال السلع والخدمات بين الدول المختلفة بحيث تشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال"[1]

- من خلال التعريفين السابقين يمكن تعريف التجارة الخارجية كما يلي :

تعريف التجارة الخارجية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية التي وتمثل عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل[2]

ثانيا : أسباب قيام التجارة الخارجية :

يمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي :

1- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.

2- عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية بأن تقوم بنتاج السلع والخدمات التي وتحتاجها محليا بسبب عدم توفر الظروف الطبيعية والجغرافية لإنتاج هذه السلعة محليا

3- اختلاف تكاليف الإنتاج : يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها والدات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير وهدا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بدولة ثانية .

[1]- محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، مصر ، 2009، ص1

[2]- حسام داود ، أيمن أبو خطير ، اقتصاديات التجارة ا لخارجية ، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2002، ص14

4- اختلاف ظروف الإنتاج : فبعض المناطق ذات الإنتاج الموسمي للسلع لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي .

5- اختلاف الميول والأذواق : فالمواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل وتزداد أهمية هدا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة[1].

6- وجود فائض في الإنتاج .

7- الحصول على أرباح.

المطلب الثاني : أهمية التجارة الخارجية :

للتجارة ا لخارجية أهمية بالغة حيث أن أهم مميزاتها أنها تمكن الدولة من أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى، فلو أن كل دولة أغلقت حدودها واعتمدت على ما توجد به أراضيها لما حققت إشباع لحاجياتها في كل المجالات لأنها لا تستطيع إنتاج كل ما تحتاج إليه ولو أن الإنسان في عصرنا الحديث حاول تجاوز كل العقبات فتراه يستعين بالمطاط الصناعي على المطاط الطبيعي مثلا ولا تقتصر التجارة الدولية على هذا فحسب بل نجد أن دولة ما كانجلترا على سبيل المثال تستورد السلع الدقيقة من سويسرا بالرغم أنها قادرة على إنتاجها محليا لان تكلفتها عند صناعتها أكبر مقارنة باستيرادها وما يمكن قوله هو أنه بفضل التجارة ا لخارجية يصبح أي مورد لأي دولة نفع كبير اذ أحسنت استغلاله لاكتفائها الذاتي وبفضل التجارة تصدره إلى باقي دول العالم.

[1]- رائد فاضل جويل، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية ، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية ، ا لمجلد 5 ، العدد 15 جوان 2013، ص ص123-124

وتعد أيضا التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع سواء متقدما أو ناميا وهي تقوم بربط الدول مع بعضها البعض وعن طريق توسيع القدرة التسويقية وتساعد على رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار ة تخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام .

- تعتبر التجارة ا لخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من أثار على الميزان التجاري كما أنها لها علاقة وثيقة بالتنمية الاقتصادية يمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من الفقر وخاصة عند تشجيع الصادرات فينتج[1] عند دلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية[2] .
- ميزة ا لتجارة الدولية هو أنها تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا.
- تعتبر مؤشر إلى قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخول فيها، وكذلك قدرتها على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية[3].
- تمكن التجارة الدولية كل دولة من أن تستغل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر ممكن من الكفاءة بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج كلي ممكن.

[1]- حمشة عبد الحميد ، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر مذكرة ماجستر جامعة محمد خيضر بسكرة سنة 2012-2013، ص ص 10-11.
[2]- حمشة عبد الحميد مرجع نفسه ص 11.
[3]- رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية ، دار المسيرة للتوزيع، عمان 2000، ص 16.

- ميزة ا لتجارة الدولية هو أنها تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا[1].
- التجارة الخارجية تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول ،وتربطها مع بعضها البعض.
- تعد مؤشرا هاما على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية وذلك للارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من أثر على الميزان ا لتجاري[2].
- هناك علاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية[3]

المطلب الثالث: العوامل المؤدية لقيام التجارة الخارجية

حسب نظرية أدم سميث إذا تخصص الفرد في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع مهارته وتزداد الإنتاجية حتى يصل إلى أعلى مستوى من الرفاهية الاقتصادية وما يقال على الفرد يمكن تطبيقه على الدولة ، ولكن هدا التخصص في إنتاج سلعة معينة من طرف الدولة يعود إلى مجموعة من العوامل منها:

1- الظروف الطبيعية :

تساهم الظروف الطبيعية السائدة في دول ما إسهاما كبير في قيام هده الأخيرة بالنتاج نوع من السلع أو بعض المواد الولية والتخصص في إنتاجه لدرجة تحقيق الفائض من أجل التصدير فبعض الدول تزخر بمواد خام أو تربة ملائمة تجعلها تخصص في مناه ما[1].

[1]- موسى سعيد مطرو،وأخروزن التجارة الخارجية ،عمان دار الصفاء للنشروالتوزيع 2001، ص ص 13-16
[2]- حمشة عبد الحميد مرجع نفسه ص12

2- التفاوت في عرض العمل ورأس المال :

إن ا لتخصص في إنتاج سلعة معينة لا يتركز على الموارد الطبيعية فحسب بل يجب، توفر طاقة من اليد العاملة ورأس المال في هذه الدولة، فبعض الدول تتوفر على طاقة هائلة من اليد العاملة كالدول المزدحمة بالسكان ولكنها تفتقر إلى رأس المال اللازم للصناعة فتتجه إلى إنتاج الصناعات الخفيفة وهي لا تتطلب مهارات فنية عالية ولا رؤوس أموال ضخمة مقارنة بالصناعات الثقيلة وعلى العكس فقد يقل عرض العمل في بعض الدول عند الحد الأدنى في حين يزيد رؤوس الأموال مثل بعض الدول الصناعية الكبرى وعليه فهده الدول تتجه إلى الصناعات الثقيلة .

3- تكاليف النقل:

تعد تكاليف النقل للسلع والنتوجات من مكان إنتاجها الى أسواق بيعها من أهم التكاليف التي تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم ارتفاع الثمن، وعلى دلك فان الدول تعمل على إقامة بعض صناعاتها قرب السواحل والموانئ على قدر الإمكان حتى تتمكن من توسيع نطاق تسويقها وتصريفها لمنتوجاتها ، فالمنتجون يتجهون إلى التخصص في السلع التي يسهل توسيع نطاق تصريفها وتسويقها ونقلها لمسافات طويلة ، ومن جهة أخرى فان بعض الموارد الأولية التي تستخدم في الصناعة تكلفتها كبيرة أثناء نقلها للمصنع كالفحم في صناعة الحديد والصلب . في هده الحالة يكون من مصلحة الدولة إنشاء المصانع التي تستهلك كميات كبيرة من هده الموارد بالقرب من أماكن استخراجها كالمناجم وهدا من أجل الاقتصاد في تكاليف النقل .

[1]- بهلول مقران ، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005 مدكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستر في العلوم الاقتصادية فرع اقتصاد كمي 1010-2011، جامعة الجزائر 03 كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير الصفحة 06.

4- توافر التكنولوجيا :

إضافة إلى كل ما سبق ذكره من ا لعوامل المساعدة على قيام التجارة الخارجية فإنه لا يمكن أن تستغني عن هدا العنصر وهو أن الدولة إدا توفرت لها إمكانيات في استخدام تكنولوجيا جديدة عن طريق الاختراع والابتكار فإنها تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية لم تشهدها في الأسواق ولم يسبق إنتاجها من طرف دولة أخرى، فتكون هده السلع على جانب التعقيد الإنتاجي ولكن لقلة عرضها فانه يتم الإقبال على اقتنائها . لكن توفر أي دولة على هذه العوامل ومعظمها لا يعني بالضرورة بقائها في الصدارة من حيث التخصص في إنتاج السلع أو تصديرها ، لكن رغم نقص بعض العوامل فالتخطيط المحكم والتنظيم الشامل والثقافة العلمية للشعوب يمكن أن تصبح دولة من الدول الرائدة في أي ميدان .

المبحث الثاني : نظريات التجارة الخارجية:

تلعب التجارة الخارجية دورا مهما في دعم الاقتصاديات الوطنية المختلفة سواء في الدول المتقدمة أو النامية باعتبارها الوسيلة الأساسية في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول، ونتيجة التطور الذي عرفته التجارة الخارجية أدى إلى ظهور أساليب تحليلية مختلفة ومتدرجة، تمثلت في النظريات التجارية التي اهتمت بدراسة الأسس التي تقوم عليها التجارة الخارجية وتفسير سبب قيامها ،حيث تدرس المكاسب المحققة من قيام التجارة الدولية وكيفية توزيعها على الدول أطراف التبادل التجاري ، ونظرا لهدا سنتطرق من خلال هدا المبحث إلى عرض النظريات المفسرة للتجارة الخارجية بالإضافة إلى النظرية الحديثة في التجارة الخارجية وسنقوم بإبراز دلك في ما يلي :

المطلب الأول : النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية:

تعتبر النظرية الكلاسيكية كرد فعل للمذهب التجاري والدي كان ينادي بضرورة أن تفرض الدولة القيود على التجارة الخارجية بغية الحصول على أكبر كمية من المعدن النفيس (الذهب ، الفضة) اتجاه هدا المناخ الفكري ظهرت النظرية الكلاسيكية في أواخر الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر والتي ترى أنقوة،الدولة تقاس أيضا بما لديها من ثروة حقيقية أن حرية التجارة الخارجية هي السبيل لزيادة ثروة البلاد وبالتالي قوتها.

وتسعى النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية لتوضيح السب الأساسي لقيام التجارة الخارجية ومن خلال هذا المطلب سوف نركز على عرض النظريات الكلاسيكية التي توضح سبب قيام التجارة الخارجية وسوف نبدأ بنظرية النفقات أو المزايا المطلقة لأدم سميث كما يلي[1] :

[1]- عبد الحميد حمشة، مرجع سبق دكره، ص ص 12-13

أولا– نظرية النفقات أو المزايا المطلقة لأدم سميث:

ترجع نظرية المزايا المطلقة السبب الرئيسي لقيام التجارة بين الدول المختلفة الاختلاف المزايا المطلقة بين الدول في إنتاج السلع المختلفة، وذلك بناءا على عدة افتراضات أساسية أهمها:

- المنافسة الكاملة .
- التوظيف الكامل.
- الحركية التامة لعناصر الإنتاج على المستوى الداخلي .
- تماثل الأذواق[1].

يرى" أدم سميث" أن التجارة بين دولتين تتم على أساس الاختلاف في التكاليف المطلقة أو المزايا المطلقة، حيث تقوم الدولة بالتخصص في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها بتكلفة اقل وتبادلها بسلعة أخرى كلفتها اقل في الدول الأخرى هذا يؤدي إلى التخصص وتقسيم العمل الدولي، ومن ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة فعالة وزيادة الإنتاج واتساع نطاق السوق المحلية من سوق ضيقة إلى سوق دولية واسعة في ظل تجارة خارجية حرة[2].

- ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نجد أنها :
- لم تفسر في حالة ما إذا كان لدولة ما ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين والدولة الأخرى ليس لها أي ميزة مطلقة في احدهما ، فهل ستظل التجارة الدولية ممكنة بين الدولتين؟ وهل ستحقق مكاسب متبادلة للدولتين من قيام التجارة الدولية ؟ فهي لم توضح ذلك ولم تفسره[3].

---

[1]- محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره ص27.
[2]- علي عبد الفتاح أبي شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات ، دار المسيرة للنشر ، الطبعة الثانية ،عمان 2010، ص34.
[3]- عبد الرحمان يسري أحمد وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للنشر، الطبعة الأولى 2009- ص ص 27-28

ثانيا : نظرية النفقات أو المزايا النسبية لدافيد ريكاردو:

يعود أصل هذه النظرية إلى الاقتصادي " دافيد ريكاردو" والذي نشر كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي وقدم فيه قانون النفقات النسبية ، والذي يعد من أهم القوانين الاقتصادية حتى في عصرنا الحاضر ويطلق على نظرية النفقات النسبية أيضا نظرية المنافع المقارنة أو المزايا النسبية، حيث أكملها من بعده جون ستيوارت ميل وآخرون من المدرسة البريطانية وغيرها .

وبالرغم مما يقارب قرنين عليها إلا أنها تعتبر من الركائز الأساسية عند البحث عن أسباب قيام التجارة الدولية، وطبقا لهده النظرية وفي ظل التجارة الحرة ، فان كل دولة تختص في إنتاج السلعة التي تنتجها بنفقات نسبية اقل من الدول الأخرى، وتقوم بتصديرها لكي تستورد السلع التي تتمتع دول أخرى في الخارج بإنتاجها بنفقات نسبية اقليتم التبادل التجاري بين دولتين إذا اختلفت التكاليف النسبية الأكثر عمومية وشمولية ويستند قانون النفقات على مجموعة من الافتراضات التالية:

1- وجود دولتين وسلعتين في التبادل التجاري.

2- تجارة حرة مع وجود المنافسة التامة في الأسواق حيث لا يوجد مستهلك ما أو منتج ما يستطيع التأثير على الأسواق و الأسعار السائدة فيها، ومن ثم فان ا لجميع متلقون للأسعار و يستطيع الجميع الحصول على معلومات عن السوق وكذلك الدخول الحر والخروج من الصناعة لمن يشاء وان تتساوى جميع أسعار السلع مع التكلفة الحدية لإنتاجها.

3- حرية تنقل عناصر الإنتاج داخل الدولة ، وعدم قدرتها على التنقل بين الدول .

4- ثبات التكنولوجيا وانعدام التغيرات، والتطورات التكنولوجية داخل كل دولة من الدولتين ولكن المستوى التكنولوجي يختلف من دولة إلى أخرى.

5- تجانس العمل والأذواق في الدول المختلفة التي يجري بينهما التبادل التجاري.

6- التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج.

ولتوضيح نظريته أورد دافيد ريكاردو ومثالا يوضح فيه إنتاج البرتغال و انجلترا من سلعتين هما النبيذ والمنسوجات حسب ما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (01) انتاج البرتغال وانجلترا من سلعتين هما النبيذ والمنسوجات

الدولة	النبيذ	المنسوجات
البرتغال	80	90
انجلترا	120	100

المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرارة،ن الاقتصاد الدولي مرجع سبق ذكره ص38

من خلال الجدول نستنتج أن البرتغال لها ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين على انجلترا لان تكلفة إنتاج كل وحدة النبيذ ووحدة المنسوجات مقاسه بوحدات العمل هي اقل في البرتغال منها في انجلترا لكلا السلعتين ، وعليه فان العمل في البرتغال أكثر كفاءة منه في انجلترا ولكن من الممكن أن تحقق البرتغال مكاسب أكثر إذا تخصصت في إنتاج سلعة النبيذ وقامت بتصديرها لانجلترا لأنها تتمتع بتفوق نسبي أكبر في إنتاج وحدة النبيذ مقارنة بالمنتوجات[1]

ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نذكر:

- هي أن ريكاردو لم يوضح النسبة التي يتم على أساسها التبادل الدولي ، فعلى أي أساس يوزع الربح بين الدولتين[2]
- إهمال مشاركة عناصر الإنتاج الأخرى غير العمل في تكلفة السلعة أن ننفقه.

[1]- علي عبد الفتاح أبو شرارة، مرجع سبق ذكره، ص 38 ص39.
[2]- محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي (دراسة نظرية وتطبيق) ، الطبعة الأولى سنة 2000،مصر ، ، ص1

- تفترض النظرية انعدام نفقات النقل والتعرفة الجمركية علما أن نفقات النقل والتعرفة الجمركية علما أن النفقات تحسب ضمن تكلفة إنتاج السلعة.
- تفترض النظرية أن جميع الموارد الاقتصادية مستغلة، إلا أن هذا الفرض غير واقعي لان الاقتصادي " كينز" اثبت أن التوازن في اقتصاد بلد ما يمكن أن يحدث دون مستوى التوظيف الكامل .
- تفترض النظرية أن نفقة الإنتاج للوحدة الواحدة تبقى ثابتة بغض النظر عن الزيادة أو النقصان في حجم الإنتاج ومن ثم يكون التخصص كاملا ، وهذا مخالف لما يجري في المشاريع الإنتاجية التي تخضع أيضا إلى قانون تزايد النفقات ، وقبل هذا الحديث تخضع أيضا إلى قانون تناقص النفقات ومنه فالتكاليف يمكن أن تكون متغيرة وليست ثابتة .
- أما فيما يخص افتراض النظرية حرية التجارة الخارجية فهذا أمر مغاير للواقع، لان معظم الدول تفرض بعض القيود على حركة الصادرات والواردات مما يقيد حرية التجارة .
- تعتمد النظرية على فروض ساكنة تؤدي إلى تحليلات ساكنة وتوازنات ساكنة لا تمت للواقع بصلة وتفترض النظرية أن أذواق المستهلكين متشابهة في الدول المختلفة وهذا غير صحيح لان الأذواق تخضع لتأثير عدة عوامل[1]
- ركزت على جانب العرض وأهملت جانب الطلب في النشاط التجاري الدولي[2]

ثالثا : نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل :

بناءا على الانتقادات التي سادت نظرية النفقات النسبية لي ريكاردو، قام جون ستيوارت ميل بتوجيه اهتماماته لبيان القوى التي تحكم معدل التبادل الدولي وقد انتهت إلى نتائج مهمة .

فلقد أوضح جون ستيوارت ميل أن نفقة إنتاج السلعة لا تعتبر أساس لتحديد القيمة الدولية للسلعة إنما هي تتحدد عند ذلك المستوى الذي يحقق التعادل بين طلب كل من البلدين على سلعة الأخر[1].

[1]- علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره ، ص ص 42-44
[2]- علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره ، ص 45.

وقبل توضيح ما سبق تجدر الإشارة إلى أن جون ستيوارت ميل يوضح نفس الفرض المفسرة ويعتمد على نفس الافتراضات الأساسية لنظرية ا لمزايا النسبية التي أوضحها من قبل ريكاردو مع إدخال تعديل لبعض الافتراضات التحليلية التي اعتمد عليها تحليل ريكاردو لذا فان مساهمة جون ستيوارت ميل تعتمد على الافتراضات التحليلية التالية :

- وجود سلعتين ودولتين فقط.
- ثبات مستوى التقدم التكنولوجي.
- قيمة السلعة تتحدد بتكلفة إنتاجها من كل عوامل الإنتاج(العمل ورأس المال والأرض) وليس عنصر العمل فقط.
- أن التبادل الدولي يتم على أساس مبادلة كمية بكمية في مبدأ التخصص وتقسيم العمل[2].

وحسب جون ستيوارت ميل وكما سبق ذكره أن نسبة التبادل التي تسود السوق العالمية تتوقف على الطلب المتبادل لكل من البلدين .

ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نجد أنها:

- بعدت عن الواقع حين افترضت تكافؤ أطراف متكافئة فمن المحتمل إلا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل الدولي حيث في واسع الدول الكبرى أن تملي شروطها ، كما أن الفكرة المتعلقة التي مفادها أن التبادل ا لدولي غير متكافئ بين الدول سيأتي بالنفع على الدول الصغيرة بسبب إشباع السوق الناتج عن ضيق سوقه الداخلي، أما الحالة المعاكسة فإنها صالحة بالنسبة للبلدان ذات طلب داخلي واسع وهدا التمييز غير صالح لكون أن إشباعه من المفروض أن يؤدي إلى عدم وجود دول غير متطورة[3]

---

[1]- محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي كلية التجارة ،كلية التجارة الإسكندرية الطبعة الأولى 2000 ص24

[2]- محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص ص 41-42

[3]- مجدي محمود شهاب ، سوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية منشورات الجلي الحقوقية، لبنان الطبعة الاولى ، 2000 ص58

المطلب الثاني : النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية:

إن النظرية التقليدية في التجارة الدولية تحدد لنا متى تقوم هذه التجارة ولكنها لا تفسر لماذا تقوم هذه التجارة ، حيث ساهم النيوكلاسيك في تطور نظريات التجارة الخارجية من خلال إبراز دور الطلب في تفسير قيام التجارة الخارجية بالإضافة إلى جانب العرض ، وأوضحت أن التبادل الدولي يقوم عندما تختلف النفقات النسبية بين هذه البلاد ، زمن خلال هذا المطلب سوف نتحدث عن نظرية نفقة الاختيار

(تكلفة الفرصة البديلة)ثم نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج(هكشر- وأولين) كما يلي :

ارتكز تحليل " هابلر " على تغيير قياس النفقة النسبية على أساس أن تكلفة السلعة تقاس بتكلفة الفرصة البديلة، حيث تتمتع الدولة بميزة نسبية في إنتاج السلعة التي تنتجها بتكلفة فرصة بديلة أقل.

وطبقا لتحليل تكلفة الفرصة البديلة فان تكلفة السلعة يتم قياسها عن طريق عدد الوحدات التي يتم التضحية بها من سلعة ما في مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأخرى[1]

أولا: نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج(هكشر– أولين) :

يعتبر كل من " هكشر و أولين" من رواد نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج.

وتعود فكرة الاختلاف في الميزة النسبية لعوامل الإنتاج إلى " هكشر" حيث يرى أن ندرة عوامل الإنتاج شرط ضروري لاختلاف التكاليف النسبية، بما يؤدي إلى ظهور التبادل الدولي ، وان الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج تكون نفسها في الدولتين، ويقوم أولين بتطوير أفكار" هكشر" بتأكيد دور الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج وتعتبر مساهمة كل منهما صياغة لما يسمى بنظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج ومن بين فروض نظرية نسب عوامل الإنتاج[2] نذكر ما يلي :

[1]- إيمان عطية ناصف ، الاقتصاد الدولي ، قسم الاقتصاد للنشر ، مصر، بدون طبعة ، 2005، ص45.
[2]- جدر الدين حواليلي، النمو والتجارة الخارجية في الدول الخارجية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه جامعة الجزائر، فرع اقتصاد قياس، 2005-2006، ص43

- وجود دولتين وسلعتين وعاملين من عوامل الإنتاج(العمل ورأس المال).
- استخدام نفس التكنولوجيا في كلا البلدين وعليه وظائف الإنتاج واحدة في كلا البلدين.
- التخصص غير التام في كل من البلدين.
- تشابه الأذواق والتفصيلات بين البلدين.
- سلعة (س) كثيفة العمل وسلعة (ص) كثيفة رأس المال في كل من الدولتين (اختلاف كثافة عوامل الإنتاج في السلعة المختلفة[1].
- وجود المنافسة التامة في أسواق السلعتين وعناصر الإنتاج في كل من البلدين.
- القدرة التامة على حركة عناصر الإنتاج داخل البلد وعدم قدرتها على التحرك والانتقال دوليا.
- لا توجد تكاليف نقل وتعريفات جمركية وأي عوائق أخرى تقف في طريق تدفق التجارة[2].

تفسر نظرية نسب عوامل الإنتاج سبب استيراد أو تصدير سلعة معينة من طرف بلد ما باستخدام الندرة أو الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج (الأرض ، العمل، رأس المال)المستعملة في إنتاج السلعة المستعملة في التبادل أي أن كل بلد يقوم بالتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تحتاج بدرجة كبيرة لعنصر الإنتاج المتوفر لديها نسبيا وبالتالي يكون سعرها ارخص نسبيا ، وتستورد السلع التي تحتاج في إنتاجها إلى عامل الإنتاج النادر نسبيا والذي يتميز بارتفاع سعره النسبي وبالتالي البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في عامل العمل يقوم بتصدير السلعة كثيفة العمل واستيراد السلعة كثيفة رأس المال ، وعليه يقوم بالتخصص جزئيا في إنتاج وتصدير تلك السلعة ، أما البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في عامل رأس المال يقوم بتصدير السلعة كثيفة رأس المال واستيراد السلعة كثيفة العمل ويتم التخصص الجزئي بالنسبة لهذا الأخير في السلعة كثيفة رأس المال و تصديرها.

ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نذكر :

[1]- علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره ، ص 110- ص113.
[2]- مصطفى احمد فريد، الاقتصاد الدولي ، مؤسسة شباب الجامعة ، بدون طبعة ، مصر ص55

- تبادل وإنتاج السلع والخدمات يتم في ظل شروط المنافسة الكاملة وهذا ما يؤدي بهذه النظرية إلى عدم الأخذ بعين الاعتبار إنتاج وتبادل السلع والخدمات في ظل الأسواق الاحتكارية[1].
- لا تعطي النظرية للظروف التاريخية أي أهمية في اكتساب الميزة النسبية في حين أن ذلك قد يتحقق في بعض الحالات.
- يسيطر على النظرية طابع السكون والأصل في الواقع هو التطور الذي يتم بشكل ديناميكي[2].
- ترتكز على الاختلاف الكمي في عناصر الإنتاج (وفرتها أو ندرتها)مهملة الاختلاف النوعي في هذه العناصر(أنواع الأرض المختلفة) .
- صعوبة تحديد كثافة عناصر الإنتاج في السلع المختلفة الداخلة في التجارة الدولية في حالة وجود أكثر من عاملين من عوامل الإنتاج .
- لا تفرق بين الدول المتقدمة والدول النامية إذ أنها تفرض أن الهيكل الاقتصادي واحد في كل الدول من حيث مرونته وقدرته على التكيف والواقع يشير خلاف ذلك[3].

ثانيا: النظرية في التطبيق لغز ليونتيف(اختبارات نظرية هكشر– أولين لنسب عوامل الإنتاج) :

تم إجراء بعض الاختبارات لنظرية نسب عوامل الإنتاج لإثبات صحتها ومن بينها الاختبار الذي قام به " ليونتيف" على هذه النظرية حيث استخدم المدخلات والمخرجات مصفوفة الصناعة باتجاه واحد التي طورها للولايات المتحدة الأمريكية وحسب كميات رأس المال والعمل اللازمة لإنتاج سلعة بقصد التصدير بقيمة مليون دولار وهي متناسبة مع حصتها في الصادرات الإجمالية[4].

[1]- صدر الدين صواليلي ، مرجع سبق ذكره ص ص 46 47.
[2]- عادل احمد حشيش، مجدي محمود شهاب ، أساسيات الاقتصاد الدولي منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ص ص 113،114.
[3]- محمود يونس، اقتصاديات دولية الدار الجامعية للنشر، مصر ،بدون طبعة ،2007، ص 72.
[4]- سامي عفيف خاتم ، التجارة الخارجية بين التنظيم ، الدار المصرية اللبنانية ، طبعة أولى الأردن ، 2010.

وبالمثل حسب " ليونثيف" كمية رأس المال والعمل المستخدم في إنتاج سلعة منافسة للمستوردات (لتحل محل السلع المستوردة)بقيمة مليون دولار، بما انه كان يقيس رأس المال ، والعمل المستخدم في الولايات المتحدة الأمريكية فقد استثنى القصدير وبقية المنتجات التي لا تنتج في الولايات المتحدة الأمريكية ، بعد هذه الحسابات انتهى " ليونثيف" بأربعة أرقام تتطلب إدخال رأس المال والعمل في إنتاج معدة للتصدير بقيمة مليون دولار ، وكان يعتقد أن الولايات المتحدة الأمريكية غنية وأكثر وفرة في رأس المال بالنسبة للعمل،إلا أن النتائج التي توصل إليها كانت مدهشة له لأنها أظهرت النقيض وبينت أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من السلع كانت كثيفة العمل أكثر من السلع المنافسة للمستوردات وكانت هذه النتائج تخالف أطروحة " هكشر –أولين" لنسب عوامل الإنتاج وأصبحت تسمى : لغز ليونثيف"[1]

[1]- خالد محمد السواعي ، التجارة الدولية (النظرية وتطبيقاتها) ، عالم الكتب الحديث للنشر الطبعة الاولى ، الأردن، 2002، ص ص : 202-203

المطلب الثالث : النظريات الحديثة في التجارة الخارجية:

للتطرق من خلال هذا المطلب إلى الاتجاهات الحديثة في نظرية التجارة ا لخارجية والتي جاءت قصد محاولة حل " لغز ليونتيف" و التي تشمل اتجاهين: الاتجاه الأول الذي يسعى إلى هدم نموذج " هكشر- أولين" ومعه كافة النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية ، أما الاتجاه الثاني فيتعلق بمجموعة الدراسات والنظريات التي تسعى إلى حل " لغز ليونتيف" من خلال تطوير نموذج " هكشر- اولين" لقد عرفت النظرية البحثة في التجارة الخارجية تطورا هاما ابتداء من عقد الستينات من هدا القرن قصد محاولة حل " لغز ليونتيف" الذي فجر التناقض بين منطق تحليل نظرية نسب عوامل الإنتاج المبسط في أيطار تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية من جهة ، وبين حقائق الواقع الاقتصادي الذي عرفه العا لم مند الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا من جهة أخرى[1].

- وقد تمت هذه المحاولات من خلال الوقوف عند طبيعة الاتجاهات الحديثة ومن إعادة صياغة نموذج " هكشر- أولين" وتشمل اتجاهين كما يلي:

أولا:الاتجاه الأول:

يسعى إلى هدم نموذج " هكشر- أولين" ومعه كافة النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية التي حاولت تفسير قيام التجارة الخارجية انطلاقا من جانب العرض و اتخذ من التشكيكفي سلامة الفروض الأساسية التي يقوم عليها الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية ومناهجها، ويشمل هذا الاتجاه المناهج الثلاث الرئيسية التالية: الدراسة التطبيقية التي قام بها الاقتصادي وأثبت فيها قابلية دوال الإنتاج للانعكاس أي أنه أثبت أن دالة الإنتاج كثيفة العمل يمكن أن تصبح عند مستوى معين من الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج دالةكثيفة رأس المال، والتي بموجبها يتغير هيكل الصادرات من السلع كثيفة العمل إلى السلع كثيفة رأس المال وبالتالي يتغير هيكل الواردات بالتبعية إلى سلع كثيفة العمل، وفي هذه الحالة يكون قد تم حل لغز ليونتيف من خلال هدم فرضية عدم انعكاس دوال الإنتاج الأساسية التي يعتمد عليها نموذج "هكشر. أولين". – النسب عوامل الإنتاج –

[1]- عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطوير التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر 2003-2003 ص 45.

الدراسات التطبيقية التي تمت حول هيكل الحماية التجارية في أي اقتصاد وطني لإظهار مدى التحيز للصناعات الوطنية الأمر الذي جعل هيكل الصادرات الأمريكية كثيفة العمل، في حين أن هيكل وارداتها كثيفة رأس المال وبالتالي هدم أحد الفرضيات الأساسية (حرية التجارة الخارجية) للنظريات البحتة في التجارة الخارجية[1].

ثانيا : الاتجاه الثاني:

يتعلق بمجموعة الدراسات والنظريات التي تسعى إلى حل " لغز ليونتيف" من خلال تطوير نموذج "هيكشر أولين" والنظريات الكلاسيكية التي حفر ظواهر التجارة الخارجية من جانب العرض وتتفق مع هذا النموذج في تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية من جانب العرض وتتفق مع هذا النموذج في تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية من خلال اعتبار أن العرض متغير اقتصادي مستقل وأن الطلب متغير اقتصادي تابع، غير أن نقطة الخلاف بينهما تتمثل في بساطة التحليل الذي قدمه "هيكشر- أولين " وتتمثل هذه المناهج والنظريات الجديدة في تطوير نموذج "هيكشر أولين" من خلال إسقاط العديد من الفروض الغير واقعية التي يعتمد عليها هذا النموذج والأخذ بفروض أكثر انسجاما مع حقائق الواقع الاقتصادي العالمي الراهن، من خلال إنجازات الثورة الصناعية الثانية، الثورة التكنولوجية في التجارة الخارجية التي تتكون من مجموعة من النظريات ويتعلق الأمر بنظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة وبنظرية اقتصاديات الحجم باعتبارها إعادة النظر في صياغة نموذج "هيكشر أولين" ثم النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية[2] وذلك كما يلي:

1- إعادة النظر في صياغة نموذج "هكشر أولين"

ويتضمن نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة ونموذج اقتصاديات الحجم وسنبرز ذلك كما يلي:

1-1-نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة:

تعتمد هذه النظرية في تحليلها للتجارة الدولية على مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعامل العمل البشري، والاختلافات بين الصناعات في احتياجاتها لهذا العامل وتتمثل الفرضية الأساسية لهذه النظرية في تباين هذا العامل وبالتالي فهي تفرق بين العامل ذو مهارة والذي يعتبر نوعا من الاستثمارات المتنوعة في ميدان التعليم والتدريب والتي يجب إضافتها إلى عامل رأس المال، والنوع الثاني هو العامل غير الماهر وبالتالي فإن هذه النظرية تقسم كل من السلع والدول حسب ندرة أو وفرة العمل البشري في السلعة إلى دول كثيفة الأيدي العاملة الماهرة، وسلع

1- عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص46.
2- عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص47.

ودول نادرة الأيدي العاملة الماهرة من جانب أخر، وعليه فإن الدول ذات ندرة نسبية في الأيدي العاملة غير الماهرة، تلجأ إلى استيراد تلك السلع كثيفة رأس المال الماهر وتصدير السلع كثيفة العامل البشري غير الماهر[1].

1-2-نموذج اقتصاديات الحجم :

تنشأ وفرات الإنتاج الكبير نتيجة انخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العمليات الإنتاجية وتمثل نظرية اقتصاديات الحجم محاولة لتطوير نظرية "هكشر-أولين" من خلال التخلي على أحد فروض النظرية الكلاسيكية[2] وهو ثابت الغلة، كما تمتاز من حيث المنهج باعتمادها على ديناميكية التحليل الاقتصادي من خلال إدخال عنصر الزمن[3]، وتنظر إلى وفرات الإنتاج الكبير باعتباره أحد المصادر المكتسبة لاختلاف النفقات النسبية، وتعتبر هذه النظرية توافر سوق داخلي ضخم شرط أساسي لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم. ومن نتائج هذه النظرية حصول التفرقة بين المنتجات تامة الصنع والنصف المصنعة[4].

2- النظرية التكنولوجية الجديد في التجارة الخارجية:

تعرف النظرية التكنولوجية الجديدة في التجارة الخارجية وفقا للتعريف الذي جاء به جنسون والذي يتضمن ثلاث نماذج نظرية رئيسية وهي: نموذج اقتصاديات الحجم، نموذج الفجوة التكنولوجية، ونموذج دورة المنتوج.

وبعد عرضنا للنموذج الأول تقتصر دراستنا على النموذجين الثاني والثالث فقط، وهي نماذج عن تحليل ديناميكي لقانون النفقات النسبية لتفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول في ذلك النوع من المنتجات التي تعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية، وهي تغيرات تأخذ إما شكل اختراع أو تجديد. فإذن يترتب على حدوث الاختراع أو التجديد أو كلاهما، اكتساب الدول صاحبة الاختراع أو التجديد لميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع الموجهة أساسا للسوق الداخلية، ثم قيام الدولة المخترعة بتصدير هذه السلع إلى الأسواق الخارجية لتمتعها بمزايا نسبية ذات طبيعة احتكارية لفترة من الزمن تعرف باسم الفجوة التكنولوجية[5].

---

[1]- صدر الدين صواليلي، مرجع سبق ذكره، ص56.

[2]- سامي خليل ، مرجع سبق دكرهص302

[3]- فيروز سلطاني، دار السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيان التجارية الدولية دراسة حالة، الجزائر واتفاق الشراكة الاورومتوسطية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير،العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولس، جامعةمحمد خيضر، بسكرة، 2012-2013، ص3.

[4]-سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص198.

5- صدر الدين صواليلي، مرجع سبق ذكره، ص56.

ومن بين فروض هذه النظرية:

- ❖ تدفق المعلومات حول التجارة الدولية عبر الحدود السياسية يخضع للعديد من القيود التي تعيق حركة انسيابها بين الدول. وبالتالي فهي ليست حرة كما تفترضه النظريات الكلاسيكية، ويترتب الحصول عليها دفع نفقات معينة.
- ❖ عدم تماثل دوال الإنتاج للسلعة الواحدة بين الدول وذلك لاختلاف استخدام الطرق الفنية للإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة في الدول المختلفة.
- ❖ فرض دوال ليست خطية وليست متجانسة على النحو الذي جاءت به نظريات الكلاسيك، وانطلاقا من جانب العرض فإن زيادة المدخلات في إنتاج إحدى سلع دورة المنتج بنسبة معينة يؤدي إلى زيادة المخرجات بنسبة أكبر، ويمكن القول بأن الإنتاج في إطار الفكر التكنولوجي يخضع لقانون الغلة المتزايدة (النفقة المتناقصة).
- ❖ القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج على التنقل دوليا في تسلم بقدرة رأس المال المادي على التنقل بين الدول.
- ❖ فرض خضوع حركة التجارة الخارجية للعديد من القيود التجارية الجمركية وغير الجمركية فضلا عن الأخذ بعين الاعتبار لنفقات النقل في تحديد أسعار السلع والخدمات الداخلة في إطار التخصص والتبادل الدوليين.
- ❖ فرض إمكانية حدوث ظاهرة انعكاس كثافة عناصر الإنتاج في حالة اختلاف مستويات الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج، خاصة في المرحلتين الأولى والثانية لسلعة دورة المنتوج.
- ❖ يأخذ الفكر التكنولوجي في الاقتصاد الدولي من التحليل الديناميكي منهاجا له بإدخال عنصر الزمن في التحليل[1].

ومن بين نماذج هذه النظرية:

1-نموذج الفجوة التكنولوجية:

طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية فإن قدر كبير من التجارة الخارجية مبني على إدخال منتجات جديدة أو طرائق إنتاج مستحدثة. ويعطي هذا الأمر للدولة صاحبة الابتكار ميزة نسبية احتكارية مؤقتة في السوق العالمي وتزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجية الجديدة، وقيام بعض الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة. ويشير "بوسز" إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجية الجديدة هما:

1- صدر الدين صواليلي، مرجع سبق ذكره، ص56.

2-2-فترة إبطاء رد الفعل (فجوة تأخر الطلب):

وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة واللحظة التي يتعرف فيها المنتجون من الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحاصلة.

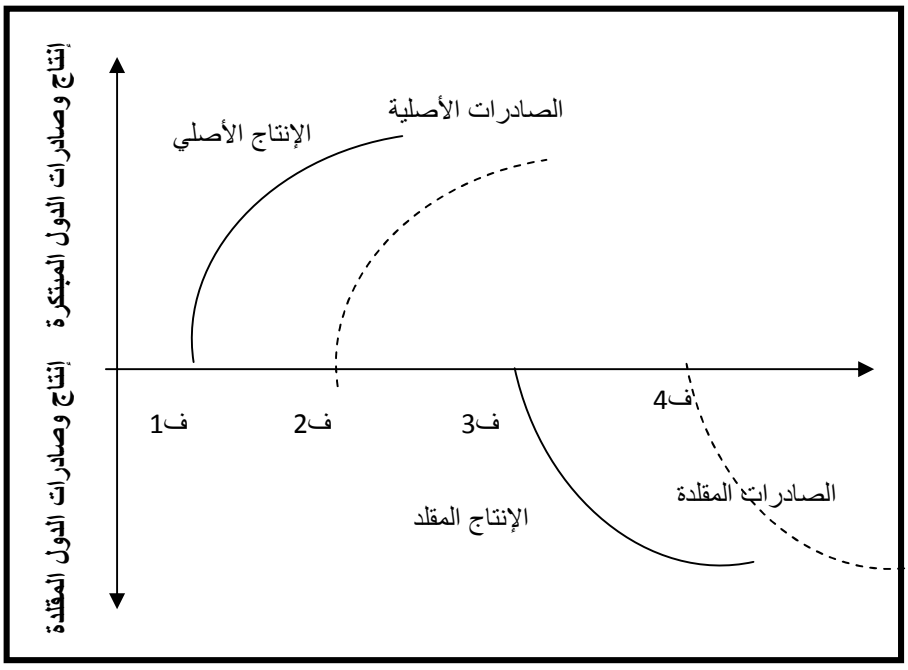
ويتحقق ذلك عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة إلى دول أخرى. تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية الاستهلاك لهذه السلعة في الدولة موطن الابتكار، واستهلاك هذه السلعة في الدول الأخرى[1].

2-3- فترة إبطاء التقليد:

فهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الإنتاج الأصلي) وإنتاج الدول الأخرى لها (الإنتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلى المقلد في الدول الأخرى.

ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة إبطاء الطلب، والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية التي تفتح المجال أمام التجارة الدولية في هذه السلعة.

الشكل رقم (1): الإنتاج والتصدير طبقا للفجوة التكنولوجية



المصدر- السيد متولي عبد القادر، نفس المرجع – ص 63.

[1]- السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، دار الفكر للنشر، الطبعة الاولى ،مصر، 2011، ص62.

ويتضح من الشكل أعلاه أن الفجوة ف1، ف2، تعبر عن فجوة تأخر الطلب، والفجوة ف1-ف3 تعبر عن فجوة التقليد، والفرق بينهما وهو ف2-ف3 يشير إلى الفجوة التكنولوجية.

ومن الجدير بالملاحظة أن الدولة التي فقدت الميزة الاحتكارية نتيجة التقليد لمبتكراتها تبحث عن ابتكار أخر أو تحديث جديد، وهو ما نراه في شكل تقديم أجيال متعاقبة من سلعة معينة كالحاسبات وغيرها[1].

3- نموذج دورة حياة المنتج:

يعتبر هذا النموذج أكثر امتداد لنموذج الفجوة التكنولوجية، والذي تم تقديمه بواسطة الاقتصادي فرنون في سنة 1966م، ووفقا لهذا النموذج فإنه عادة ما يتطلب رؤوس أموال وعمالا على مستوى عالي من المهارة الإنتاجية.

وعندما يكتمل المنتج ويصبح ناضجا ويحوز على قبول إجماعي فإنه يصبح نمطيا، أي يصبح من الممكن إنتاجه بواسطة وسائل إنتاجية عامة وبواسطة عمال أقل مهارة، وعليه فإن الميزة النسبية في إنتاجه تنتقل من الدولة المتقدمة والتي قدمت في الأصل هذا النموذج، إلى الدولة الأقل تقدما حيث يكون العمل نسبيا أرخص، وقد يكون ذلك مصحوبا بواسطة استثمارات أجنبية مباشرة من الدولة المخترعة إلى الدول ذات الأجور المنخفضة[2] وبناءا على هذا قدم فرنون افتراضين لبناء نموذجه تمثلا في:

- ❖ وجود منتجات جديدة تتلاءم وأصحاب الدخول المرتفعة.
- ❖ توفر عنصر العمل الماهر ومنه الإنتاج سوف يبدأ في الولايات المتحدة الأمريكية ثم ينتقل إلى دول أخرى[3].

فقد اعتبر فرنون أن دورة حياة المنتج تمر بثلاث مراحل مختلفة تتمثل في: مرحلة المنتج الجديد أي اختراع منتج جديد والمرحلة الثانية مرحلة النمو ومرحلة النضج، وفيما يلي نقوم بشرح كل مرحلة من مراحل المنتج[4]

---

[1]- السيد متولي عبد القادر،نفس المرجع، ص62.
[2]-سامي خليل، الاقتصاد الدولي، دار النهضة، القاهرة، 2005، ص301.
[3]- سامي خليل، نفس المرجع، ص299..
[4]- فيروز سلطاني، مرجع سبق ذكره ص 3.

3-1-مرحلة المنتج الجديد:

تتميز هذه المرحلة بكثافة التكنولوجيا، وبالتالي يكون الإنتاج بصفة معتبرة والذي يتطلب كثافة في رأس المال أي الاستثمار، وباستخدام الولايات المتحدة الأمريكية كإطار مرجعي لأنها التي تتميز بارتفاع متوسط تخل الفرد واليد العاملة الجد مؤهلة، وفي سوق جد محدود أي تكون في حالة الاحتكار التام للمنتج، ويتم استهلاك هذه السلعة من طرف البلدان المنتجة لهذه السلعة فقط نظرا لأنها مصدر للتكنولوجية.

3-2- مرحلة النمو:

في هذه المرحلة ترتفع مبيعات المنتج بسرعة، ويبدأ في تصدير المنتج من الدولة صاحبة الابتكار إلى الدول الأخرى، وبالتالي ظهور منافسين في السوق الدولي، وهذا نظرا لحاجة الدولة لتصريف المنتج الأصلي وتوسع سوقه، فيبدأ الإنتاج في الظهور في عدة مناطق ويصبح نمطي.

3-3- مرحلة النضج:

في هذه المرحلة فان التكنولوجيا تكون منتشرة بين دول العالم المتقدمة والسائرة في طريق النمو: فأخذ منتجو الدول السائرة في طريق النمو بتحويل مبيعاتهم إلى الدول المتقدمة من اجل زيادة الأرباح والتقليل من التكاليف: وبالتالي المنافسة تكون قوية عن طريق الأسعار، وهذا نظرا لكون المنتج أصبح نمطي والإنتاج يتمركز في الدول ذات الأجور المنخفضة فتصبح الدولة المبتكرة مستوردة بينما الدول المتطورة مصدرة لهذا المنتج[1].

[1]- فيروز سلطاني ، مرجع سبق ذكره ، ص 7

المبحث الثاني:سياسات التجارة الخارجية:

إن وجود دولة قومية مستقلة عن بعضها البعض سياسيا واقتصاديا وبأهداف متناقضة في كثير من الأحيان جعل كل بلد يسعى نحو تحقيق كل مصالحه حتى ولو على حساب مصالح الدول الأخرى لهذا اختلفت السياسات المتبعة من طرف كل دولة حسب ما تقتضيه مصالحها الوطنية وتراوحت بين التحرير والتقييد لإبراز كل هذا سوف نتطرق إلى مفهوم السياسة التجارية وأهدافها ثم نتحدث بعد ذلك عن أنواع السياسيات التجارية.

المطلب الأول: تعريف السياسة التجارية.

يقصد بالسياسة التجارية هي تلك السياسة التي تضعها السلطات المختصة والمتعلقة بعمليات التجارة الدولية من استيراد وتصدير وميزان مدفوعات وأسعار صرف بغرض تحقيق أغراض معينة[1].

❖ السياسة التجارية: هي مجموعة من الوسائل التي تلجا إليها الدولة في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق أهداف معينة[2].

من خلال التعاريف السابقة يمكن تعريف السياسة التجارية على أنها: مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تضعها أجهزة الدولة الرسمية لتنظيم نشاط التجارة الخارجية وفقا لسياسة الدولية الاقتصادية وتقوم أجهزة من خلال الأساليب والإجراءات التنظيمية المرتبطة بتلك التشريعات بتقييد او تحريك ذلك النشاط طبقا الدولة الاقتصادية في المجال الخارجي[3].

أهداف السياسة التجارية:

هناك عدة أهداف تسعى الدولة لتحقيقها نذكر منها ما يلي:

1- الأهداف الاقتصادية:

تتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

❖ تحقيق موارد للخزينة عند مرور السلع عبر الحدود وبذلك يتم توفير جزء كبير من نفقات التحصيل كما أن الهدف يلزم لتحقيقه اختيار النوع المناسب من السلع والخدمات في التجارة الخارجية، وبالتحديد تكون المرونة السعرية لطلب وعرض هذا النوع من السلع ضعيفة.

[1]- سامي خليل، مرجع سبق ذكره، ص 407.
[2] - عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي الدار الجامعية للنشر، 1992، ص 207.
[3]- هشام محمود الاقداحي، العلاقات الاقتصادية المعاصرة، دار الجامعة الجديدة، بدون طبعة، 2005، ص133

❖ تحقيق توازن ميزان المدفوعات: وتتحصل إجراءات التوازن في التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه مع التأكيد على انه يتم اختيار الإجراءات بأهداف أخرى للاقتصاد القومي.

2- الأهداف الاجتماعية:

تتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

حماية مصالح فئات اجتماعية معينة: كمصالح المزارعين أو المنتجين لسلعة معينة وهنا تتقلب مصالح هذه الفئات طبقا لآلية تجد أصلها في هيكل توزيع القوى السياسية في المجتمع إلى مصالح المجتمع في مجموعة.

إعادة توزيع الدخل القومي: تلجأ الدولة إلى أدوات السياسة التجارية لتحقيق هذا الهدف وعادة ما تستخدم أكثر أداة من أدوات السياسة التجارية في هذا السبيل، وهذه السياسات الحيوية لتحقيق هذا الهدف[1].

ومن بين هذه الأهداف أيضا حماية الصحة العامة عن طريق منع استيراد المواد الممنوعة[2].

3- الأهداف الإستراتيجية:

ويقصد بالأهداف الإستراتيجية السياسة التجارية كل ما يتعلق بأمن المجتمع سواء في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فقد يتطلب امن المجتمع والاعتبارات الإستراتيجية توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت تكلفته مرتفعة، في هذه الحالة قد يوكل إلى السياسة التجارية أمر تحقيق ذلك بفرض الرسوم الجمركية أو نظام الحصص أو يمنع الاستيراد كلية نفس الشيء ينطبق على توفير حد أدنى من الإنتاج الحربي، حيث يحقق المجتمع درجة من الأمن يمكن الاطمئنان إليها، كما تقضي الاعتبارات الإستراتيجية الخاصة بالنشاط الاقتصادي توفير مقادير كافية من مصادر البترول مثلا وهنا يكون على سياسة التجارة أن تتبع من الوسائل ما يكفل تحقيق هذا الهدف[3].

[1]- عادل أحمد حشيش، مجدي محمودشهاب، مرجع سبق ذكره، ص 238.
[2]- عبد الرحيم محمود إبراهيم، العولمة والتجارة الدولية، مؤسسة شباب الجامعة ، مصر بدون طبعة ،2009، ص 101.
[3]- مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 122-123.

المطلب الثاني: أنواع السياسة التجارية:

قسم الاقتصاديون السياسات التجارية إلى نوعين رئيسيين سياسة حرية التجارة وسياسة الحماية، ويقصد بحرية التجارة: الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية أما سياسة الحماية: فاعني الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلات الدولية وعلى حجمها أو على الطريقة التي تسوى بها المبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة.

أولا: سياسة الحماية التجارية

تعتبر سياسة الحماية التجارية من أقدم السياسات في التاريخ الاقتصادي عندما نادى بها التجاريون ويمكن تعريفها بأنها:

تبني الدولة مجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ كافة الإجراءات قصد حماية سلعها أو سوقها ضد المنافسة الأجنبية[1] ويستند مؤيدو هذه السياسة إلى عدد من الحجج والمبررات منها.

1-حماية الصناعات الناشئة: تعتبر الصناعات الناشئة ضعيفة في مواجهة المنافسة الأجنبية لذا يجب على الدولة اتخاذ الإجراءات اللازمة لحمايتها وعزل هذه الصناعات عن كافة التأثيرات الخارجية التي تسبب ضرر لها وهو من أهداف السياسة التجارية، والهدف الآخر لحماية الإنتاج المحلي: هو توزيع الدخل الوطني في اتجاه معين، ومثال ذلك دول أوروبا الغربية على ضمان الحد الأدنى لدخول المنتجين الزراعيين.

2- معالجة البطالة وتحقيق مستوى التوظيف

تلجا الدولة في حالات عديدة إلى الحماية من خلال رفع الرسوم الجمركية على الواردات مما يؤدي إلى التوجه للإنتاج المحلي وبذلك زيادة الطلب على العمالة، غير أن هذا الإجراء غير مجد لو طبقت الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل وبالتالي تنخفض صادراتها.[2]

[1]- الشرع نورة، سياسات إصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الاقتصاد الجزائري مذكرة ماجستر، معهد العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير فرع تجارة دولية المركز الجامعي بغرداية، ا لجزائر2010-2011، ص17.
[2]-أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة الرؤية، الطبعة الأولى، مصر، 2006 ص.96

3- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات

لا يمكن أن تعيد الدولة التوازن لميزان المدفوعات من خلال تخفيض قيمة العملة الوطنية إذا كانت صادراتها وارداتها تتميز بمرونة سعرية ضعيفة لذا يجب على الدولة أن تتدخل في تحقيق التوازن للميزان بتقليل الواردات غير ضرورية.[1]

4- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق

نقصد بالإغراق هو تمايز الأسعاربينالسوق المحلية والسوق الأجنبية بحيث تباع هذه السلع بأسعار منخفضة في السوق الخارجية مقارنة بأسعارها في السوق الداخلية بسبب تعويض تلك الخسارة، فمثلا تقوم فرنسا بإنتاج أدوات كهرومنزلية بـ 3000 دولار فتقوم ببيعها في السوق الأجنبية بـ 2500 دولار وتبيعها بـ 3500 دولار في السوق الداخلية لتعويض خسارتها، ويعتبر الإغراق أحد أسلحة الحرب الاقتصادية وغزو الأسواق لذا يجب على الدولة التي تشعر أن سوقها مستهدف بهذا النوع أن تسارع باتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية اقتصادها وذلك بفرض رسوم جمركية مرتفعة أو تمنع استيراد هذه السلعة في بعض الأحيان[2].

5- الحماية بغرض الحصول على موارد مالية

تحتل الرسوم الجمركية النسبة الأكبر من إيرادات الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية وكذا العديد من الدول النامية. غير أن المغالاة في الرسوم الجمركية قد يؤدي إلى نقص الإيراد الكلي بسبب انخفاض الطلب على السلع الأجنبية بالإضافة إلى إتباع الدولة الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل فتغالي هي الأخرى رسومها الجمركية على صادرات الدولة الأولى مما يؤدي إلى انخفاضها وبالتالي انخفاض الدخل الكلي.[3]

6- تحقيق الاستقرار الاقتصادي

تحقق السياسة الحمائية 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 والآخر.[4]

1- مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، مرجع سبق ذكره، ص.116.

2- مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر مرجع سبق ذكره، ص 120

3- أشرف أحمد العدلي، مرجع سبق ذكره،ص.111

4- عبد النعيم محمد مبارك، محمود يونس، اقتصاديات النقود المصرفية والتجارة الدولية، الدار الجامعية، 1996، ص277.

7- إجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية

تشجع سياسة الحماية من جذب رؤوس الأموال الأجنبية قصد استثمارها داخل الدولة تجنبا للرسوم الجمركية المرتفعة والمفروضة على السلع التي تعرقل إنتقالها، وهكذا تستخدم سياسة الحماية في تشجيع الصناعات المحلية الممولة برأسمال أجنبي ومنه زيادة الدخل الوطني.[1]

ثانيا: سياسة الحرية التجارية

1- مفهوم سياسة الحرية التجارية

هي إفراز نوع من الحرية إزاء تدفق السلع والخدمات عبر الحدود السياسية للدولة حتى تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات، إذ لا يجوز فرض قيود تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للصادرات أو الواردات على حد السواء.[2]

2- أنصار سياسة حرية التجارة

يرى أنصار حرية التجارة أن زيادة نطاق التبادل الدولي يساهم في زيادة مقدرة الدول على إشباع حاجات سكانها الاستهلاكية والإنتاجية ومن ثم ارتفاع مستوى الرفاهية الاقتصادية، لأن حرية التبادل من شأنها أن تزيد من التخصص الدولي من جهة وسيادة المنافسة الدولية من جهة أخرى وعلى العكس يؤدي فرض قيود على التجارة الخارجية إلى توزيع الموارد الإنتاجية على مختلف فروع الإنتاج على نحو لا يتفق مع اعتبارات الكفاية الإنتاجية في الداخل والخارج، ولذلك ينادى أنصار حرية التجارة بأن تكون التجارة الخارجية حرة خالية من القيود والعقبات، فلا يجوز فرض أي عقبات أمام تدفق الصادرات والواردات بين الدول[3].

يعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج من أهمها:

2-1- زيادة التخصص الدولي: فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية كما تستفيد كل دولة من تصدير السلع المتخصصة في إنتاجها إلى بقية دول العالم واستيراد ما تحتاج إليه من الخارج دون أن تضطر لإنتاج السلع التي تتخصص فيها.

1- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي،دار الجامعة الجديدة، الطبعة الأولى ، مصر، 2004، ص ص10-36.

2- عبد الحميد حمشة، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مرجع سبق ذكره ص19

3 مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سبق ذكره، ص .98

2-2- انخفاض أسعار السلع الدولية: فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بمزايا نسبية ومن ثم تنخفض تكلفتها وبالتالي أسعارها داخليا وخارجيا.[1]

2-3- الحرية تشجع التقدم الفني:تؤدي الحرية إلى تنافس الدول في إنتاج السلع، وهذا بدوره يعمل على زيادة وتنشيط الإنتاج وتشجيع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج. وبذلك يضمن العالم جودة المنتجات ورخصها.[2]

2-4- الحد من الاحتكارات الدولية:حرية التجارة تمنع من قيام الاحتكارات في الداخل إذ يستطيع المستهلك أن يعزف عن شراء السلع الوطنية ويتجه نحو السلع المستوردة المماثلة لها إذا كانت أفضل منها.

2-5- زيادة حجم الإنتاج: فالتجارة الحرة تساعد على وصول المشروعات الإنتاجية إلى حجمها الأمثل، فقيامها بالتصدير إلى الخارج يفتح لها أسواق جديدة.

2-6- عدم التوازن بين الاقتصاديات المتقدمة والمتخلفة: فقد تساهم حرية التجارة في تعثر الإنتاج المحلي لاقتصاديات الدول المتخلفة والتي لا تستطيع أن تواكب تقدم التجارة الدولية، وبالتالي يؤدي ذلك لإلى ازدهار في الاقتصاد المتقدم وانكماش في الاقتصاد المتخلف.[3]

ثالثا: أنصار سياسة تقييد التجارة الدولية:

ينادي هذا المذهب بضرورة حماية الاقتصاد القومي المتخلف من غزو سلع الدول الصناعية الكبرى لعدم التوازن والكفاءة بينهما، ويستند أنصار الحماية إلى عدة حجج بعضها اقتصادي والبعض الآخر غير اقتصادي والحجج الاقتصادية تهدف إلى زيادة الإنتاج الوطني وزيادة الدخل القومي ومحاولة إصلاح العملية الإنتاجية بكل جوانبها لتتمكن من المنافسة الدولية.

أما الحجج الغير اقتصادية فهي تعترف بصحة ما ينادي به أنصار مذهب حرية التجارة، ولكن توجد أهداف أخرى غير الرفاهية المادية ينبغي على الدولة أن تراعيها وهي تهدف إلى تحقيق أهداف إستراتيجية أو

1- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سبق ذكره، ص 198 - 202.
2عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 210.
3- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد مرجع سبق ذكره ص 210

اجتماعية، وتتمثل في ضرورة الاستقلالية وحماية القطاع الزراعي وحماية مستويات الأجور المحلية من خطر السلع الأجنبية التي تستخدم الأيدي العاملة منخفضة الأجر.[1]

المطلب الثالث: أدوات السياسة التجارية

من الواضح أن الحكومات لا تلتزم بحرية التجارة بالرغم من المكاسب التي تحققها من التجارة ولقد أثبت صانعوا السياسة الحكومية أنهم بارعون في تشريع أدوات سياسية تجارية مختلفة لتقييد حرية تدفق السلع والخدمات تتمثل تلك الأدوات في كل الوسائل التي يمكن بها التأثير على التجارة الخارجية للبلد وأهم أدوات السياسة التجارية هي:

1- الحظر أو المنع:

إن معنى الحظر أو المنع أن الدولة تحظر التعامل التجاري مع الخارج ومن هنا يتبين أن الحظر قد يقع على الصادرات فقط أو على الواردات فقط أو على كليهما، والحظر إما إن يكون جزئيا على بعض السلع أو بعض البلاد وفي جميع هذه الحالات الحظر لا يعتبر نظاما للحماية، بالقدر الذي يعتبر فيه نظاما لإلغاء التبادل الدولي لذا يتبين لنا أنه يشكل خطرا على التجارة الدولية.[2]

2- الرسوم الجمركية:

وهي ضريبة تفرضها الدولة على السلع عندما تتجاوز حدودها سواء كانت صادرات أو واردات، وبالتالي فهو ينقسم إلى رسم على الصادرات ورسم على الواردات. أما الرسم على الصادرات فينطوي في الواقع على رغبة الدولة التي تفرضه إما في توفير السلعة في الداخل حتى تتوفر حاجة الاستهلاك المحلى، وإما في الحصول على مورد مالي. مثال ذلك الرسوم المقررة على تصدير القمح في كثير من البلاد. أما الرسوم على الواردات فأمثلتها لا حصر لها، وأغراضها متعددة وهي أكثر نظم التجارة الخارجية إتباعا.[3]

1- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، مرجع سبق ذكره، ص 203 - 205.
2 مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 127 - 128.
3-عادل أحمد حشيش، مجدي محمد شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 265.

3- حصص الاستيراد:

وهو نظام يتم بمقتضاه تحديد الكميات التي يمكن استيرادها من سلعة ما خلال مدة معينة، ومن هنا يعتبر نظام حصص الاستيراد نوعا من القيود المفروضة على الواردات على كمياتها وقيمتها فهو قيد كمي وكيفي مؤكد.

وغالبا ما يصطحب نظام حصص الاستيراد بنظام التراخيص ومعناه انه لا يجوز الاستيراد، إلا بعد موافقة الدولة وعندئذ تحدد لكل تاجر حصة معينة يقوم باستيرادها، فعندما ترى الدولة قصور ما بيدها من عملة أجنبية مخصصة للشراء من الخارج أو إسراف في استيراد سلعة معينة فيمكنها عندئذ أن تفرض نظام الرخص.

4- تشجيع التصدير:

تتخذ الدولة في العادة إجراءين غرضهما ليس مجرد تنظيم الصادرات بل تشجيعهما وهذان الإجراءان هما منح الإعانات على تصدير السلع وإتباع طريقة الإغراق في الأسواق الخارجية[1].

1- نظام الإعانات:

يتمثل في تقديم الدولة مزايا نقدية أو عينية للمصدرين حتى يتمكنوا من تصدير سلعة معينة، فهذا النظام محاولة لكسب الأسواق في الخارج، عن طريق تمكين المصدرين المحليين من البيع في الخارج بثمن لا يحقق لهم الربح على أن تقدم الدولة لهم/من جانبهم منحا تعوضهم عن هذا الربح المفقود وقد تكون الإعانات مباشرة أو غير مباشرة، إما الإعانات المباشرة فتقرر في العادة في صورة مبلغ نقدي معين عن كل قيمة أو كمية محددة من السلعة، والإعانات الغير مباشرة فتقرر في صورة من الصور التالية:

عندما تدمج الإعانات في رسم جمركي معاد بحيث تزيد عنه، عندما تقدم الإعانات في صورة إعفاء من الضريبة إذا صدرت السلعة موضوع الضريبة، عندما تقدم الإعانات في صورة منحة مالية أو تسهيلات عينية لصناعة محلية تنتج سلعا معدة للتصدير أساسا.

2- نظام الإغراق:

الغرض الواضح من الإغراق هو كسب الأسواق الخارجية بالقضاء على كل منافسة محتملة إذ لم يتم البيع بالثمن المنخفض لأمد طويل فسرعان ما ينجح الإغراق في استبعاد المنافسين وتسليم السلعة للسوق، وعندئذ يتمتع منتوجها باحتكار للبيع ويحصلون على أقصى ربح ممكن.

[1]- عادل أحمد حشيش، مجدي محمد شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 265.

من خلال هذا المبحث تم التطرق إلى سياسات التجارة الخارجية والتي تتنوع بين الحرية والتقييد أو الحماية بالإضافة إلى الأهداف المختلفة للسياسة التجارية والتي تختلف من دولة لأخرى تبعا للنظام الاقتصادي السائد بها، كما تم التطرق إلى أدوات السياسة التجارية والمتمثلة أساسا في نظام الحضر أو المنع، الرسوم الجمركية، حصص الاستيراد، وتشجيع التصدير.[1]

1 - عادل أحمد حشيش، مجدي محمد شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 266،ص267.

خلاصة الفصل:

إن التجارة الخارجية و إن تعددت تعاريفها وتباينت أنواعها تبقى هي السبيل الأمثل لتصريف المنتجات من السلع المنتجة وغير منتجة في الدول الأخرى.

ومن خلال تتبعنا لمختلف النظريات التي تناولها موضوع التجارة الخارجية استخلصنا مدى تباين أفكار روادها كل حسب نظريته،حيث نادي ادم سميث يركز على اختلاف النفقات المطلقة، بينما يركز دافيد ريكاردو على النفقات النسبية في التخصص الدولي، أما جون ستيوارت ميل فقد ذهب إلى تحديد معدل التبادل الدولي كأساس لتحديد نصيب كل دولة من التجارة الخارجية، أما هكشر أولين فيحددان التخصص انطلاقا من وفرة عناصر الإنتاج لتأتي النظرية التكنولوجية وتدخل مساهمة التكنولوجيا في التخصص الدولي وهي كل من نموذج اقتصاديات الحجم ونموذج التكنولوجية ونموذج دورة حياة المنتج.

لكن في الحقيقة يمكن القول إن نظريات التجارة الخارجية يمكن اعتبارها نظريات مكملة لبعضها البعض، حيث عندما يظهر خلل في نمط التبادل التجاري السائد يأتي تفسير أخر أما يصلح كليا أو يعدل جزء من نمط التفكير السائد آنذاك.

فلقد سمحت النظرية الكلاسيكية والنظرية النيوكلاسيكية بتفسير جزء من التبادل الدولي ألا وهو التبادل بين المتقدمة والمتخلفة وأهملت التبادل بين الدول المتقدمة فيما بينها وأكدت على مدى ايجابية التجارة الخارجية من خلال المكاسب التي تعود إلى طرفي التبادل.

الفصل الثاني :

واقع التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات

تمهيد الفصل :

تعتبر الجزائر من الدول التي تسعى إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة لتنمية الصادرات خارج المحروقات حيث تعتبر الصادرات عنصر مهم في النمو الاقتصادي فإن زيادة الصادرات خارج المحروقات تعتبر خيارا استراتيجيا للجزائر لتنويع مصادر الدخل ، ولمواجهة أي انعكاسات سلبية لصادرات المحروقات على التطوير الاقتصادي لهدا السبب عملت الجزائر على تنويع صادراتها خاصة بعد أزمة انهيار أسعار المحروقات 1986.

سنحاول في هدا الفصل دراسة المبادلات التجارية خارج قطاع المحروقات حيث أن زيادة مساهمة الصادرات خارج المحروقات في تطوير اقتصاد دولة ما مرتبط بصورة وثيقة بمدى نجاعة السياسات المنتهجة من طرف الدولة ومدى بلوغها الأهداف المرجوة ، زمن هدا المنطلق قمنا بتقسيم هدا ا لفصل إلى ثلاث مباحث .

- المبحث الأول : تطور التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات .
- المبحث الثاني : إستراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات .
- المبحث الثالث : تجارب بعض الدول في تنمية الصادرات.

المبحث الأول : صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات :

يتميز الاقتصاد الجزائري بخصائص سلبية متكاملة ومتفاعلة فيما بينها، منها ما هو نتاج عملية تطور تاريخي طويل ومعقد ، أدى الاستعمار دورا أساسيا في تكوينها. وتبرز الخصائص الموروثة عن الوضع الاستعماري في التخلف الاقتصادي وتشوه البنية الاقتصادية العالمية الحالية غير المتكافئة بين الدول ، وتعتبر الجزائر من الدول أحادية التصدير ، حيث تمثل المحروقات نسبة تفوق 97% من صادراتها ن وبالتالي يخلق العرض والطلب على هذه المنتجات مشكلات خاصة فيما يتعلق بعدم استقرار أسعارها .

المطلب الأول : نظرة حول الصادرات الجزائرية خلال فترة 2000-2016:

1-1- هيكل الصادرات الجزائرية :

تهيمن صادرات المحروقات على هيكل الصادرات الإجمالية الجزائرية كما هو موضح في الجدول الموالي :

الجدول رقم (2) تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال فترة 2000-2016

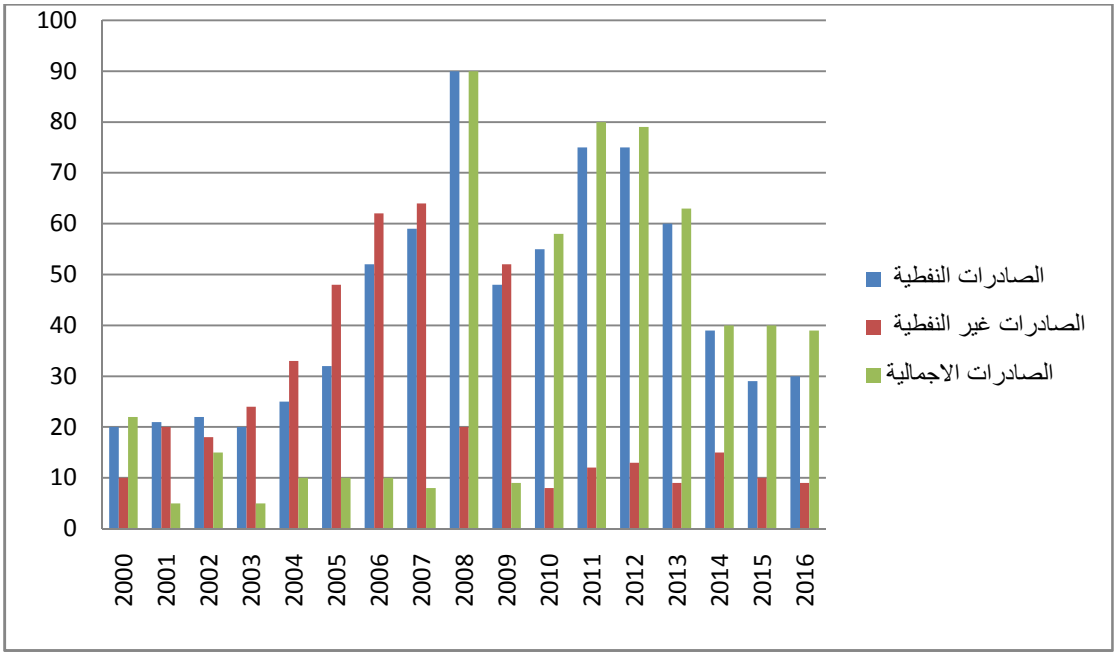
الوحدة (مليون دولار أمريكي)

السنوات	صادرات المحروقات		الصادرات خارج المحروقات		الصادرات الإجمالية	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
2000	2106	97.27	59	2.73	21651	100
2001	1853	97.06	56	2.94	19091	100
2002	1811	96.84	61	3.16	18700	100
2003	2399	98.04	47	1.96	24469	100
2004	3155	97.93	67	2.07	32217	100
2005	4559	98.39	74	1.61	46334	100
2006	5361	97.93	113	2.07	54741	100
2007	5961	98.38	98	1.62	6059	100
2008	7719	98.22	140	1.78	78590	100
2009	4441	98.28	77	1.72	45186	100
2010	56121	98.30	969	1.70	57091	100
2011	71661	98.32	1227	1.68	72888	100
2012	70583	98.39	1153	1.61	71736	100
2013	63663	98.38	1151	1.62	64684	100
2014	58362	97.28	1634	2.72	59996	100
2015	33081	95.75	148	4.25	3456	100
2016	38051	96.20	154	3.80	38205	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على احصائيات الجمارك الجزائرية .

يبين الشكل رقم (1) تطور هيكل الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2016

الشكل رقم (1) تطور هيكل الصادرات الجزائرية.



المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(02) .

من خلال الجدول والشكل أعلاه يتبين أن هيكل الصادرات الجزائرية يتركز في سلعة واحدة هي المحروقات طوال فترة الدراسة بأكثر من 95% من إجمالي الصادرات ، حيث تراوحت نسبتها في فترة 2000-2016 مابين 95.75% و 98.39% .

مثلت سنة 2016 أدنى حصيلة لها ودالك بـ 27887 مليون دولار وهو يمثل 94.00% من إجمالي الصادرات ، بينما سجلت أعلى حصيلة سنة 2008 بـ 7719 مليار دولار بنسبة 98.22% من إجمالي الصادرات في حين أن المنتجات خارج المحروقات لم تتعد نسبة 6% خلال فترة الدراسة في حين بلغت أعلى قيمة الصادرات للصادرات خارج المحروقات سنة 2016 بـ 1781 مليون دولار بنسبة 6% من إجمالي الصادرات . رغم هدا فقد عرفت الفترة من 2000 إلى 2016 تطور محسوس في قيمة الصادرات خارج المحروقات حيث انتقلت من 59 مليون دولار سنة 2000 إلى 1781 مليون دولار سنة 2016 ماعدا التراجع سنة 2003 والدي يعود أساسا إلى التوتر الذي عرفته مناطق الشرق الأوسط مع غزو ا لعراق مما اجبر العديد من المؤسسات الجزائرية المصدرة مثل سوناكوم إلى وقف صادراتها هناك أما سبب الانتعاش البسيط، فيرجع إلى تزايد جهود الدولة في تنمية وتنويع صادراتها وذلك بطرحها لجملة من الحوافز في ايطار سياستها التنموية المنتهجة .

1-2- الصادرات خارج المحروقات :

من خلال الجدول الموالي يتبين لنا أن صادرات الجزائر خارج المحروقات تتركب من 6 أصناف، تختلف نسبها من صنف إلى أخر

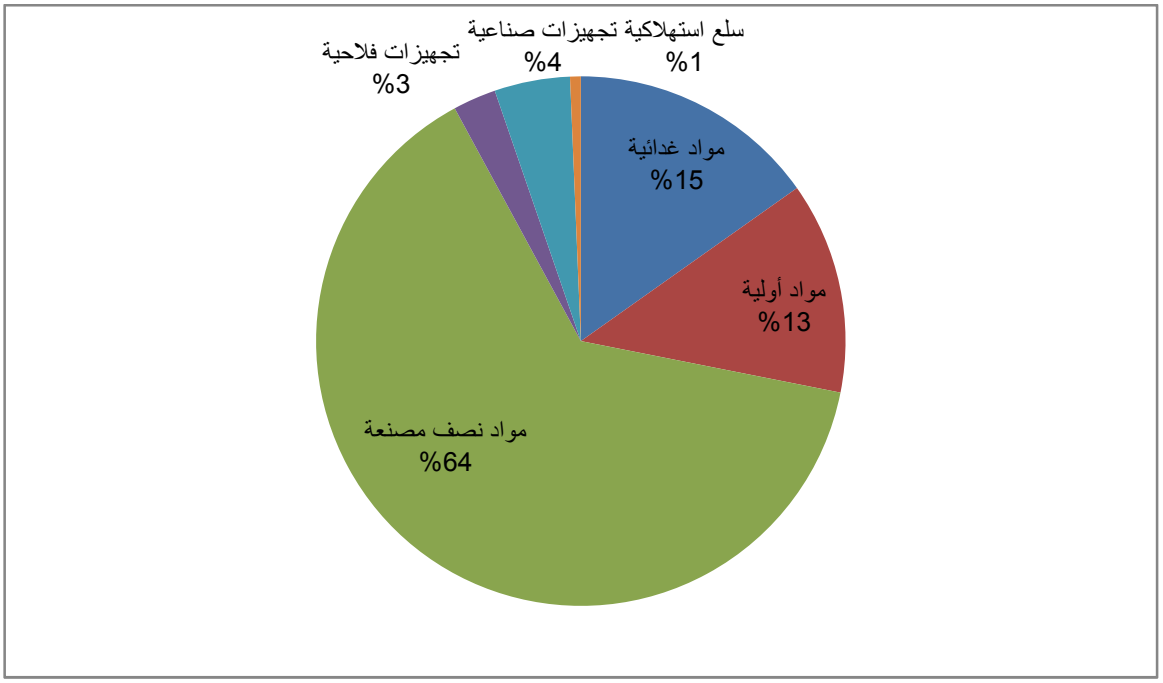
الجدول رقم (3) التوزيع النسبي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2008-2016) :

الوحدة (مليون دولار أمريكي)

السنوات	مواد غذائية		مواد أولية		مواد نصف مصنعة		تجهيزات فلاحيه		تجهيزات صناعية		سلع استهلاكية	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
2000	30	5.08	42	7.12	447	75.76	12	2.03	44	7.46	15	2.54
2001	30	5.36	39	6.96	413	73.75	22	3.93	42	7.50	14	2.50
2002	35	5.92	56	9.84	403	68.19	20	3.38	50	8.46	27	4.57
2003	47	9.85	49	10.27	316	66.25	1	0.21	29	6.08	35	7.34
2004	66	10.00	97	14.70	432	65.45	0	0.00	50	7.58	15	2.27
2005	67	8.55	136	17.35	526	67.09	0	0.00	36	4.59	19	2.42
2006	73	6.51	195	17.38	765	68.18	1	0.09	44	3.92	44	3.92
2007	88	8.98	170	17.35	640	65.31	1	0.10	46	4.69	35	3.57
2008	119	8.58	334	24.08	834	60.13	1	0.07	67	4.83	32	2.31
2009	113	14.75	169	22.06	393	51.31	0	0.00	42	5.48	49	6.40
2010	315	32.54	94	9.71	498	51.45	1	0.10	30	3.10	30	3.10
2011	355	28.93	161	13.12	660	53.79	0	0.00	35	2.85	16	1.30
2012	315	27.34	168	14.58	618	53.65	0	0.00	32	2.78	19	1.65
2013	404	38.48	109	10.38	492	46.86	0	0.00	29	2.76	16	1.52
2014	323	19.77	110	6.73	1173	71.79	1	0.06	16	0.98	11	0.67
2015	239	11.62	105	5.10	1685	81.92	0	0.00	17	0.83	11	0.53
2016	327	6	84	1.10	1299	4.38	0	0.00	53	0.18	18	0.06

يبين الشكل أسفله التوزيع النسبي للصادرات خارج المحروقات

الشكل رقم (03) التوزيع النسبي للصادرات خارج المحروقات



المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول

تحتل **المنتجات النصف مصنعة** المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات ودلك بنسبة 60.30 % من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة من 2000-2016 تتمثل هذه المنتجات أساسا في الزيوت ومشتقاتها الأخرى، وهو أمر طبيعي بحكمة اعتماد الجزائر على المحروقات ، وقد عرفت المنتجات النصف مصنعة انتعاشا حيث قفزت من 447 مليون دولار سنة 2000 بنسبة 75.76 % إلى 1299 مليون دولار أمريكي سنة 2016 والسبب في ذلك أن نمو هذه المنتجات متعلق بنمو صادرات المحروقات ، حيث تزداد كلما ازدادت هذه الأخيرة تليها في المرتبة الثانية **المنتجات الغذائية** ودلك بنسبة 14.31% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال فترة الدراسة ، حيث تتمثل أساسا في التمور والخضر ، وقد سجلت سنة 2013 أعلى مستوى لها ، حيث قدرت 404 مليون دولار أمريكي بنسبة 38.48% وهذا يعود إلى المجهودات التي تبدلها الدولة للارتقاء بالنشاط الفلاحي .

تأتي في الرتبة **الثالثة المواد الأولية** مسجلة نسبة 12.20% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2016 حيث تتمثل في الفوسفات ، ونفايات الحديد والزنك والنحاس ، وسبب احتلالها لهذه المرتبة راجع إلى الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر والتي لم تستغل حتى الآن استغلالا حقيقيا ، وقد عرفت هذه المنتجات تطورا ملحوظا حيث انتقلت من 42 مليون دولار سنة 2000 إلى 105 مليون دولار سنة 2015.

احتلت **التجهيزات الصناعية** المرتبة الرابعة بنسبة 4.35% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال فترة الدراسة ، وتمثلت منتجاتها في التجهيزات والوسائل المستعملة في البناء والصحة والأشغال العمومية والميكانيك ، وقد عرفت تقهقرا ملحوظا خاصة في السنوات الأخيرة ، بحيث انخفضت من 44 مليون دولار سنة 2000 إلى 17 مليون دولار سنة 2015 بسبب نقص الاستثمارات الخارجية المباشرة وحل بعض المؤسسات الوطنية وضعف تنافسية الصادرات الجزائرية إلا أنها استطاعت أفضل من السنوات الماضية حيث قفزت من 17 مليون دولار سنة 2015 إلى 53 مليون دولار سنة 2016 بينما يأتي في المرتبة الخامسة **السلع الاستهلاكية غير الغذائية** بنسبة 2.74% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات ، وتتضمن أغلب منتجاتها من في مواد النظافة والتجميل ، في حين تأتي **مواد التجهيز الزراعي** في المرتبة الأخيرة بنسبة 0.62% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات ، حيث تتكون منتجاتها من الجرارات والأجهزة الميكانيكية ، وبعض اللوازم كقنوات الصرف والأنابيب ، وظلت هذه المنتجات في تقهقر حيث حققت إيرادا معدوما في بعض السنوات.

المطلب الثاني : تحليل تطورات الواردات (2000-2016)

إن الحديث عن الواردات يعني أن الإنتاج المحلي لم يستطع تلبية حاجيات المستهلك ، وقد يعود عدم القدرة على هذا إلى قلة حجم الإنتاج ، لسعره أو نوعيته ، أو لان الوضع الاقتصادي المتميز لتسهيل الواردات جعل هذه الأخيرة محل تفضيل على المنتوج المحلي حتى ولو كان هذا الأخير في درجة من الجودة نستعين بالجدول لتوضيح التركيبة السلعية لواردات الجزائر لفترة (2000- 2016) حيث بين الجدول قيمة ونسبة الواردات لكل سنة .

الجدول رقم (04) : تطور التركيبة السلعية للواردات :

الوحدة (مليون دولار أمريكي)

البيان	المحروقات		مواد غذائية		المواد الأولية		المواد نصف مصنعة		التجهيزات الفلاحية		التجهيزات الصناعية		السع الاستهلاكية		المجموع
السنوات	قيمة	نسبة %	قيمة	نسبة%	قيمة	نسبة%	قيمة	نسبة%	قيمة	نسبة%	قيمة	نسبة%	قيمة	نسبة%	
2000	129	1.40	2415	26.32	428	4.66	1655	18.04	85	0.92	3068	33.44	1393	15.18	9173
2001	139	1.40	2395	24	478	4.80	1872	18.90	155	1.60	3455	34.80	1466	14.70	9940
2002	1458	1.21	2740	22.80	5692	4.75	2336	19.50	148	1.20	4423	36.8	1655	13.80	12009
2003	114	0.84	2678	19.80	689	5.1	2857	21.09	129	0.95	4955	36.60	2112	15.60	13543
2004	208	1.14	3604	20	803	4.41	3591	4.41	208	1.14	7020		2765	15.20	18199
2005	212	1.04	3587	17.62	751	3.69	4088	20.08	160	0.78	8452	41.52	3107	15.26	20357
2006	244	1.14	3800	17.71	843	3.93	4934	23	96	045	8528	38.53	3011	14.03	21456
2007	313	1.14	4827	17.90	1277	4.79	6918	25.71	142	0.53	9954	36.20	4008	13.58	27493
2008	595	1.26	7796	16.43	1376	2.82	9154	24.60	86	0.13	5434	41.46	5036	13.37	39497
2009	549	1.40	5863	14.90	1201	3.06	10165	25.387	234	0.60	15140	38.53	6145	1564	39479
2010	645	2.35	6027	15	1406	3.50	9944	24.73	330	0.82	15573	38.73	5987	14.89	47500
2011	1164	2.46	9805	20.70	1776	3.75	10431	2.05.18	229	048	1595	33.70	7944	16.79	50376
2012	4955	9.84	9023	17.90	1839	3.65	10629	21.10	329	0.65	13604	27	9997	19.84	54903
2013	4356	7.90	9572	17.40	1766	3.20	10810	19.70	449	0.80	15745	28.67	12205	22.20	54903
2014	2851	4.50	11005	18.90	1884	3.20	12740	21.80	657	1.12	18906	32.4	10287	17.60	58330
2015	2352	4.50	9329	18.06	1508	2.90	11512	22.30	579	1.12	16593	32.10	9773	19	51646
2016	1292	2.76	8224	17.60	1559	3.30	11482	24.60	501	1.07	15394	33	8275	18	46727

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على إحصائيات من المديرية العامة للجمارك الجزائرية على الموقع الالكتروني

يوضح الجدول أن هناك أربع مجموعات من السلع سيطرت على الواردات الجزائرية خلال الفترة المدروسة ويتعلق الأمر بكل من سلع التجهيز الصناعي والمواد الغذائية ، المنتجات النصف مصنعة والسلع الاستهلاكية بحيث احتلت هذه السلع المراتب الأربعة الأولى على الترتيب أي أن الواردات الجزائرية عرفت تزايد قيمتها بشكل تصاعدي خلال الفترة (2000-2016) حيث قدرت أقل قيمة لها 9173 مليون دولار أمريكي سنة 2000 وأحد أعلى قيمة لها بـ 58330 مليون دولار أمريكي سنة 2014 وهده الزيادة في الواردات تدل على الارتباط الكبير بالأسواق الخارجية خاصة أن اتفاقية الجزائر مع الاتحاد الأوروبي دخلت حيز التنفيذ ابتداء من سنة 2005 إلا أن هدا التزايد يتخلله انخفاض طفيف لقيمة الواردات سنة 2009 حيث قدرة 39297 مليون دولار أمريكي ، مقارنة بسنة 2008 حيث كانت قيمتها 39479 مليون دولار أمريكي ، ثم رجعت قيمة

الواردات بالتزايد في السنوات حيث بلغت قيمة الواردات سنة 2015 بـ 51646 مليون دولار أمريكي وسنة 2016 بـ 46727 مليون دولار أمريكي وهدا راجع إلى الظروف الاقتصادية التي شهدتها هذه الفترة حيث انخفض سعر البترول أما من ناحية الأهمية فيمكن ترتيب المواد المشكلة للواردات الجزائرية كالأتي :

التجهيزات الصناعية : تحتل المرتبة الأولى بالنسبة للمجموعات السلعية الأخرى من حيث أهميتها حيث تحظى سلع التجهيزات الصناعية كل سنة بنسبة معتبرة من أجمالي الواردات لكونها ضرورية لمواصلة عملية الإستراتيجية التنموية التي اتخذتها الدولة للنهوض بالاقتصاد حيث قدرت نسبتها سنة 2008 بـ 41.40% وهي أعلى نسبة حققتها في فترة الدراسة من أجمالي الواردات أن نسبتها متقاربة حيث مثلت سنة 2015 نسبة 32.1% من إجمالي الواردات وسنة 2016 نسبة 33 من إجمالي الواردات وتتم هده العملية من أجل التصدير لتشجيع صادراتها والمتمثلة أساسا في الآلات ومعدات النقل .

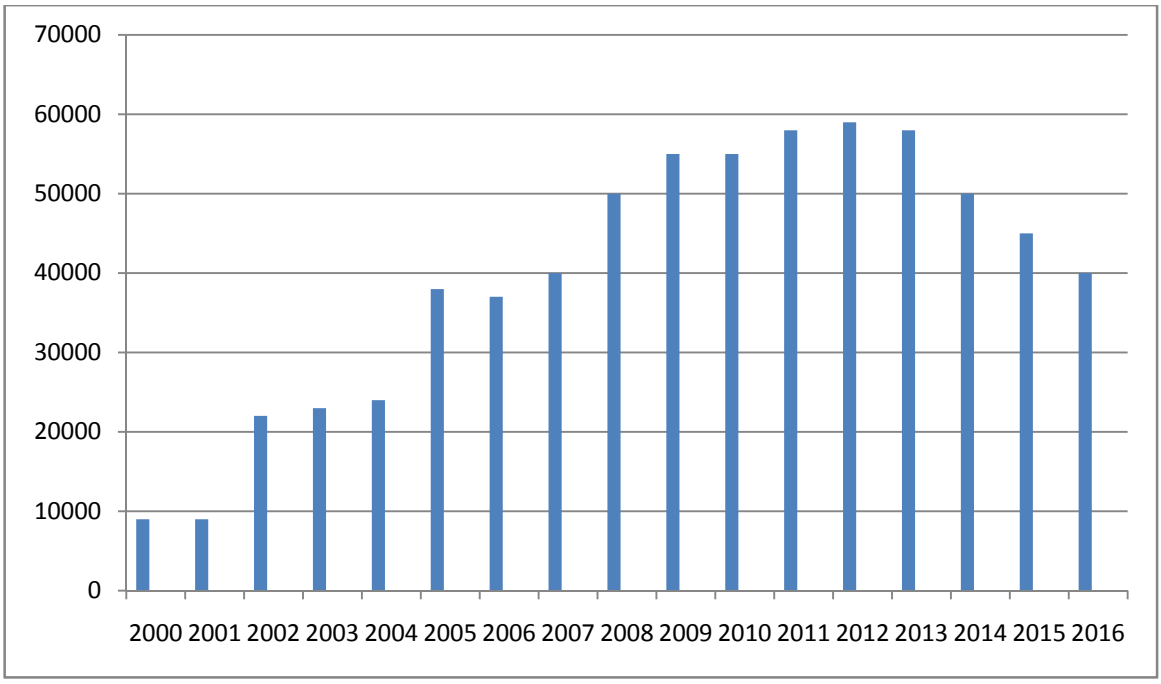
المواد النصف مصنعة : تحتل المنتجات النصف مصنعة والمتمثلة أساسا في قطع الغيار ومنتجات أخرى المرتبة الثانية في قائمة المواد المستوردة بعد سلع التجهيزات الصناعية ، فهي من بين المنتجات اللازمة لمواصلة لتشغيل عجلات الإنتاج في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وقد بلغت نسبتها سنة 2016 ، 24.60% وهي أعلى قيمة لها خلال السنوات الماضية وأدنى نسبة لها سنة 2000 قدرت بـ 18.04% .

المواد الغذائية : تحتل المواد الغذائية المرتبة الثالثة بعد التجهيزات الصناعية والمواد النصف مصنعة في قائمة المشكلة لمجموع الواردات من حيث الأهمية وتتمثل أساسا في الحبوب السكر الحليب بالإضافة إلى مواد غذائية أخرى .

وقد كانت أعلى نسبة لها سنة 2000 بنسبة 26% وأدنى نسبة سنة 2009 بـ 14.90% من إجمالي الواردات .

أما بالنسبة لبقية المواد المستوردة كالسلع الاستهلاكية المواد الأولية ، الطاقة والتجهيزات الفلاحية فتحتل المرتبة ا لأخيرة من حيث الأهمية ، وهدا نظر لتوفير البترول من جهة والمواد الأولية والمنتجات التامة بالإضافة إلى الطاقة والزيوت .....الخ

الشكل (03)تطور التركيبة السلعية للواردات:



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الجدول (3)

نلاحظ من خلال الشكل بالاعتماد على الجدول أن الواردات الجزائرية قد عرفت تزايدا في قيمتها بشكل تصاعدي خلال الفترة (2000-2016) حيث قدر أعلى قيمة لها بـ 58330 مليون دولار أمريكي سنة 2014 وأخذت أقل قيمة لها سنة 2000 بـ 9173 مليون دولار أمريكي وهده الزيادة في الواردات تدل على الارتباط الكبير بالأسواق الخارجية خاصة أن اتفاقية الجزائر مع الاتحاد الأوروبي دخلت حيز التنفيذ ابتدءا من سنة 2005 إلا أن هدا التزايد يتخلله انخفاض طفيف سنة 2016 ب قيمة 46727 مليون دولار أمريكي.

المطلب الثالث : الميزان التجاري:

الميزان التجاري: balance commerciale: عبارة عن الفرق الموجود بين إجمالي الصادرات Exports و إجمالي الواردات Imports ، فهو جزء مهم من النشاط الاقتصادي بصفة عامة وله دور حساس فيما يخص النمو الاقتصادي ويلعب الميزان التجاري دور مهم للتعرف على مكانة البلد ضمن خريطة الاقتصاد العالمي من خلال الاندماج التجاري في السوق العالمية ، وترتبط التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري بالسوق العالمية سواء فيما يتعلق بالواردات خاصة المواد المصنعة ونصف المصنعة والمواد الغذائية أو بالصادرات لاسيما من المحروقات اد تمثل حركة الصادرات والواردات أهم مؤشرات التوازن الخارجي ، وارتبط تغير الميزان التجاري الجزائري بتغير عائدات المحروقات ، بالإضافة إلى انعكاسات تدبدب الواردات على وضعية هدا الميزان ، فالميزان التجاري مركز تراكم العملة الصعبة في الجزائر وتدهوره يعتبر سبب الأزمات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر

الجدول (5) تطور رصيد الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة من 2000 –2016:

(مليون دولار أمريكي)

السنة	الصادرات الإجمالية	الواردات الإجمالية	رصيد الميزان التجاري
2000	21.651	9.53	12.31
2001	19.091	9.48	9.61
2002	18.700	12.01	6.69
2003	24.47	13.32	11.15
2004	32.22	17.95	14.26
2005	46.33	19.86	26.48
2006	54.74	20.68	34.06
2007	60.59	26.35	34.24
2008	78.59	37.99	40.60
2009	45.19	37.40	7.78
2010	57.09	38.89	18.21
2011	72.89	46.93	25.960
2012	71.74	51.57	20.17
2013	64.71	54.99	9.73
2014	59.99	59.67	0.33
2015	34.57	52.65	18.10-
2016	27.887	46.727	18.840-

المصدر : التقارير السنوية لبنك الجزائر لسنة 2016

تاريخ الاطلاع 2018/05/03 www.bank-of-algeria.dz/html/rapport.htm

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن الجزائر تمكنت من تحقيق فائض في الميزان التجاري سنة 2000 بـ 1230 مليون دولار أمريكي ثم بدأ بعد دلك في الانخفاض إلى أن وصل 669 مليون دولار أمريكي.ليعود في الارتفاع وصولا إلى 1115 مليون دولار سنة 2003.

بقي مستوى الفائض في تزايد مستمر إلى أن وصل إلى أعلى مستوياته سنة 2008 حيث قدر بـ 460 مليون دولار أمريكي لينخفض بعد دلك بنسبة كبيرة إلى 778 مليون دولار أمريكي سنة 2009 وهدا خلال سنة واحدة ، ويعود السبب وراء دلك إلى ارتفاع أسعار المحروقات إلى سقف 150 دولار أمريكي ثم انهيارها إلى حدود 35 دولار أمريكي نهاية نفس السنة ، وهذا ما يؤكد الحقائق التي مفادها أن اقتصاد الجزائر سريع التأثير بالتقلبات التي تحدث في أسعار المحروقات ، ليعود بعد دلك في الارتفاع تدريجيا ابتداء من سنة 2010 ليصل إلى 25960 مليون دولار أمريكي سنة 2011 بعدها يعاود الانخفاض إلى أن يصل إلى أدنى مستوى قدر بـ 326 مليون دولار أمريكي سنة 2014 ليحقق عجز قدرة 1810 مليون دولار أمريكي سنة 2015 وسنة 2016 حقق عجز قدره 18840 ويعود السبب في دلك إلى انخفاض أسعار المحروقات .

يمكن القول بان الميزان التجاري الجزائري يعاني من اختلالات هيكلية فادحة ودلك عند النظر إليه بعمق من زوايا متعددة خارج المحروقات ، فهو هش لا يتحمل الصدمات الخارجية ، ومحاصر بين تقلبات أسعار الصرف لعملات (الدولار واليورو) وتدبدبات أسعار المحروقات (البترول والغاز الطبيعي) في البورصات والأسواق المالية العالمية ، وهي متغيرات معقدة تتحدد خارج النظام لا يمكن التحكم في مساراتها والسيطرة على نتائجها ، حيث تتأثر التجارة الخارجية الإجمالية بشكل مباشر بتراجع قيمة الدولار أما اليورو، في حين أن الصادرات الجزائرية التي يغديها قطاع المحروقات بـ 97% تبرم بالدولار فالوتيرة المتسارعة لتزايد فاتورة الواردات (بالكمية والقيمة) إضافة إلى تدهور قيمة الدولار مقابل اليورو وستؤدي حتما إلى استنزاف احتياطي الصرف من العملات الأجنبية الذي يعتبر كصمام أمان للاقتصاد الوطني ، وبما لأن هيكل الصادرات تغلب عليه مادة أولية نجد أن الصادرات خارج المحروقات لا تساهم في تغطية الواردات إلا بنسبة ضئيلة .

المبحث الثالث: إستراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات

سنحاول من خلال هذا المبحث التعرف على الهيئات المختصة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر وكذا التعرف على السياسات المنتهجة من قبل الدولة الجزائرية لتنمية الصادرات خارج المحروقات والمشاكل التي تعرقل عملية ترقية الصادرات.

المطلب الأول: السياسات المنتهجة في ترقية الصادرات

1 – سياسة حماية الصناعات الناشئة:

لا تستطيع الصناعات الناشئة في البلدان النامية من تطوير إنتاجها على أسس من الكفاءة لقصر تجربتها في السوق، ولوجود منافسة شرسة من قبل صناعات عريقة في الدول المتقدمة لأن الصناعات الناشئة في مراحلها الأولى تشهد نفقات مرتفعة لذلك وجب تقييد الواردات القادمة من الدول المتقدمة حتى تنخفض تلك النفقات وتصبح هذه الدول (الدول النامية) متمتعة بمزايا التصنيع[1].

فحماية الصناعات الناشئة في الدول النامية هي ضرورية حتى تتمكن من اكتساب الخبرة الكافية، وبعد وصول هذه الصناعات إلى مستوى كفاءة مرتفع يؤهلها بأن تنافس الصناعات الأجنبية ترفع عنها الحماية، فالحماية لا تمنح لكل أنواع الصناعات الناشئة بل للصناعات التي تتوفر فيها مؤشرات النجاح في المستقبل وبهذا الصدد يتم تفرقة بين نوعين من الصناعات، صناعات صغيرة الحجم كثيفة العمل، صناعات كبيرة الحجم كثيفة رأس المال.

وبذلك تستدعي الضرورة الاقتصادية من السلطات العمومية للبلدان النامية تحديد دقيق للصناعات الناشئة الواجب توفير لها الحماية والدعم وهذا من خلال التأكد من احتمالات نمو قدرتها التنافسية التصديرية مستقبلا، غير أنه يجب الأخذ بعين الحسبان أهمية المرحلة الانتقالية أي التحول التدريجي من ضيق السوق المحلي إلى اتساع السوق الخارجي مع مراعات كل الشروط التي يمكن أن تؤثر إيجابيا أو سلبيا على المنتج الوطني[2] .

سياسة الدعم العمومي للصادرات:

يقصد بالدعم العمومي للصادرات كأحد أدوات السياسة التجارية لتلك المساعدات والمنح المباشرة وغير مباشرة التي تقدمها الدولة لصناعة منتجات معينة وكذا كل الإجراءات التي يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على

[1]– زينب حسين عوض الله، المالية العامة، الدار الجامعية 1998، بيروت ص23.

[2]– زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص12.

مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات) أو الخدمات المقدمة وبصفة أدق فإن أهم أشكال الدعم تتمل فيما يلي:

- ✓ الدعم المالي المباشر: يتمثل في الإعانات والمساعدات التي تقدمها الدولة بصفة مباشرة إلى القطاعات الإنتاجية المصدرة وتأخذ هذه المساعدات شكل نقدي (مبالغ مالية محسوبة) أو شكل مادي (آلات ومعدات).
- ✓ الدعم المالي غير المباشر: يتمثل في الاستثناءات الضريبية كالإعفاء من ضريبة الأرباح، الإعانات الخاصة بالمدخلات الوسيطية وإعفاء مستلزمات الإنتاج المستورد من الرسوم الجمركية وإعادتها بعد التصدير تقديم قروض لتمويل الصادرات تحت أسعار فائدة رمزية وبناء على هذا فإن سياسة دعم الصادرات تعتبر من الوسائل المهمة والمستعملة في غزو الأسواق الخارجية[1].

سياسة تخفيض العملة الوطنية:

تخفيض العملة الوطنية وأثرها:

تعتبر سياسة تخفيض العملة الوطنية من أكثر السياسات العمومية شيوعا في نطاق ترقية الصادرات، حيث يقصد بها ذلك التخفيض الذي تقوم به البنوك المركزية من خلال تدخلها في سوق الصرف لتعديل سعر العملة المحلية بدلالة العملات الأجنبية، في المعنى الذي يتوافق والأهداف التي يحددها المسئولين عن السياسة الاقتصادية للبلد، وكما نعلم أنه في ظل نظام الصرف الثابث، البنوك المركزية تتدخل عندما يتعدى سعر الصرف هامش التغيرات المرخص له، وفي حالة نظام الصرف المرن هذه البنوك لا تتدخل علما أن القرار النقدي الذي تتخذه السلطات العمومية للبلدان المعنية بأمر التخفيض يكون بعد استشارات صندوق النقد الدولي وتهدف سلطات أي بلد من هذا الإجراء معالجة عجز الحاصل في ميزان مدفوعاتها وذلك من خلال التأثير على أسعار السلع الوطنية والأجنبية وهما:

- ✓ تخفيض العملة الوطنية يؤدي إلى انخفاض أسعار المنتجات الوطنية بما يسمح برفع الطلب الأجنبي على منتجاتنا وبالتالي ترتفع صادراتنا.
- ✓ تخفيض العملة الوطنية يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع والخدمات الأجنبية فهذا الأمر يؤدي بطبيعة الحال إلى تقلص الطلب الوطني على هذه السلع ومن تم تتقلص الواردات ويتحسن الميزات التجاري[2] .

[1]– مدوري عبد الرزاق، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجيستر، جامعة وهران عام 2011–2012 ص159.

[2]– مدوري عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره ، ص162.

المطلب الثاني: هيئات ترقية الصادرات خارج المحروقات

أولا: هيئات ترقية الصادرات خارج المحروقات

عملت الجزائر على تنشيط البنية المؤسسية للتصدير وذلك من أجل ترقية الصادرات خارج المحروقات بحيث عملت على استحداث إطار مؤسساتي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات ومن أهم المؤسسات أو الهيئات المساعدة على ترقية الصادرات.

1 – وزارة التجارة الوطنية: بمقتضى المادة 8 من المرسوم التنفيذي 207/94 الصادر في 16 جويلية 1994 أعادت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية وحددت كافة المهام التي تقوم بها هذه الوزارة برئاسة وزيرة التجارة ومن مهامها:

- تنشيط وتحفيز النشاطات التجارية الخارجية الثنائية ومتعددة الأطراف.
- المساهمة في إعداد الاتفاقيات التجارية والتفاوض في شأنها بالتعاون مع الهيئات المعنية ومتابعتها وتنفيذها.
- تصور منظومة إعلام تخص العلاقات والمبادلات التجارية الخارجية.
- تشجيع الصادرات وتوظيف الإنتاج الوطني من السلع والخدمات في الأسواق الخارجية.
- السهر على التسيير النشيط للميزان التجاري الإجمالي[1].

2 – الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية:

أنشأ الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية سنة 1996[2] وتم تغيير تسميته من الديوان إلى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها سنة 2004[3] ويقوم بما يلي:

- إعداد برامج لترقية وتحليل أوضاع السوق العالمية، لتسهيل دخول المنتجات الجزائرية الى هذه الأسواق والزيادة في 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.

[1]– زريمي نعيمة، التجارة الخارجية من الاقتصاد المخطط الى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجيستير في التسيير الدولي للمؤسسات، جامعة أبي بكر بالقايد تلمسان، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية سنة 2010–2011 ص157.

[2]– المرسوم التنفيذي رقم 96–327 المؤرخ في 1أكتوبر 1996، الصادر في الجريدة الرسمية العدد 58 بتاريخ – 1 أكتوبر 1996.

[3]– المرسوم التنفيذي رقم 4 – 174– المؤرخ في 12 جوان 2004 الصادر الجريدة الرسمية العدد 39 بتاريخ 16 –جوان– 2004.

- إنجاز الدراسات المستقبلية وتحريك كل المساعدات التقنية الضرورية في ميدان التجارة الخارجية.
- تطوير الإستراتيجية الخاصة بترقية التجارة الخارجية في إطار السياسة الوطنية مع إحياء البرامج الخاصة بالتبادلات التجارية[1] .

3 – الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير: أنشأت في سنة 1987 وكانت تسمى الديوان الوطني للمعارض و التصدير، حيث كانت مهمته تنحصر في العمل على ترقية الصادرات خارج المحروقات[2] وتتمثل مهامها الرئيسية في:

- تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني، والجهوي والمحلي.
- ترقية الصادرات نحو الخارج بكل الطرق الممكنة.
- تشجيع المتعاملين الاقتصاديين للمساهمة في تحديد المنتجات المعدة للتصدير من حيث الكمية والنوعية ولتخطيط عملية التصدير، وكذا تزويدهم بمختلف المعلومات والاستشارات لحل مشاكلهم[3].

4 – إنشاء مناطق حرة: حيث تم إنشاء هذه المناطق في إطار قانون ترقية الاستثمار، حيث يتكفل المستثمرين المقيمون بها بإنتاج سلع مخصصة للتصدير، كما يمكن تصريف الفائض منها داخل التراب الوطني شريطة أن لا تتعدى نسبة التصرفات 20% من الإنتاج[4].

5 – تصميم برنامج جزائري فرنسي لدعم الصادرات خارج المحروقات:

أطلقت الجزائر وفرنسا بتاريخ 29 جوان 2008 برنامجا مشترك لدعم الصادرات خارج المحروقات أطلق عليه "أوبتماي كسبورت) يرتكز قدرات التصدير على عموم المجموعات التجارية الجزائرية مع تركيز خاص على فئة المؤسسات المتوسطة والصغيرة ويندرج هذا البرنامج الذي تبلغ تكلفته 1.2 مليون دولار في إطار برنامج عمل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتم تمويل هذا البرنامج من قبل وزارة التجارة الجزائرية والوكالة الفرنسية للتنمية، ويوجه هذا البرنامج إلى المؤسسات الجزائرية التي تنشط في مجال التصدير أو تلك التي تكسب كفاءة عالية في هذا المجال ودعم المستفيدين من

[1]– نوري منير، لجلط براهيم، مرجع سبق ذكره، ص17.

[2]– خلوفي عائشة وآخرون، تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة على إستراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014 – يوم 11 – 12 مارس، 2013، جامعة سطيف ص 18-19.

[3]– الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، نشرية وزارة التجارة سنة 2013 ص24.

[4]– عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية للنشر والتوزيع الجزائر.

الجانب التقني وذلك يجعل مساراتهم التنموية الدولية أكثر حرفية من خلال ضمان تكوينات في المهن المتعلقة بالتصدير والإعلام التجاري واكتشاف الأسواق الخارجية

كما يهدف هذا البرنامج بمساعدة خبراء من الوكالة الفرنسية لدعم المؤسسات المتواجدة في الخارج إلى منح الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مكانة لائقة عبر الأسواق العالمية[1].

6 – الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة:

تأسست في سنة 1996 وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96 – 93 وكانت تعرف سابقا بالغرفة الوطنية للتجارة ومن مهامها[2]:

- القيام بأي عمل يهدف إلى ترقية وتنمية القطاعات الاقتصادية وتوسيعها نحو الأسواق الدولية.
- المساهمة في تنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل التراب الوطني وخارجه.
- توطيد العلاقات وعقد الاتفاقيات والتعاون مع المؤسسات الأجنبية المماثلة.
- إنجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية وتقديم الاقتراحات لتسهيل عمليات التصدير.
- فضلا عن ذلك تتدخل الغرفة في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري[3] .

7 – الصندوق الخاص بترقية الصادرات:

أنشأ هذا الصندوق سنة 1996 حيث تقوم مختلف الهيئات العمومية والخاصة بالمساهمة في إيرادات هذا الصندوق بحصة 10% من الرسم الداخلي على الاستهلاك بالإضافة إلى الهبات والوصايا، كما تغطي مصاريف الصندوق جزء من تكاليف النقل الخاصة بالمنتجات سريعة التلف أو تلك المصدرة إلى وجهة بعيدة، وكذا جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية والأعباء التي لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية هذا بالإضافة إلى الإعانات المخصصة لطبع وتوزيع الدعائم الترقوية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير، ولتطبيق برامج التكوين في المهم المتعلقة بالتصدير، وكذا الإعانات المخصصة لإنشاء العلامات التجارية[4] .

---

[1]– نوري منير، لجلط ابراهيم، مرجع سبق ذكره ص17–18.

[2]– المرسوم التنفيذي رقم 96–93 المؤرخ في 03 مارس 1996، الصادر في الجريدة الرسمية العدد 16 ص20.

[3]– خلوفي عائشة وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص22.

[4]– المرسوم التنفيذي رقم 8–7– المؤرخ في 19 جانفي 2008 الصادر في الجريدة الرسمية العدد 16 ص20.

ثانيا: التدابير والإجراءات المتخذة في إطار ترقية الصادرات:

1 – التسهيلات الجبائية: يتم منح إعفاءات ضريبية لنشاطات التصدير، وذلك فيما يتعلق بالضريبة على النشاط المهني (TAP)، الرسم على القيمة المضافة (TVA) والضريبة على أرباح الشركات (IBS)، وتتمثل الامتيازات الضريبية للمنوحة للمصدرين في:

أ – الإعفاء من الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة:

- الضريبة على النشاط المهني (TAP): لا تدخل في رقم الأعمال الذي تفرض بناء عليه الضريبة على النشاط المهني(TAP)، عائدات عمليات البيع، تكاليف النقل والوساطة المتعلقة بالبضائع أو السلع الموجهة للتصدير مباشرة.
- الضريبة على أرباح الشركات(IBS): تستفيد من إعفاء دائم، العمليات المدرة للعملة الصعبة ولاسيما عمليات البيع الموجهة للتصدير، يمنح هذا الإعفاء حسب نسبة رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة، وتتوقف الاستفادة من أحكام هذه الفقرة على تقديم المعني إلى المصالح الجبائية المختصة وثيقة تثبت دفع هذه الإيرادات لدى بنك متوطن بالجزائر، كما لا تشمل الاستفادة من هذا الإعفاء عمليات النقل البري والبحري والجوي وعمليات إعادة التأمين والبنوك.

ب – الإعفاء من الضريبة على رقم الأعمال:

- الرسم على القيمة المضافة(TVA) والمتعلق بعمليات البيع عند التصدير:

تعفى من الرسم على القيمة المضافة(TVA) عمليات البيع المتعلقة بالبضائع[1] المصدرة والبضائع من مصدر وطني والمسلمة إلى المحلات الموضوعة تحت الرقابة الجمركية المؤسسة قانونا عدا بعض الاستثناءات.

- عمليات الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة(TVA):

المشتريات أو البضائع المستوردة والمحققة من قبل مصدر والمخصصة إما للتصدير أو للإعادة تصديرها على حالها أو لإدخالها في صنع السلع المعدة للتصدير وتكوينها وتوضيبها وتغليفها وكذلك الخدمات المتعلقة بعملية التصدير.

[1]– مجلة ميلاف للبحوث والدراسات ، استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية بين اتجاهات التفاؤل وعوامل الحدر ، العدد الخامس جوان 2017.

- استرجاع الرسم على القيمة المضافة(TVA): يمكن الاستفادة منه فيما يتعلق بكافة البضائع والخدمات التي تستفيد من نظام الترخيص بالشراء مع الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة.

2 – التسهيلات الجمركية:

تتمثل أهم التسهيلات فيما يلي:

- الإعفاء من إيداع ضمانة في إطار نظام القبول المؤقت عند استيراد الرزم الفارغة كتغليف السلع الموجهة للتصدير أو السلع الموجهة قصد تحويلها لتصدر لاحقا. وهذا ينطبق أيضا على التصدير المؤقت للسلع من أجل تحسين الصنع السلبي والموجهة للتصدير النهائي.
- التخلص الجمركي عن بعد.
- إصدار وصل العبور بالجمارك(TPD) وذلك بالنسبة للصادرات التي تتم عبر الطرق البرية.
- إنشاء الرواق الأخضر الذي يسمح بالمصادقة على تصريح التصدير دون معاينة السلع.
- التصريح المسبق وتقديم البيان قبل وصول البضائع.

3 – تسهيلات حكومية: تؤكد الحكومة الجزائرية من خلال برنامج الدعم الذي تقدمه على سياستها التي تدعم الشركات المصدرة بإجراءات أخرى تدخل في إجراء التجارة الخارجية[1] .

تقوم هذه السياسة أساسا على التسهيلات في حرية التصدير وتسهيلات على مستوى الموانئ.

4 – تسهيلات مصرفية:

تتمثل هذه التسهيلات فيما يلي:

- يمكن لأي شركة مقرها في الجزائر الاستفادة من التسجيلات المصرفية سواء للمشاركة في المعارض في الخارج أو من أجل تصدير منتجات تم إنتاجها محليا.
- تخضع عمليات تصدير المنتجات عن طريق البيع النهائي أو بيع التسليم وكذا عمليات تصدير الخدمات إلى إلزامية التوطين لدى بنك وسيط معتمد ومؤسس بالجزائر، وتكون محل تقديم شهادة التوطين المطلوبة من قبل الجمارك عند إعداد التصريح الجمركي بالتخليص عند التصدير.

[1]– مجلة ميلاف، مرجع سابق ص451.

- يجب على المصدر استعادة عائدات التصدير في أجل لا يتعدى 185 يوما بدءا من تاريخ إرسال البضائع أو تاريخ انجاز الخدمات[1].

في 30 ديسمبر 2010 م إلا أنه مع أواخر سنة 2009 تم تأهيل 44 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للتصدير في إطار هذا البرنامج[2] .

المطلب الثالث: مشاكل ترقية الصادرات:

أن التأكيد على الطابع الاستراتيجي الذي تمثله الصادرات خارج المحروقات بالنسبة للاقتصاد الجزائري يهدف أساسا إلى إظهار ثقل وعبئ الصادرات خارج المحروقات ومدى تأثيرها على التبادل الخارجي للجزائر وإعاقتها له، فالمرحلة الطويلة من الاستقرار التي ميزت هذا القطاع، رغم حيويته في اقتصاديات كل بلد، أدى إلى الاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم أم الاستسلام له هذا ما ظهر من خلال سلوك وتصرفات الأعوان الاقتصاديين مما أدى بالاقتصاد الجزائري إلى تسجيل نتائج ضعيفة جدا في مجال التصدير. هذا ما يجعلنا نتناول مشاكل ترقية الصادرات ويمكن تلخيص ذلك في النقاط التالية.

1 – مشاكل على المستوى الجزئي:

- غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد.
- تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.
- عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات.
- عدم توافر نظام المعلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات التي تربط بالعملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق.
- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل فرص الإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتوج الذي يتلاءم ومتطلبات الوضع الحالي.
- هياكل تنظيمية ميكانيكية لا تستجيب للتغيرات الحالية التي تحدث[1] خارج حدود المؤسسة (البيئة الخارجية) منها تحرير المبادلات التجارية، التطور التكنولوجي والإعلام والاتصال أدى إلى ضعف صناعة المؤسسات

[1]– مجلة ميلاف، مرجع سبق ذكره، ص453.

[2]– نوري منير، لجلط إبراهيم، مرجع سبق ذكره.

الجزائرية على مواجهة الهزات القوية التي تمارسها المؤسسات الاقتصادية العالمية بدعم من منظمات سليلة المنظمة العالمية للتجارة.

- كل هذه التراكمات السلبية مجتمعة أدت إلى تقليص القدرة التنافسية لدى بعض المؤسسات الجزائرية بشكل وثيق بتدني جودة منتجاتها، والشاهد على هذا تضاعف نسبة الواردات الأجنبية إلى الجزائر تدريجيا في مقابل نقص كمية الصادرات الجزائرية.

2 – المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي:

- غياب إستراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية، تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية الأجنبية.
- غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.
- انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون تموقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول. هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني.
- سوء استخدام التكنولوجيا دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، التغليف بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة[2].

3 – المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي والتشريعي:

يتميز المحيط المؤسساتي التشريعي للصادرات للمبادلات خارج المحروقات بالخصائص التالية:

* التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات والهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات مما أدى إلى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة. مما أدى إلى صعوبة تقييم الوضعية وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة، خاصة من طرف الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية(PROMEX) باعتباره هيئة أصبحت توجه استراتيجيات مختلف الأعوان الاقتصاديين في مجال التصدير وهو الوسيط أين تتقاطع فيه انشغالات أهم

[1]– وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر مجلة الباحث، العدد1. جامعة ورقلة 2002 ص 8،9.

[2]– وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره ص12 -14.

مراكز التأثير والقرارات في مجال التجارة الخارجية وفشله لحد الآن في إنشاء شبكة معلومات وطنية تمكن من توفير المعلومات القانونية والتشريعية الدقيقة والموحدة عن الهيئات والمؤسسات الاقتصادية لتصبح إحدى الأدوات الرئيسية في مجال اتخاذ قرارات تخفي ترقية الصادرات خارج المحروقات.

* غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات خارج المحروقات. فهذا النقص لا يسمح بتعزيز مجهودات المؤسسات المهتمة بالتصدير لاستغلال الفرص العديدة التي يمكن أن تتواجد على مستوى الأسواق الخارجية.
* وجود تنظيم وتنسيق غير كافي بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.
* سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات.
* ارتفاع تكاليف النقل الدولي وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك[1] .

4 – مشاكل رسمية:

- قصور المساعدات الرسمية المحلية في التغلب على مشاكل التصدير.
- ضعف الحواجز الضريبية في دعم الشركات المصدرة للمنتجات.
- عدم مساندة القوانين المحلية في توجيه التصدير.
- ارتفاع أسعار العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية في أسواق التصدير.
- غياب مؤسسات تمويل الصادرات.
- عدم اكتمال وضع مواصفات محددة للبضائع المصدرة .
- قصور في عدد الشركات المحلية لترقية الصادرات.

5 – مشاكل داخلية:

- تركيز الجهود الإدارية على الأسواق المحلية على حساب الأسواق الخارجية.
- محدودية الموارد المالية التي تساعد على التوسيع في الأسواق الخارجية.
- عدم كفاية المنتج المحلي للتوسيع في التصدير الخارجي.
- نقص المعلومات عن الأسواق الخارجية.
- نقص الخبرة في مجال التسويق الدولي.

[1]– بهلول مقران، مرجع سابق –ص 70.

3 – المشاكل الخارجية:

- المنافسة بين المؤسسات داخل الأسواق الخارجية.
- محدودية منافذ التوزيع في الأسواق الدولية.
- عدم وضوح اللوائح والإجراءات المتعلقة بالتصدير في الأسواق الخارجية.
- اختلاف اللغة وعوامل البيئة التسويقية الخارجية عن البيئة المحلية.
- سياسة الإغراق التي تمارسها الشركات الأجنبية[1].
- اختلاف طريقة استخدام البضائع المحلية عنها في الأسواق الخارجية.
- منافسة الشركات الأجنبية في الأسواق المحلية[2].

المبحث الثاني: تجارب بعض الدول في تنمية الصادرات

لقد عملت العديد من الدول على تنمية صادراتها من خلال انتهاج سياسة التصدير بدلا من إحلال الواردات لما لها من فوائد اقتصادية كبيرة على هذه الدول، وفي هذا الصدد لابد وأن يتم الإشارة إلى تلك الدول الحديثة التصنيع، والتي برزت سنوات السبعينات حيث انتهجت هذه الدول إلى نهج التصنيع والتوجه نحو التصدير، ولأجل هذا قمنا بتقسيم هذا المبحث إلى ثلاث مطالب حيث نتناول في المطلب الأول.

المطلب الأول: التجربة التركية في مجال تنمية الصادرات.

شهدت تركيا منذ بداية الثمانينات من القرن العشرين تغيرا جذريا في سياستها الاقتصادية تتمثل في التحول من اقتصاد موجه يعتمد على الإنتاج بهدف إشباع حاجات السوق المحلي بالدرجة الأولى إلى اقتصاد قائم على آليات السوق، والانفتاح على العالم الخارجي من خلال إتباع إستراتيجية مكثفة لتنمية الصادرات، ويمكن إرجاع هذا التحول إلى تفاقم المشاكل الاقتصادية التي واجهتها تركيا في أواخر السبعينات من القرن الماضي على إثر إتباع سياسة إحلال الواردات.

1 – الصادرات التركية في ظل سياسة الإصلاح:

إزاء تدهور كافة المؤشرات الاقتصادية لتركيا، فإنها اضطرت إلى توقيع اتفاقية الإصلاح الاقتصادي مع صندوق النقد الدولي في 1980، والواقع أن حزمة السياسات التي تضمنها برنامج الإصلاح الاقتصادي التركي تمثل الحزمة

[1]– قاسمي لخضر "أثر الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة 2013-2014 ص 88.

[2]– قاسمي لخضر –مرجع سبق ذكره– ص 88.

المعتادة لبرامج التثبيت التقليدية التي يوصي بها الصندوق ومن خلال دراسة النتائج المرتبطة ببرامج الإصلاح، فإن النجاح الأساسي يتمثل في تحقيق دفعة قوية للصادرات التركية حيث ارتفع معدل نمو الصادرات السنوي إلى أكثر من 25% خلال الفترة (1980-1995). لقد نجحت تركيا في تنمية صادراتها سواء إلى الدول الأوروبية المتقدمة أو الدول النامية الموجودة بالشرق الأوسط. مما انعكس ذلك على زيادة معدل النمو السنوي للناتج المحلي[1] الإجمالي ليصل إلى 5.5% سنة 1992، أما عن الصادرات الصناعية فقد ارتفعت نسبتها إلى إجمالي الصادرات السنوية لتصل إلى 85% من إجمالي الصادرات عام 1993، فقد بلغ معدل النمو السنوي للصادرات الصناعية التركية لتصل إلى 85% من إجمالي الصادرات عام 1993، فقد بلغ معدل النمو السنوي للصادرات الصناعية التركية لمتوسط الفترة (1980-1994) معدل 16%، أما عن هيكل الصادرات التركية فلقد شكل قطاع المنسوجات أهم القطاعات التصديرية حيث بلغت صادرات الحديد والصلب 11% والصناعات الغذائية 8% من إجمالي الصادرات الصناعية.

2 – الإستراتيجية التركية لتنمية صادراتها:

تبنت الحكومة التركية مند عقد الثمانينات سياسة اقتصادية تهدف إلى تنمية وحفز الصادرات واعتمدت هذه السياسة على عدة عناصر أساسية تتمثل فيما يلي:

أ – الحوافز الجمركية: وتتمثل هذه الحوافز في:

- إعفاء جمركي كامل لمستلزمات إنتاج السلع المخصصة للتصدير وكذلك مواد التعبئة والتغليف.
- أدخلت الحكومة التركية في عام 1992 العديد من التيسيرات في نظام الواردات من خلال استبدال ثمانية أنواع كمن الرسوم الجمركية وستة أنواع من الرسوم الإضافية بتعريفة واحدة وبرسم إضافي واحد ثم تم إلغاء الرسم الإضافي الوحيد تدريجيا بحلول عام 1998.
- تعمل الحكومة التركية على تبسيط وتسهيل إجراءات التصدير وتسهيل استيراد الضرائب الجمركية.

ب – الحوافز الضريبية: تتمثل هذه الحوافز في الإعفاءات التالية:

- إعفاء ضريبي كامل للأنشطة والصفقات المتعلقة بالتصدير.
- الإعفاء عن ضريبة الإنتاج على السلع التي يتم تصديرها أو تلك التي تدخل في إنتاج سلعة يتم تصديرها، أما بالنسبة للحوافز الضريبية[2] التي يتم منحها للمشروعات المقامة في المناطق الحرة فتتمثل في الإعفاء من ضريبة الشركات وضريبة الدخل، والإعفاء من القيود من الواردات وعدم فرض رسوم جمركية[1].

---

[1]– ابراهيم بلقلة، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي –دراسة حالة الجزائر– مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2008-2009 ص 83.

[2]– ابراهيم بلقلة مرجع سبق ذكره ص ص119-126.

ج – الإصلاح الاقتصادي والهيكلي:

حيث تبنت الإدارة الاقتصادية التركية في مطلع الثمانينات برنامج الإصلاح الاقتصادي والهيكلي الذي تم تنفيذه ابتداء من عام 1983 بناءا على اتفاق تم توقيعه مع البنك الدولي مما ترتب عليه تحرير الاقتصاد التركي بما فيها قطاع التجارة الخارجية مما ساهم في تنفيذ إستراتيجية تنمية الصادرات.

د – إصلاح الإطار المؤسساتي لتوفير المعلومات للمصدرين:

ولقد تمثل ذلك في إنشاء العديد من المؤسسات التي تخدم عملية التصدير، فقد تم إنشاء مركز تنمية الصادرات التركي عام 1981، فضلا عن إنشاء اتحاد الغرف التجاري التركي وإنشاء مجلس العلاقات التجارية الخارجية لتنمية تبادل المعلومات التجارية مع الدول الأعضاء عام 1986، ولقد قامت هذه المؤسسات بعمل العديد من البحوث والدراسات وتوفير المعلومات اللازمة للمصدرين وعمل برامج تدريبية وتنظيم البعثات الترويجية.

و – تطبيق سياسة تمويلية وإئمائية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية:

وقد اتضح ذلك من خلال إنشاء بنك التصدير والاستيراد التركي في 21 أغسطس 1987، ويتمثل الهدف الرئيسي للبنك في تشجيع وتنمية الصادرات التركية في مختلف القطاعات التصديرية السلعية والخدمية، والعمل على تفعيل وزيادة دور المصدرين الأتراك في إطار المبادلات الدولية كما يهدف البنك إلى تقديم المساعدات للمصدرين والمقاولين الأتراك في الخارج من أجل تنمية قدراتهم التنافسية على الساحة الدولية وتأمين بيئة خالية كمن المخاطر في الأسواق الدولية لهم، كما يقوم البنك بتقديم خدمتي ضمان وتأمين ائتمان الصادرات والتي تغطي كافة المخاطر المرتبطة بالعملية التصديرية سواء كانت تجارية أو سياسية.

ي – إصلاح السياسية الاقتصادية:

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

هـ – الإصلاحات في القطاع المصرفي:

حيث تم إجراء العديد من الإصلاحات في القطاع المصرفي التركي، بما يكفل في النهاية توفير السياسة النقدية بأدواتها المختلفة المحفزة للصادرات.

ن – الحوافز الاستثمارية:

---

[1]– ابراهيم بلقلة، مرجع سابق ص127.

اهتمت الحكومة التركية بتشجيع الاستثمارات الموجهة للتصدير، وجذب المنتجين والمصدرين الأجانب والذين يمدونها بالطرق الغنية والمعرفة التسويقية للنفاذ إلى الأسواق الدولية، وتتمثل أهم الحوافز المقدمة في هذا المجال فيما يلي:

- عدم فرض أي قيود على تحويل الأرباح إلى الخارج أو بإعادة تحويل رأس المال المستثمر بشرط الحصول على إذن من إدارة الاستثمار الأجنبي.
- منح نفس الامتيازات والحوافز الممنوحة للاستثمارات الوطنية ولاسيما من حيث الإعفاءات الضريبية الجمركية على المعدات واستيراد الآلات.
- تتمتع الليرة التركية بالقابلية للتحويل مند عام 1990.

من خلال هذه التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات التي تم التطرق إليها في هذا المبحث نستخلص ان ما استفادته هذه الدول من هذه التجارب هي سياسات التحول من الصناعات التي تستهدف إحلال الواردات، إلى الصناعات التي تستهدف تنمية الصادرات الصناعية التي يتوافر فيها مزايا تنافسية والتي تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي لهذه الدول[1].

المطلب الثاني: تجربة ماليزيا في مجال تنمية الصادرات

تعتبر التجربة الماليزية تجربة رائدة في العالم الإسلامي في مجال ترقية الصادرات الصناعية، فلقد كان التركيز على الصناعات التصديرية أساس النمو الاقتصادي، حيث استطاعت ماليزيا تطوير صناعاتها إلى أن أصبحت من أهم الدول المصدرة للمنتجات الإلكترونية، وبفضل هذا الأداء الاقتصادي المميز تمكنت من الانضمام إلى نادي النمو الاقتصادية الآسيوية وتطمح اليوم بأن تصنف ضمن الدول المتقدمة بحلول 2020.

اعتمدت ماليزيا في الخمسينيات على إستراتيجية إحلال محل الواردات في مجال الصناعات الاستهلاكية التي كانت تسيطر عليها الشركات الأجنبية قبل استقلالها، إلا أن هذه الإستراتيجية لم تنجح في جعل قطاع الصناعة القطاع الرائد في الاقتصاد الماليزي بالإضافة إلى أثرها المحدود في تخفيض معدلات البطالة، وكانت أغلب السلع المصدرة في هذه الفترة المواد الأولية الزراعية، لكن هذا التوجه في سياسات التنمية الاقتصادية سرعان ما تحول في السبعينيات إلى التصنيع من أجل التصدير إذ بدا التركيز على الصناعات كثيفة الاستخدام للعمالة كالصناعة الالكترونية والنسيج التي أصبحت تساهم بثلثي القيمة المضافة للقطاع الصناعي وتستوعب حوالي 40% من العمالة، ومند منتصف الثمانينات اعتمدت على مجموعة من السياسات لتنشيط النمو الصناعي وتعميق التوجه التصديري في التصنيع، من خلال تشجيع الصناعات كثيفة الاستخدام لرأس المال وذات القيمة المضافة العالية وذلك من أجل زيادة تنافسية المنتجات الماليزية وتوسيع أسواقها الخارجية.

[1]– ابراهيم بلقلة، مرجع سابق، ص59.

وبفضل سياسة تجارية اعتمدت على تشجيع الصادرات نجحت ماليزيا في تحقيق نمو في صادراتها بلغ في المتوسط نسبة تقدر ب17% خلال الفترة (1978-1993) لتبلغ قمة صادراتها[1] ما يقارب 148 مليار دولار في سنة 1993 حيث شكلت المنتجات الصناعية نسبة تقدر ب 71% من الصادرات الإجمالية خلال نفس السنة، وكانت أهم صادراتها الصناعية تتمثل في الأجهزة الكهربائية والالكترونية والمنسوجات والحديد والصلب والمنتجات الكيميائية، وفي سنة 2008 احتلت المرتبة 21 عالميا في التصدير بنسبة تقدر ب 1.2% من إجمالي الصادرات السلعية العالمية، حيث بلغت صادراتها قيمة تقدر ب 195.7 مليار دولار واستحوذت الآلات ومعدات النقل على نسبة 43.2% من إجمالي الصادرات يليها الوقود وزيوت التشحيم بنسبة تصل إلى 18.2% ثم السلع المصنعة بنسبة 8.9% ثم يلي هذه المجموعة في الأهمية النسبية في قائمة الصادرات الماليزية كل من الزيوت والدهون والشموع الحيوانية والنباتية، المنتجات الكيميائية بنسبة تقدر ب 8.6%، 6% من إجمالي الصادرات على التوالي خلال نفس السنة، واستطاعت تنويع أسواق صادراتها على مستوى العالم، حيث تشكل دول الآسيان 29% من صادرات ماليزيا، وتصدر إلى اليابان حوالي 17% من إجمالي صادراتها، وتصدر إلى الاتحاد الأوروبي 16% وتستورد الولايات المتحدة الأمريكية 15% من الصادرات الماليزية وقد كان الاستقرار السياسي أحد أهم العوامل التي ساعدت على نجاح ماليزيا في تطوير اقتصادها من اقتصاد يعتمد على تصدير المنتجات الزراعية في شكلها الخام إلى اقتصاد يعتمد على تصدير المنتجات الصناعية ذات القيمة المضافة العالية، حيث ساهم الاستقرار في تهيئة الظروف الملائمة للانطلاق في ترقية الصادرات، وكان من بين السياسات التي[2] استخدمتها الحكومة الماليزية لتشجيع الصادرات الصناعية ما يلي:

- الدور الايجابي الذي لعبته السياسة التجارية في تسهيل النفاذ إلى الأسواق الخارجية وهذا من خلال الاستفادة من الفرص المتاحة من الاتفاقيات الدولية في مجال التجارة الخارجية.
- حرص الحكومة الماليزية على إنشاء العديد من مكاتب التمثيل التجاري في دول العالم لما لها من أهمية في تدعيم القدرة التنافسية لصادراتها، حيث قامت بتأسيس 29 مكتب في المراكز التجارية الرئيسية (باريس، نيويورك، سيول، سيدني، هونغ كونغ...) وتقوم هذه المكاتب بدراسة هذه الأسواق وتحديد الوسائل اللازمة لتسويق المنتجات فيها.
- تعتمد ماليزيا على تقييد الواردات المنافسة للإنتاج المحلي، حيث تفرض عليها رسوم جمركية تتجاوز 30%.

[1]- قاسمي لخضر، مرجع سبق ذكره ص147.

[2]- قاسمي الأخضر، مرجع سبق ذكره، ص148.

⟸ الاهتمام الكبير الذي أولته الحكومة الماليزية لتنمية الموارد البشرية من خلال زيادة الإنفاق العام على التعليم والبحث والتدريب المهني، مما انعكس ايجابيا على ارتفاع إنتاجية العمل من جهة والتأقلم السريع مع التكنولوجيا المستوردة وتطويرها من جهة أخرى.

⟸ قامت بتطوير البنية الأساسية لوسائل النقل على المستوى البري والبحري والجوي إلى أن أصبحت على درجة عالية من التقدم والكفاءة[1].

السياسات المنتهجة في ماليزيا لتنمية صادراتها

اتبعت ماليزيا سياسة تنمية الصادرات في التنمية الاقتصادية مند الستينات واعتبرت أحد النمو الأسيوية نتيجة لتلك السياسة.

ولقد اعتمدت الحكومة الماليزية جملة من السياسات أهمها:

- في 1955 بدأ التقليل في منح الحوافز للمشاريع كثيفة الاستخدام لعنصر العمل والتركيز على الاستثمارات الرأسمالية.
- مشاريع التقنية العالمية في مناطق التقنيات الناشئة تمنح إعفاءات ضريبية لمدة 5 سنوات.
- تشمل الأنشطة المؤهلة للإلكترونيات الحديثة، معدات القياس التقنيات البيولوجية البرمجيات والصناعات الفضائية.
- إن من أهم الدروس المستفادة من التجربة الماليزية هي سياسات التحول من الصناعات التي تستهدف إحلال الواردات إلى الصناعات التي تستهدف إحلال الواردات إلى الصناعات التي تستهدف تنمية الصادرات الصناعية التي تتوفر فيها مزايا تنافسية.
- وتعتبر القطاع الصناعي العمود الفقري للاقتصاد الماليزي، فهو يساهم بحوالي 58.7% من إجمالي الناتج المحلي ويوظف حوالي 27% من إجمالي اليد العاملة ويساهم بحوالي 82 % من إجمالي الصادرات الوطنية (سنة 2002) ولهذا يعد القطاع الصناعي الآلة الرئيسية الدافعة للنمو الاقتصادي في ماليزيا.
- في السبعينات ركزت ماليزيا على الترويج للصناعات الكثيفة الاستخدام لعنصر العمل والصناعات الموجهة للتصدير، وتضمنت ذلك إنشاء 10 (عشر) مناطق لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الإلكترونيات والنسيج وشملت الحوافز والتسهيلات لهذه المناطق:[2]

[1]– مدوري عبد الرزاق ، مرجع سبق ذكره ص 148.

[2]– قسوم ميساوي الوليد: دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة 2008 ص36.

- ✓ خدمات البنية الأساسية المدعومة.
- ✓ تسريع الإجراءات الجمركية.
- ✓ الإعفاءات من رسوم الجمارك والضرائب على الصادرات.
- ✓ إعفاءات المناطق الحرة من قوانين الملكية.

-وفي عام 1986م تم تحرير كافة القيود الخاصة بحقوق الملكية في الشركات، وتحت مظلة قانون تشجيع الاستثمارات كالآتي:

أ- السماح للأجانب بالاستحواذ على 100% من حقوق الملكية في شركا`م وذلك عند قيامهم بتصدير 80% أو أكثر من منتجات تلك الشركات.

- قيام الحكومة الماليزية بتوقيع اتفاقيات لضمان الاستثمار مع مختلف الدول، تضمنت حماية الشركات الأجنبية من التأميم الإجباري، وإمكانية لجوء الشركات متعددة الجنسيات لنظام فض المنازعات الدولي للحصول على التعويضات القانونية، وحرية تحويل أرباحهم وعوائدها ورأس مالها للخارج.
- إمكانيات القطاع المصرفي في زيادة الصادرات وزيادة الإنتاج الموجه للتصدير.

بالإضافة إلى ما سبق تبنت الحكومة الماليزية منذ عقد الثمانينات سياسة `دف إلى تحفيز الصادرات ومن أهم السياسات التي اتخذتها:

أ- الحوافز الجمركية: ومن أهم هذه الحوافز:

- إعفاء جمركية كامل لمستلزمات إنتاج السلع المخصصة للتصدير وكذلك مواد التعبئة والتغليف.
- تبسيط و وتسهيل إجراءات التصدير وتسهيل استرداد الضرائب الجمركية.

ب- الحوافز الضريبية:

الإعفاء الضريبي الكامل للأنشطة والصفقات المتعلقة بالتصدير.[1]

الإعفاء من ضريبة الإنتاج على السلع التي يتم تصديرها أو تلك التي تدخل في إنتاج سلعة يتم تصديرها.

ج- إصلاح الإطار المؤسسي لتوفير المعلومات اللازمة للمصدرين

ولقد تمثل ذلك في إنشاء العديد من المؤسسات التي تخدم عملية التصدير، فقد تم إنشاء مركز تنمية الصادرات الماليزي عام 1960، وفي نفس الوقت الذي قام فيه القطاع الخاص بإنشاء مؤسسة تنمية الصادرات عام 1981[2].

[1]- سليمان دحو، مرجع سابق ص65.

[2]- سليمان دحو، مرجع سابق، ص65.

المطلب الثالث: تجربة كوريا الجنوبية في مجال ترقية الصادرات

شهدت كوريا الجنوبية مثل باقي اقتصاديات النمو الأسيوية الكلاسيكية التحول إلى التصنيع التصديري مند أوائل الستينات، فقد كان هذا التحول تمهيد للانطلاق الاقتصادي في كوريا الجنوبية ففي أقل من ثلاثة عقود تحولت من أفقر دول آسيا إلى أكبر القوى الصناعية في العالم، حيث أصبح الاقتصاد الكوري في المرتبة الثالثة آسيويا بعد اليابان والصين وعاشر أكبر اقتصاد على مستوى العالم.

1 – سياسة الإصلاح والتوجه للتصدير:

نظرا لضيق السوق المحلي نقص الموارد الاقتصادية اللازمة لصناعات إحلال الواردات في كوريا الجنوبية، فكان عليها التغيير في سياستها الصناعية من خلال التوجه إلى الخارج لتحقيق معدلات نمو عالية، فشرعت في تطبيق سياسة التصنيع الموجه للتصدير وذلك من خلال الخطة الاقتصادية الثانية في الفترة (1967-1971) ليتم التركيز على تعزيز المركز التنافسي لصناعات التصدير في الأسواق الدولية بالإضافة إلى إصدار تشريعات جديدة لترويج وتشجيع التجارة الخارجية، مما سمح بتطبيق مجموعة من الإجراءات خلال هذه المرحلة لتشجيع الصناعات التصديرية، حققت كوريا الجنوبية بفضلها نمو سريع في صادراتها، وتتمثل هذه الإجراءات في الآتي:

- رفع معدلات الفائدة من أجل تعبئة الموارد المحلية من خلال تشجيع الادخار.
- لجوء الحكومة إلى الادخار الإجباري للموظفين الحكوميين.
- إنشاء الوكالة الكورية لتشجيع الصادرات وأسندت لها مهمة تقديم الخدمات الإدارية والمعلومات اللازمة للمصدرين كي يتمكنوا من إنشاء شبكات توزيع في مختلف دول العالم.
- إعفاء من الرسوم الجمركية لمستلزمات الإنتاج المستخدمة في الصناعات التصديرية.
- وضع العديد من القيود على الواردات لحماية الصناعة المحلية باستثناء المواد الأولية والسلع الوسيطية التي تستخدم كمدخلات في الصناعة التحويلية[1].

وبفضل حوافز التصدير والدعم السياسي الذي تقدمه الحكومة منذ أكثر من أربعة عقود نجحت الصادرات في تحقيق نمو سنوي بلغ في المتوسط نسبة تقدر بـ 28 % خلال الفترة (1960-1996) وساهمت الصادرات بنسبة تقارب % 40 من النمو في الإنتاج الوطني خلال الفترة (1955-1975) (وسجلت الصادرات معدل نمو يقدر بـ 35 %من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1960-1962) (ثم حققت معدل نمو يقدر بنسبة تصل إلى 28 % خلال الفترة (1973-1975) ثم إلى أكثر من 30% خلال الفترة (1976-1995)

[1]– قاسمي الأخضر، مرجع سبق ذكره ص ص142،143.

إلى أن بلغ جم التبادل التجاري الكوري في نهاية سنة 1995 حوالي 264 مليار دولار بزيادة قدرها 31 %عن سنة 1994.

وقد استطاعت كوريا الجنوبية بفضل إتباع سياسة التوجه للخارج وتشجيع الصناعات الموجه للتصدير زيادة حجم صادراتها من 60 مليون دولار سنة 1962 إلى 254 مليار دولار سنة 2004 بمعدل زيادة سنوية يقدر بـ 40% واحتلت المركز العاشر على مستوى العالم من حيث الصادرات محققتا فائضا في الميزان التجاري في نفس السنة بلغ حوالي 29.75 مليار دولار، وصدرت إلى العالم العربي حولي 550 مليون دولار من المنتجات الصناعية خلال نفس السنة، ووصلت صادراتها إلى قيمة تقدر بـ 466.3 مليار دور سنة 2010 ليسجل بذلك الميزان التجاري فائض يبلغ 48.4 مليار دولار خلال نفس السنة.

وازدادت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الكوري، حيث بلغت قيمة صادراتها في سنة 2004 قيمة تقدر بـ 90.38 مليار دولار، وساهمت بمعدل سنوي يصل إلى نسبة 39 %في إجمالي الصادرات السلعية الكورية خلال الفترة (1990-2004)[1].

3 – سياسات الحكومة الكورية الداعمة للتصدير:

حرصا منها على توفير البيئة المناسبة لعمل الشركات المصدرة وضمان استمرارها في تحقيق الأرباح التي تضمن لها التوسع في نشاطها، اعتمدت الحكومة على مجموعة من الآليات في ظل السياسة العامة لترقية الصادرات الصناعية يمكن توضيح ما يلي:

أولا: إنشاء المناطق الصناعية التصديرية:

حيث شجعت حكومة كوريا الجنوبية إنشاء المناطق الصناعية التصديرية، وذلك في العديد من المناطق وتوفير الخدمات الأساسية بأسعار مدعمة، كما قامت الدولة بتحديد الأجور لما لا يؤدي ارتفاع في تكاليف الإنتاج.

ثانيا: إصلاح السياسة المالية:

قامت كوريا في هذا المجال بإتباع ضريبة القيمة المضافة، وقد وفرت هذه الضريبة عوائد ضخمة لتمويل حوافز الاستثمار في الصناعة خاصة التصديرية منها، تضمنت الحوافز الضريبية مجالات للتسهيلات الائتمانية وإعفاءات خاصة.

[1]– قاسمي لخضر، مرجع سابق ص143.

ثالثا: تعديل سعر الصرف

قامت الحكومة الكورية مع بداية الستينات بإجراء تخفيض في قيمة سعر صرف عملتها المغالي فيها، وبالتالي تمكنت من القضاء على تعدد أسعار الصرف، مما ساهم في نمو الصناعات التصديرية في كوريا.

رابعا: التدعيم المباشر والغير مباشر للقطاعات التصديرية الكورية:

منذ بداية مرحلة التنمية، لم تخف كوريا سياستها في تدعيم أي صناعات موجهة للتصدير بطريقة مباشرة، رغم وجود ضغوط سياسية شديدة من بعض الدول مثل الولايات المتحدة واليابان ولذلك فقد طبقت الدولة عددا من الإجراءات:

- رد نسبة من الرسوم الجمركية المدفوعة على استيراد المواد الأولية (مستلزمات الإنتاج) المستخدمة في إنتاج سلع تصديرية.
- مزايا ضريبية للشركات المصدرة للخارج مثل خصم مصاريف التسويق والإعلان والمعارض في الخارج، إما من الضريبة أو اعتبارها مصروفا استثماريا.
- منح قروض قصيرة الأجل بأسعار فائدة تفضيلية للمؤسسات متوسطة الحجم والصغيرة والمرتبطة بالنشاط التصديري[1].
- التمويل المباشر لمشروعات تصديرية أو تسويقية بالخارج أو تسيير إجراءات التصدير إلى اليابان (بتشجيع من اليابان) بواسطة السماح بإنشاء شركات صغيرة الحجم في محاولة لموازنة العجز في الميزان التجاري مع اليابان.
- توجيه تدفق الاستثمارات الأجنبية نحو قطاعات لها أولوية بالنسبة لخطة التنمية.
- تبسيط الإجراءات أو اللوائح التي تنظم الاستثمار الأجنبي في قطاع الخدمات أو البنية الأساسية.
- معالجة المشاكل التي يواجهها المصدرون بحسم وسرعة وبالأخص فيما يتعلق باللوائح والقوانين التي تحكم رخص استيراد مستلزمات الإنتاج أو السلع الوسيطية، وبقواعد ولوائح الفحص والتفتيش والجمارك وبالأخص فيما يتعلق بالمنشآت التصديرية[2].

[1]- سليمان دحو، مرجع سابق، ص 61.

[2]- سليمان دحو، مرجع سابق، ص62.

خامسا: تشجيع الاستثمار الأجنبي:

عانى الاقتصاد الكوري خلال فترة السبعينات من انخفاض الادخار المحلي، وبالتالي عجز التمويل المحلي عن تمويل الاستثمارات مما دفع الحكومة إلى تشجيع تدفق رأس المال الأجنبي لتمويل هذه الاستثمارات، وخاصة في مجال الصناعات كثيفة رأس المال[1].

[1]- بلقلة ابراهيم، مرجع سابق ص132.

خلاصة الفصل:

قمنا في هذا الفصل بدراسة تطورات المبادلات التجارية خارج المحروقات بالجزائر، والجهود المبذولة في سبيا تنميتها. تبين لنا أن الصادرات الجزائرية تعتمد على مادة أولية وحيدة المحروقات، أما الصادرات خارج هذا القطاع تبقى ضعيفة جدا لم تتجاوز 4.25% من إجمالي الصادرات خلال فترة الدراسة، الأمر الذي أدى بالسلطات الجزائرية إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات في سبيل تنميتها وتنويعها، كتخفيض قيمة العملة وتقديم تحفيزات مالية للمصدرين الجزائريين، إضافة إلى إنشاء مجموعة من الهيئات لتشجيع الصادرات خارج المحروقات. الهدف من ذلك هو فك ارتباط اقتصاد الجزائري بقطاع المحروقات الذي يتميز بعدم الاستقرار وهو ما يجعله هشا وعرضة لأي صدمة لأسعار المحروقات على مستوى الأسواق العالمية على الرغم من كل هذه المجهودات بقيت صادرات المحروقات تهيمن على إجمالي الصادرات الجزائرية بأكثر من 94% وتطرقنا في هذا الفصل إلى تجربة بعض الدول في تنمية الصادرات خارج المحروقات مثل ماليزيا، كوريا الجنوبية، الصين كل هذه الدول نجحت في تنمية صادراتها لذا يجب على الجزائر أن تبدل مجهودات أكبر من أجل النهوض باقتصاد بعيد عن صادرات المحروقات.

الفصل الثالث :

تقييم المبادلات التجارية خارج قطاع المحروقات مع منطقة اليورو

تمهيد:

تميز الوضع الاقتصادي العالمي خلال السنوات الأخيرة بتوتر الأزمات الاقتصادية التي انطلقت أساسا من الدول الغنية لترمي بعيوبها على الدول الفقيرة كان آخرها أزمة الديون السيادية وقد شملت دول أوروبية أضعفت الاتحاد الأوروبي اقتصاديا وبذلك تكون عاملا مهما لانخفاض نسبة النمو في البلدان المرتبطة به ومنها الجزائر باعتبارها شريك تجاري مهم ومرتبط عضويا مع اقتصاديات منطقة اليورو وممضي على اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية.

ومن هنا نحاول في هذا الفصل معرفة العراقيل التي تواجهها التجارة الخارجية للجزائر خارج المحروقات وأثر أزمة الديون السيادية من خلال تحليل تطور كل من صادرات وواردات الجزائر من منطقة اليورو خلال الفترة: (2008-2016)، ولمعالجة ذلك قمنا بتقسيم الفصل إلى:

- **المبحث الأول**: تحليل تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مع منطقة االيورو خلال الفترة من (2008-2016).

- **المبحث الثاني**: تحليل تطور الواردات الجزائرية مع منطقة اليورو خلال الفترة من (2008-2016).

المبحث الأول:تحليل تطور الصادرات الجزائرية إلى منطقة اليورو خلال الفترة (2008-2016).

سنحاول من خلال هذا المبحث تحليل تطور الصادرات الجزائرية إلى منطقة الأورو وذلك بتقديم التوزيع الجغرافي ومعرفة أهم الزبائن التجاريين للجزائر خلال الفترة الممتدة (2008-2016).

المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية.

تتنوع الصادرات الجزائرية على شريحة واسعة من المتعاملين الأوروبيين والجدول التالي يوضح البلدان الأوروبية التي تمثل أسواق الجزائر في منطقة الأورو.

- جدول رقم (06): التوزيع الجغرافي للصادرات الإجمالية الجزائرية خلال الفترة (2008-2016).

الوحدة (مليون دولار أمريكي)

السنوات / الدول	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ألمانيا	316515	334240	383904	498131	238173	21053	414782	71396	63438
إسبانيا	9093340	5402419	5908645	7186051	7809365	10344328	9253437	6164468	3879164
إيطاليا	12293916	570730	8779265	10440847	11512555	9016807	8189921	5263625	5208346
النمسا	309	259	30	0	882	31778	8	126	378
مالطا	54814	147813	152034	26087	31781	285650	188040	272483	56348
قبرص	10324	913	41390	749	877	1153	15369	20131	3266
بلجيكا	2059262	1135910	1919955	2119179	1922622	2048929	1754376	999490	987319
اليونان	312083	214122	270676	295319	360224	396082	232410	171170	161449
البرتغال	20446	956.3	1014609	1848519	1710968	1603741	1760513	911949	848679
رومانيا	17	73911	55321	2431	519	325	356	5990	63
سلوفينيا	1224991	71375	71947	90345	106925	6888	32046	30717	998
إرلندا	239	33110	536	150075	766881	175457	311241	81326	8826
فرنسا	6370446	4424345	3776057	6533567	6124176	6786095	6455945	4578427	3424139
المجموع	228647.2	19149.9	19236070	22723047	24523033	24165966	22152499	14064267	1464243

Source commerce be laterial entre l'algerie et la zone d'euro

Tradcentre (I T C) www.trademape.org. **تاريخ الاطلاع 2018/05/20**

نلاحظ من خلال الجدول **رقم (05)** أن معظم الصادرات الجزائرية هي موجهة نحو منطقة االيورو حيث أخذت قيم متذبذبة بين الانخفاض والارتفاع، حيث سجلت سنة 2008 قيمة 228647.2 مليون دولار أمريكي وقد تزامن ذلك مع الأزمة المالية العالمية التي خربت الاقتصاد العالمي، ثم انخفضت بنسبة معتبرة خلال السنة الموالية أي 2009 حيث قدرت قيمتها 19149.9 مليون دولار أمريكي وهذا ما يعبر عن عمق الأزمة، ثم شهدت قيم مرتفعة خلال السنوات 2010، 2011، 2012، 2013، بقيم قدرت ب 19236070، 22723047، 24165966،24523033 مليون دولار أمريكي على التوالي وبدأت تتراجع سنوات 2014، 2015، 2016 بقيم قدرت ب 22152499، 14064267، 1444243مليون دولار أمريكي حيث نلاحظ أنه رغم الأزمة التي ضربت الاتحاد الأوروبي وذلك خلال سنة 2010، و 2011، إلا أنه شهدت الصادرات الجزائرية ارتفاعا ملحوظا إلى دول منطقة اليورو حيث سجلت أعلى قيمة لها سنة 2013 بقيمة 24165966 مليون دولار أمريكي.

كما نلاحظ أن التصدير نحو النمسا كان منعدما سنة 2009 و2011، كما شهدت هذه المنطقة صادرات من الجزائر بنسبة قليلة جدا قدرت ب 0.3 مليون دولار أمريكي سنة 2008، و 2009 ثم انعدمت سنة 2011 وذلك تماشيا مع أزمة الديون السيادية الأوروبية لتعود بعد ذلك للارتفاع خلال السنوات: 2012، و 2013 لتسجل أعلى قيمة لها سنة 2013 ب 31778 مليون دولار أمريكي.

- كما شهدت قبرص قيم متذبذبة خلال الفترة المدروسة حيث سجلت أدنى قيمة لها ب 9 مليون دولار أمريكي سنة 2009، وذلك تماشيا مع أزمة الديون السيادية وأعلى قيمة لها خلال سنة 2010 من فترة الدراسة ب 41390 مليون دولار أمريكي ، وكذلك إرلندا شهدت قيم منخفضة خلال فترة الأزمة المالية العالمية وأزمة الديون السيادية (2008-2009) لتعود بعد ذلك للارتفاع خلال السنوات المقبلة 2010، 2011، 2012 لتحقق أعلى قيمة لها سنة 2012 بقيمة 766881 مليون دولار أمريكي .

– أما فرنسا وهي تعتبر من أهم الشركاء التجاريين فقد كانت صادرات الجزائر إليها منخفضة خلال الفترة 2008، 2009، 2010، حيث قدرت قيمة الصادرات ب 63587، 44235، 637768 مليون دولار أمريكي ورجعت بعد ذلك قيمة الصادرات للارتفاع خلال السنوات المقبلة لتسجل أعلى قيمة لها خلال سنة 2016 ب 3424139 مليون دولار أمريكي.

– أما ألمانيا فقد سجلت أعلى قيمة لها من الصادرات الجزائرية خلال سنة 2011 ب 498131 مليون دولار أمريكي لتنخفض في السنوات القادمة من فترة الدراسة.

ومن خلال الجدول نلاحظ أن اليونان سجلت أعلى قيمة لها سنة 2013 ب 396082 مليون دولار أمريكي.

كما نلاحظ أن إيطاليا، مالطا، البرتغال، إسبانيا سجلوا قيما منخفضة خلال الفترة (2008-2009) في الصادرات الجزائرية لترجع بعد ذلك للارتفاع خلال سنة 2014، 2015، 2016، حيث نلاحظ أن إيطاليا سجلت أعلى قيمة لها سنة 2013 قدرت ب 9016807 مليون دولار أمريكي لتنخفض بعد ذلك سنة 2014 وتبقى في حالة تدهور.

الجدول رقم (07) تطور إجمالي الصادرات الجزائرية خارج المحروقات:

الوحدة (مليون دولار أمريكي)

السنوات / الدول	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	المجموع
ألمانيا	10914	4019	13592	8393	16444	8321	56910	5864	55361	35235
إسبانيا	213181	128462	151937	267098	76558471	184145	308871	288620	196738	72297523
إيطاليا	153116	71670	84473	119778	88707	81255337	105381	90170	58538	82027170
النمسا	309	19	30	0	882	0	8	126	378	1752
مالطا	2602	144	937	20	1456	103	387	1350	1689	8688
قبرص	10	0	147	749	276	290	569	970	870	3881
بلجيكا	32444	2983	7055	13366	11956	9752	42814	980329	984950	2085649
اليونان	8371	8148	9831	14540	14353	20073	7523	14370	161449	258658
البرتغال	21791	15813	28773	50708	54213	25822	48557	32815	31721	338986
رومانيا	17	0	716	2431	519	325	356	5990	63	10417
سلوفينيا	1100000	211	0	256	4805	6888	0	741	998	1113899
إرلندا	237	252	536	01	618	438	3180	11431	8826	25519
فرنسا	188235	120331	125196	178535	143756	177842	381409	338754	243888	1997946
										160205323

الجدول رقم (08) نسبة إجمالي الصادرات خارج المحروقات:

الوحدة (مليون دولار أمريكي)

السنوات / الدول	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ألمانيا	3.4	1.2	3.5	1.6	6.9	39.5	74.4	82.16	87.26
إسبانيا	2.34	2.37	2.57	3.5	3.5	1.78	3.33	4.68	5.07
إيطاليا	1.2	1.6	0.96	1.14	1.13	0.77	1.28	1.71	1.12
النمسا	1	7.3	1	0	1	0	1	1	1
مالطا	4.74	0.09	0.6	0.07	4.58	0.03	0.20	0.4	2.99
قبرص	0.09	0	0.35	1	31.47	25.15	3.70	4.80	26.63
بلجيكا	1.57	0.26	0.36	0.63	0.62	0.47	2.44	98	99
اليونان	2.6	3.8	3.63	4.92	3.98	5.06	3.23	8.39	100
البرتغال	1.05	1	2.83	2.74	3.16	1.61	2.75	3.59	3.73
رومانيا	1	0	1.29	1	1	1	1	1	1
سلوفينيا	1.56	0.29	0	0.28	4.49	01	0	2.41	1
إرلندا	1.06	0.1	01	0.0006	0.08	0.24	1.02	14.05	01
فرنسا	4.5	2.7	3.3	2.73	2.34	2.6	5.9	7.39	7.12

المصدر : Source commerce be laterial entre l'algerie et la zone d'euro

تاريخ الاطلاع 2018/05/20 Tradcentre (I T C) www.trademape.org.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن إجمالي صادرات الجزائر خارج المحروقات مع منطقة اليورو خلال الفترة من 2008 – 2016 متفاوت من سنة إلى أخرى حيث انتقلت صادرات ألمانيا سنة 2008 من 10914 مليون دولار أمريكي بنسبة 3.4 ٪، إلى 4019 مليون دولار أمريكي بنسبة 1.2٪ عام 2009 واستمرت في التذبذب إلى غاية سنة 2016 حيث حققت أغلى قمة قذرة ب 55361 مليون دولار أمريكي حيث قامت الجزائر بتصدير اللحوم والحيوانات إلى ألمانيا سنة 2015 و 2016، المواد العضوية وغير العضوية، والفاكهة الصالحة للأكل بقسم متواضعة، كما هو الحال بالنسبة إلى إسبانيا فإن صادراتها في تضاعف مستمر إلى غاية سنة 2012 حيث حققت أعلى قيمة لها قدرت ب 70558471 مليون دولار أمريكي بنسبة 1.14٪ من إجمالي الصادرات خارج المحروقات وتقوم الجزائر

بالتصدير إلى اسبانيا الأسماك، والحيوانات القشرية، الملح، الكبريت، خبز، اسمنت مواد عضوية وغير عضوية، جلود خشب، الحديد والفولاذ، نفس الشيء مع إيطاليا تقوم بعملية التصدير بعض المواد، جلود خشب، آلات كهربائية، وكذلك مع فرنسا تقوم بتصدير اللحوم والحيوانات حية مع بلجيكا مع البرتغال حيث نجد أن صادرات الجزائر مع النمسا ومالطا ورومانيا وسلوفينيا وإرلندا، قبرص وبقية دول منطقة اليورو ضئيلة جدا خلال فترة الدراسة حيث نلاحظ في سنة 2008 قيمة الصادرات مع دول منطقة االيورو مرتفعة وفي سنة 2009 انخفضت فجأة وهذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية التي ساهمت في انخفاض هذه الصادرات وهو ما يعني الأزمة المالية العالمية التي ساهمت في انخفاض هذه الصادرات وهو ما يعني أن قطاع المحروقات يستحوذ ويسيطر على صادرات الجزائر خارج المحروقات بنسبة 97٪ وهو المساهم في النمو الذي عرفته الصادرات الجزائرية وعلى العكس بالنسبة للصادرات خارج المحروقات التي تعاني من الضعف الهيكلي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

الجدول رقم (09) أهم الشركاء في الصادرات مع الجزائر خارج المحروقات إلى منطقة اليورو.

الدول	القيمة	٪
إيطاليا	82027170	46.41
إسبانيا	72297523	40.90
فرنسا	19979946	11.30
بلجيكا	2085649	1.80
البرتغال	338986	1.19

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على موقع : https:/www.djazairess.com

نلاحظ من خلال الجدول أن إيطاليا هي أكبر متعامل مع الجزائر خارج المحروقات حيث تصدر ما قيمته 82027170 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 29.64 ٪ من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، تليها إسبانيا بقيمة 72297523 مليون دولار أمريكي بنسبة 26.12 ٪ ثم تأتي فرنسا في المرتبة الثالثة بقيمة 19979946 مليون دولار أمريكي بنسبة 7.20٪ ثم تليها بلجيكا بقيمة 2085649 مليون دولار أمريكي بنسبة 0.75 ٪ وتليها البرتغال

بقيمة 338986 مليون دولار أمريكي بنسبة 0.12 ٪ وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن الدول البحر المتوسط وبحكم موقعها الجغرافي وكذلك الروابط التاريخية المتينة قد ساعد بشكل كبير في تطوير علاقتها التجارية مع الجزائر.

المطلب الثاني: التحديات والعقبات التي تواجهها الصادرات الجزائرية خارج المحروقات[1]:

تعتمد الجزائر بشكل أساسي على صادرات المحروقات في تمويل احتياطاتها من العملة الصعبة ولم تكن إجراءات وتدابير دعم وتشجيع الصادرات خارج المحروقات التي شرع فيا بداية من 1996 لترفع من مستوى نجاعة المؤسسات الجزائرية في قطاع التصدير إذ ضلت لا تتعدى 3 ٪ في أحسن الظروف، ولم تنطلق بالشكل المخطط لها، فالأرقام تدل على وجود انحراف ما بين الأهداف المخططة وبين الأرقام المنجزة حيث تكتشف وجود محيط غي سليم تتخلله المشاكل والعراقيل التي تعترض انطلاق الصادرات بالشكل المرغوب فيه، كما أن هذه العوائق والعقبات يتوفر الإمكانات اللازمة يمكن التغلب عليها والتقليل من حدتا مع مرور الزمن، ومنه تحقيق عملية ترقية الصادرات.وبعد تسليط الضوء على واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر يمكن ذكر الاختلالات التي تحول دون وصول المنتوج الجزائري إلى الأسواق الدولية.

- سوء التدبير من منظور مؤشرات الكفاءة والفعالية والمرونة والمتمثلة في عدم تنوع القاعدة العلاجية والصناعية للاقتصاد الجزائري، حيث أن القدرة التنافسية للاقتصاد ضعيفة باعتبار أن عمق الإشكالية في ضعف تسيير المؤسسات سواء الكبيرة أو الضعيفة والمتوسطة على حد سواء.

- التباطؤ في إدراج نصوص تشريعية وتنظيمية جديدة تحكم آليات التصدير والمنافسة والمعاملات التجارية وشروط ممارسة الأنشطة الاستغلالية، بالرغم من إبداء مجموعة من الخبراء تفاؤلا بإعادة تنشيط صادرات الجزائر خارج المحروقات، بإصدار مراسيم وأوامر جديدة.

- عدم تطابق المنتوج الوطني مع المعايير الدولية خاصة في مجال الجودة والنوعية وقيود البيئة، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقى سلعها ضمن مقاييس وطنية بحتة موجهة لسوق واحد، حيث تعاني

[1]- طارق قندوز، تحديات ورهانات استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مداخلة جامعة المسيلة الجزائر.

المنتجات الجزائرية من الجودة المنخفضة والنوعية الرديئة مقارنة مع نوعية نفس المنتجات في السوق الخارجية، وبالنسبة للقطاع العام فالمؤسسات تقوم بعرض منتجاتها دون إجراء دراسات وأبحاث تسويقية لاحتياجات ورغبات الزبون، إلى جانب غياب الرقابة في مرحلة الإنتاج وقلة الضوابط والشعور بالمسؤولية المهنية، أما القطاع الخاص فرداءة منتجاته تعود في غالب الأحيان إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية من خلال زيادة المخرجات باستعمال نفس المدخلات – كما ونوعا –، ولذلك فإن التموقع الجيد للصادرات الجزائرية يتطلب وجود وعي لمعطيات المرحلة، وما يرافق عملية التكيف متطلبات السوق الخارجية.

- ارتفاع أسعار السلع الجزائرية والذي ترجع أسبابه إلى عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم، إلى جانب عدم الاستخدام العقلاني للطاقات الإنتاجية المتوفرة، على غرار تبعية مدخلاتها للخارج، وبالرغم من الإعانات المقدمة من طرف الدولة فإن أسعار الصادرات الصناعية تشهد ارتفاعا بالمقارنة مع نظيراتها في الدول الأجنبية التي تفرض منافسة حادة في هذا المجال ويمكن القول أن ارتفاع أسعار المنتجات الجزائرية المصدرة إنما هو نتيجة ضعف التكامل الصناعي ما بين الوحدات الإنتاجية، وفي هذا السياق فإن دخول شراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التطبيق والانضمام للمنظمة العالمية التجارة يمكن أن يشكل فرصة للمؤسسة الجزائرية التي تحسن استغلالها عن طريق البنوك تمنح قروضا وتسهيلات للاستيراد عوضا عن تشجيع وتقوية الطاقة التصديرية للمؤسسات الجزائرية، ما أدى إلى استنزاف المدخرات الوطنية نحو تمويل قطاع الاستيراد على حساب المشروعات الاستثمارية المنتجة والموجهة نحو التصدير، ومنه فإن غياب التنسيق بين البنوك والمصدرين المحليين وافتقار المؤسسات المنتجة سواء كانت عمومية أو خاصة إلى المرافقة البنكية الدائمة ساهم بشكل كبير في تراجع حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات، لذلك يجب التأكيد على ضرورة مرافقة المصدرين وعصرنة أساليب العمل لتشجيع النشطين في المجال.

– غياب التناغم والتمفصل الجيد بين المتعاملين الاقتصاديين على غرار منتدى رؤساء المؤسسات وأرباب العمل المصدرين مع الهيئات الحكومية الوصية التابعة لوزارة التجارة (الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية algex، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة caci، المركز الوطني للسجل التجاري cnrc، المركز الوطني لمراقبة الجودة والرزم cacqe.) حول إيجاد أفضل

الصيغ وأنجع السبل الكفيلة بتصدير المنتجات الوطنية إلى الخارج، ويعزو المتخصصون ضعف صادرات الجزائر إلى عدم نجاعة الهيئة المشرفة على تسيير تجارة البلاد الخارجية التي من شأنها[1] تنشيط وضمان مرونة أكبر للحراك التجاري نحو وخارج الجزائر، ويرى خبراء جزائريون أن منتجات كالصناعات الغذائية سيما التمور (المرتبة 2 عالميا من حيث الإنتاج، والمرتبة 28 عالميا من حيث التصدير)، قادرة على تحقيق مداخيل ضخمة لو ترتبط بتوظيف أحسن مما هو واقع حاليا.

-اقتصار نشاط التصدير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتحكم في مناجمنت ومعايير الإنتاج، مما نتج عنه عرض سلع لا تتوافق والمواصفات الدولية بما في ذلك المنتوجات الفلاحية والتي بالرغم من الطلب الكبير عليها في الخارج إلا أنها تبقى غير متوفرة على المواصفات الدقيقة التي تمكنها من منافسة المنتوجات الأجنبية المتواجدة في الأسواق الأوروبية والعربية، وذلك على العكس ف المؤسسات الكورية أو حتى المغربية حيث تساهم حصيلة صادراتها في تمويل دورتها الإنتاجية.

– الاستفادة من الإعفاءات الجمركية على المواد الأولية التي تدخل كمكون أساسي في الصناعات الوطنية خاصة إذا علمنا بأن جل هذه الصناعات لازالت تعتمد على الاتحاد الأوروبي في تمويل مدخلاتها، بل إن مرونة الإنتاج بالنسبة للواردات مرتفعة وتقدر ب 1.9 ما يسمح بتخفيض تكلفة المنتج وعرضه بأسعار تنافسية على الصعيد المحلي والدولي.

– عدم امتلاك المصدرين الجزائريين السيولة المعلوماتية الكافية عن الأسواق العالمية، والتي يمكن أن تشكل فرصا تسويقية بالنسبة إليهم، فمثلا أبدى أرباب منتدى رؤساء المؤسسات مخاوفهم من خول الجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر بسبب نقص المعلومات حول دراسة الجدوى منها، وهنا نطرح مسألة في منتهى الأهمية تتضمن نجاعة منظومة المعلومات في ترشيد وتجويد القرارات الوظيفية والتسييرية المتخذة، باعتبار أن المعلومة أن المعلومة في بيئة الأعمال الراهنة من أثمن الأصول المفضلة إلى تحقيق الميزة التنافسية، طالما أن تحقيق النجاح لا يتأتى دون فهم أفضل لراهن أسواق التصدير ورهاناتها ، من شأنها أن تمكن المصدرين من استغلال الفرص المتوافرة على مستوى الأسواق الخارجية ومن هنا فالضرورة ضاغطة لإنشاء نظام معلومات وطني (اليقظة والترصد système deveille).

[1]- طارق قندوز ، مرجع سبق ذكره.

عدم اقتناع لنسبة معتبرة من المسيريين الجزائريين بجدوى عقد المشروعات المشتركة كسيرورة إستراتيجية لإنعاش قطاع الصادرات خارج المحروقات في صورة التمور والآجر والمنسوجات والأفرشة والأحذية وتركيب السيارات والصناعات الغذائية وغيرها، حيث أن هناك جوا من المخاوف غير المبررة لدى فريق من المتعاملين المحليين إزاء اقتحام الأسواق الخارجية بهذه الاستراتيجية التي أثبت نجاعتها في عديد من الدول وخاصة في مجال استقطاب التكنولوجيات الحديثة، ومنه تأمين إنتاج محلي مطابق للمعايير الدولية على نحو يدعم تنافسيتها على المستوى الدولي.

المبحث الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية على منطقة اليورو.

إن التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية بين لنا أهم الأسواق والبلدان الأوروبية للتجارة الخارجية التي تتعامل معها الجزائر والجدول التالي يبين المبادلات التجارية للجزائر مع دول الاتحاد الأوروبي ويكون الجدول كالآتي.

جدول رقم (10) التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2008 – 2016):

الوحدة (مليون دولار أمريكي)

السنوات / الدول	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ألمانيا	2411406	2765394	2381965	2558046	2597175	2861289	3802362	3430803	3024539
إسبانيا	2914795	2971493	2643622	3427159	4343277	5084229	5028207	3952593	3566098
إيطاليا	4308792	3659770	4114121	4675273	5191059	5652714	5044470	4860781	4645778
النمسا	311598	266391	313823	347014	352636	390928	504713	451233	351572
مالطا	5119	1207	33804	568	62374	68739	40715	175004	29391
قبرص	5129	3809	2804	2271	3726	33377	4870	1767	31533
بلجيكا	861974	777578	776697	830146	661707	757879	921417	840791	605129
اليونان	252778	313556	420059	576320	526760	529468	397753	275792	267693
البرتغال	232286	328999	303719	551339	620066	776719	901570	741604	610530
رومانيا	173733	227057	294590	354261	603603	623119	641812	617163	569572
سلوفينيا	123613	291697	369281	314675	363260	189674	122203	118130	140272
إرلندا	131699	113990	154307	193509	155934	174894	227023	181517	166156
فرنسا	6503786	6159889	6119686	7115360	6433334	6257798	6336385	5439034	47739265
منطقة الأورو	15825302	15115436	15546513	18387895	19317736	20539538	20171138	20911208	18782189

Source commerce be laterial entre l'algerie et la zone d'euro

Tradcentre (I T C) www.trademape.org. **تاريخ الاطلاع 2018/05/20**

نلاحظ من خلال الجدول رقم (09) أن منطقة الأورو تستحوذ على معظم الواردات الجزائرية حيث أخذت قيمة الواردات من منطقة الأورو بالتزايد ممن 15825302 مليون دولار أمريكي سنة 2008 وهذا ما يقابله دخول اتفاقية الاتحاد الأوروبي مع الجزائر حيز التنفيذ، ثم تناقصت قيمة الواردات الجزائرية مع منطقة اليورو سنة (2008 – 2010) حيث أخذت قيمة 151154361، 15546513 مليون دولار أمريكي على التوالي وهذا يتزامن مع وقوع دول الاتحاد الأوروبي في أزمة الديون السيادية وبعدها أخذت الواردات الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي مع الاتحاد الأوروبي في تزايد حتى أخذت أعلى قيمة لها سنة 2015 بقيمة قدرت ب 20911208 مليون دولار أمريكي حيث انخفضت سنة 2016 بقيمة قدرت ب 18782189 مليون دولار أمريكي.

نلاحظ من خلال الشكل رقم ( ) أن الواردات الجزائرية قد عرفت تزايدا في قيمتها بشكل تصاعدي خلال الفترة (2008 – 2016) حيث قدرت أقل قيمة لها ب 2376770 مليون دولار أمريكي سنة 2009 وأخذت أعلى قيمة لها سنة 2015 قدر ب 3424758 مليون دولار أمريكي مع ألمانيا كما هو الحال مع إيطاليا حيث نلاحظ تزايد مرتفع في واردات الجزائر من إيطاليا حيث قدرت أقل قيمة لها سنة 2009 قدرت ب 3514645 مليون دولار أمريكي أعلى قيمة لها سنة 2016 قدرت ب 4324624 مليون دولار أمريكي كما هو الحال مع بقية دول منطقة اليورو ما عدا مالطا سجلت تراجع في وارداتها مع الجزائر حيث سجلت انخفاض في وارداتها سنة 2011 قدرت ب 422 مليون دولار أمريكي، وهذه الزيادة في الواردات تدل على الارتباط الكبير بالأسواق الخارجية خاصة أن اتفاقية الجزائر مع الاتحاد الأوروبي دخلت حيز التنفيذ ابتداء من سنة 2005 إلا أن هذا التزايد يتخلله انخفاض طفيف لقيمة الواردات الجزائرية سنة 2009 حيث قدرت قيمتها مع ألمانيا 23760418 مليون دولار أمريكي وع إيطاليا قدرت ب 4153924 مليون دولار أمريكي ، كما هو الحال مع فرنسا، بلجيكا، البرتغال، وغيرها من دول منطقة الأورو، ثم رجعت قيمة الواردات بالتزايد وتستمر الواردات الجزائرية في الارتفاع وهذا راجع إلى عدم قدرة الحكومة على معالجة هذا المشكل المتعلق بزيادة الواردات خارج المحروقات وانخفاض الصادرات خارج المحروقات .

الجدول رقم (11) إجمالي واردات الجزائر خارج المحروقات مع منطقة اليورو:

الوحدة (مليون دولار أمريكي)

السنوات / الدول	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ألمانيا	2404185	2376770	2376699	2553694	2593600	2816043	3795976	3424758	2993543
إسبانيا	2764341	2832607	2428142	3192210	2929645	4621569	4759882	3727698	3425654
إيطاليا	4153924	3514645	3887882	4396789	3881624	4893286	4665410	4359741	4324624
النمسا	311565	166356	313754	346956	352627	390910	504703	451224	351538
مالطا	5119	1191	688	422	1214	1309	1127	1421	1000
قبرص	5106	3809	2804	2271	3726	4426	4870	1767	3437
بلجيكا	827650	764551	750677	800594	605787	705555	5858138	813321	585766
اليونان	231920	287477	406258	503654	427857	428065	391477	252725	203076
البرتغال	230040	324380	30410	547182	613065	739922	901552	740433	607379
رومانيا	173733	227056	294590	354261	54999	613166	641292	617081	569446
سلوفينيا	123605	291697	369281	314675	363260	150812	122202	118130	140272
إرلندا	131698	119377	154305	193508	155934	174889	227019	181517	166126
فرنسا	6483255	6132114	6084323	70566027	5934300	6120396	6297102	5297315	4669750

Source commerce be laterial entre l'Algérie et la zone d'euro

Tradcentre (I T C) www.trademape.org. **تاريخ الاطلاع 2018/05/20**

الجدول رقم (12) نسبة واردات الجزائر خارج المحروقات:

السنوات الدول	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ألمانيا	99.7	85.94	99.7	99.8	99.8	98.4	99.8	99.82	98.97
إسبانيا	94.83	95.32	91.8	93.14	67.45	90.9	94.6	94.3	96.06
إيطاليا	96.40	96.03	94.5	94	74.77	86.56	92.48	89.69	93
النمسا	99.9	62.4	99.9	99.9	99.9	99.9	99.9	99.9	99.9
مالطا	100	98.5	2.03	74.29	1.94	1.90	2.76	8.11	3.4
قبرص	99.5	100	100	100	100	13.2	100	100	10.89
بلجيكا	96	98.3	96.6	91.5	93	93.1	93.13	96.7	96.8
اليونان	91.7	91.6	96.7	87.3	81.2	80.8	98.4	91.6	75.8
البرتغال	99.03	98.59	99.89	99.2	98.87	95.2	67.9	99.8	99.4
رومانيا	9.99	99.9	100	100	9.11	98.4	99.9	99.9	99.9
سلوفينيا	99.9	100	100	100	100	79.5	99.9	100	100
إرلندا	99.9	99.9	99.9	99.9	100	99.9	99.9	100	99.9
فرنسا	40.96	40.5	39.1	99.4	99.1	92.2	99.3	97.3	97.8

لمصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الموقع Source commerce be laterial entre l'algerie et la zone d'euro

تاريخ الاطلاع 2018/05/20 Tradcentre (I T C) www.trademape.org.

الجدول رقم (13) أهم شركاء الاستيراد من الجزائر خارج المحروقات إلى منطقة اليورو

الدول	القيمة	النسبة ٪
إيطاليا	124195025	40.7
فرنسا	117584582	38.2
إسبانيا	30681748	10.06
ألمانيا	25335268	8.31
بلجيكا	6971749	2.88

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على موقع:

Source commerce be laterial entre l'algerie et la zone d'euro

تاريخ الاطلاع 2018/05/20 Tradcentre (I T C) www.trademape.org.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه:

تعتبر إيطاليا متعامل تجاري مع الجزائر خارج المحروقات في المرتبة الأولى بقيمة 124195025 مليون دولار أمريكي بنسبة 34.5 ٪ من إجمالي الصادرات خارج المحروقات تليها فرنسا حيث تستورد ما قيمت 117584582 مليون دولار أمريكي ثم تأتي في المرتبة الثالثة إسبانيا بقيمة إجمالية تصل إلى 30681748 مليون دولار أمريكي تليها ألمانيا بقيمة 25335268 مليون دولار أمريكي وبعدها بلجيكا بقيمة 6971749 مليون دولار أمريكي.

الجدول رقم (14) الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات 2008-2016

الوحدة(مليون دولار أمريكي)

السنوات / الدول	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ألمانيا	-507861	-2756180	-5119287	-2545301	-257156	-2849009	-3745066	-3366094	-2984020
إسبانيا	2551160 -	-2704145	-2276196	-2925112	-3655466	-4437424	-4451011	-3439078	-3228916
إيطاليا	5999192 -	-3442975	-3803409	-4277011	-3792899	-4789149	-7674029	-4269571	-4266086
النمسا	-311322	-266167	-313862	-347072	-351763	-39090	-504715	-451098	-351228
مالطا	-2317	-1047	-249	-402	-61428	-1206	-740	-71	-689
قبرص	-5096	-3809	-2657	-1522	-3450	-60312	-4301	-797	-53967
بلجيكا	2206484 -4	-657276	-1531818	-144982673	-116252504	-2272101	-20276956	-14381853	-15062888
اليونان	-223549	-279329	-396427	-489114	-413504	-407992	-383954	-238355	-194080
البرتغال	-208249	-308567	-274637	-496474	-558852	-714100	-852995	-707618	-575658
سلوفينيا	-140264	-117919	-122203	-189418	-358455	-346649	-369280	-290956	-122615
رومانيا	-173716	-227056	-293874	-351830	-656696	-632744	-646476	-611255	-569635
فرنسا	6195020 -	-6011783	-5959127	-6877492	-5790544	-5942544	-5915693	-4958561	-4425862
إرلندا	-131461	-113725	-153773	-193507	-155316	-174451	223839	-176086	-157345

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الموقع

Source commerce be laterial entre l'algerie et la zone d'euro

Tradcentre (I T C) www.trademape.org. **تاريخ الاطلاع 2018/05/20**

تحليل الميزان التجاري:

من خلال المعطيات الموجودة في الجدول المتعلق بتطور رصيد الميزان التجاري وما هو موضح في الشكل الموالي يمكن أن تقوم بتحليل الميزان التجاري خارج المحروقات مع منطقة اليورو:

الميزان التجاري لمنطقة اليورو مع الجزائر حقق عجزا خلال الفترة (2008 – 2016) حيث نلاحظ أنه حقق أرصدة سلبية مع ألمانيا وفي سنة 2008 سجل أدنى قيمة له فدرت ب -507861 مليون دولار أمريكي ليبلغ في سنة 2016 عجزا قدره 2984020- مليون دولار أمريكي، كما هو أيضا مع اسبانيا نلاحظ أن العجز في الميزان التجاري في تصاعد حيث حقق سنة 2008 قيمة 2551160 مليون دولار أمريكي وبعدها سنة 2010 بقيمة 2276196- مليون دولار أمريكي، وبدأ يتراجع خلال سنوات 2013 و 2014 حيث قدرت قيمة العجز من الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات مع اسبانيا سنة 2016 ب 3228916- مليون دولار أمريكي، ويمكن إرجاع هذا السبب في العجز المستمر للميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات إلى وجود طلب كبير على الواردات من منطقة اليورو وقلت الصادرات خارج المحروقات أي أن الجزائر تستهلك أكثر مما تنتج في قطاع خارج المحروقات وتعتمد بنسبة كبيرة على قطاع المحروقات.

فالعجز في الميزان التجاري الجزائر خارج قطاع المحروقات مع فرنسا، بلجيكا، البرتغال، ومع باقي دول منطقة اليورو في تزايد خلال فترة الدراسة، أي أن العجز مس جميع دول منطقة اليورو حيث نلاحظ أن كل من مالطا وقبرص وإيرلندا قيمة العجز فيها منخفضة أي أن مبادلتها التجارية مع الجزائر منخفضة مقارنة مع إيطاليا، فرنسا، اسبانيا بلجيكا، والبرتغال يكون العجز فيهم أكبر لكونهم زبائن ومتعاملين دائمين في المبادلات التجارية.

ومن أجل تحسين العجز في الميزان التجاري الجزائري خارج المحروقات لابد من اتباع سياسة التنويع وزيادة الصادرات في قطاعات مختلفة تساهم في معالجة هذا العجز وتحقيق نتائج إيجابية من أجل النهوض بهذا القطاع لأن وضعية الاقتصاد الجزائري تبقى مرهونة بقطاع واحد وهو قطاع المحروقات.

خلاصة الفصل:

إن أزمة منطقة الأورو تعتبر أزمة مالية إقليمية حملت الكثير من الآثار على اقتصاديات منطقة اليورو وألقت بآثارها على البلدان الشريكة من بينها الجزائر حيث لاحظنا من خلال ما قمنا بدراسته خلال هذا الفصل أن أثر الأزمة الأوروبية على التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات كان واضحا في صادراتها نحو منطقة الأورو وخاصة سنة 2008 – 2009 عند حداثة الأزمة وبعدها تداركت الوضع غير أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات تواجه عراقيل وصعوبات مما جعلها تسجل ضعف كبر خارج قطاع المحروقات مما أثر على رصيد الميزان التجاري الذي أظهر عجزا طوال فترة الدراسة (2008 – 2016).

أما الواردات الجزائرية مع المنطقة لم تتأثر بالأزمة حيث بقيت الجزائر تستورد من الدول الأوروبية رغم الأزمة وذلك لحاجة الجزائر إلى السلع الضرورية وذلك نتيجة ما تعانيه من ضعف قطاع خارج المحروقات.