

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير

في ترقية الصادرات غير النفطية

دراسة حالة "FSPE" و "CAGEX" خلال الفترة (1998 - 2009)

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية

إشراف الدكتور:

أ.د/ مفتاح صالح

إعداد الطالب:

شربي محمد الأمين

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ : 17 ماي 2012

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ رحمانى موسى..... (أستاذ محاضر (أ)، جامعة بسكرة) رئيسا

الأستاذ الدكتور/ مفتاح صالح (أستاذ التعليم العالي، جامعة بسكرة) مشرفا

الدكتور/ مرغاد لحضر..... (أستاذ محاضر (أ)، جامعة بسكرة) ممتحنا

الأستاذ الدكتور/ الداوي الشيخ..... (أستاذ التعليم العالي، جامعة الجزائر) ممتحنا

الدكتور/ عدمان مريزق..... (أستاذ محاضر (أ)، المدرسة العليا للتجارة) ممتحنا

الدكتور/ قريشي محمد الجموعي..... (أستاذ محاضر (أ)، جامعة ورقلة) ممتحنا

الدكتور/ عبد الله الطاهر (أستاذ، جامعة مؤتة.الأردن) مشرفا مساعدا

السنة الجامعية: 2010 - 2011

1- تمهيد:

تبرز أهمية مثل هذه الدراسات في ضوء الاهتمام المتزايد من قبل المسؤولين وصناع القرار في الحكومة الجزائرية على ضرورة توسيع وزيادة النشاطات الاقتصادية الداخلية والخارجية، والتقليل من الاعتماد على إيرادات المنتجات النفطية كمصدر أساسي ووحيد للدخل (حوالي 96 % من إيرادات الجزائر من النفط).

كما أن انتقال العالم إلى الاعتماد على مصادر جديدة للطاقة سوف يؤدي حتما إلى تراجع قيمة صادراتنا من النفط والمواد المرتبطة به، وكما نعرف أيضا فإن أسعار النفط متقلبة، ولولا وجود منظمة الدول المصدرة للنفط "OPEC" لعدنا إلى وضع منتصف الثمانينيات وبالضبط لسنة 1986 أين انهارت آنذاك أسعار النفط، حيث انخفض سعر برميل النفط إلى 12 دولار أمريكي، مما أدى إلى عجز كبير في ميزاننا التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات، وانهارت معها الإيرادات الجزائرية لأنها تعتمد بشكل كبير على عائدات هذا المنتج (النفط)، ومن تلك اللحظة بدأ التفكير في تنويع الصادرات وعدم الاعتماد بشكل كلي على الصادرات النفطية، ولكن من لحظة التفكير هذه وحتى وقتنا هذا (حتى كتابة هذه السطور)، لا زال التنويع في الصادرات يراوح مكانه، حيث لم تشكل الصادرات غير النفطية أكثر من 05 % من المجموع الكلي للصادرات، وظلت الجزائر تعتمد بشكل كبير على الصادرات النفطية.

وهذا ما قاد بالفرنسي "نيكولا"، الخبير الاستراتيجي في قطاع النفط إلى القول بأن الجزائر بعد 20 سنة ستقوم باستيراد النفط، وهذا لأن الجزائر تعتمد بشكل كلي في برامج تنميتها على المداخل النفطية، كما أجمع مجموعة من المحللين الاقتصاديين الجزائريين على إمكانية حدوث هذا بالنظر إلى الاستنزاف المتزايد من النفط والذي يعتبر كمورد غير متجدد، وبالتالي وجب تنويع مصادر الدخل، وضرورة البحث عن مصادر وطاقات بديلة للنفط وتكون متجددة.

ومن هنا تبرز أهمية التوجه نحو النشاط التصديري وضرورة تنويعه كشرط ضروري في استمرار النمو الاقتصادي - كما أثبتته العديد من الدراسات التي سيتم التطرق إليها لاحقا في هذه الدراسة-، وكذا الانتفاع من المزايا التي تمنحها وتوفرها الأسواق العالمية.

ومن هذا المنطلق أصبح تصدير المنتجات غير النفطية في الجزائر كالمنتجات الزراعية والصناعية والسياحية والخدماتية.... الخ، مطلبا وهاجسا حكوميا، وكذا رغبة من طرف القطاع الاقتصادي بدوره هو الآخر في المساهمة في تحسين وتنمية الاقتصاد الوطني من خلال توجيه منتجاتهم إلى أسواق خارجية أكثر واعدية وربحا، وبأقل مخاطرة ممكنة.

وعلى هذا الأساس فإن التمويل يعتبر من أهم العناصر الضرورية واللازمة من أجل تشجيع الصادرات والنهوض بها ومن ثم ترقيتها، وذلك من خلال توفير الموارد المالية اللازمة وبأسعار فائدة مناسبة ومميزة للتصدير، كما أنه تم إبراز نوعين من التمويل: تمويل متوسط وطويل الأجل، ويتعلق هذا النوع بالاستثمارات الجديدة في مجال الصادرات، وتمويل قصير الأجل موجه بالأساس للأنشطة التصديرية القائمة.

كما أنه وبالإضافة إلى ضرورة توفير الأموال اللازمة لدعم المصدرين، فإنه يمكن أيضا وبالنظر إلى ظروف المنافسة الشديدة بين المصدرين من الدول المختلفة، لا سيما الدول المتقدمة منها - وهذا لما تقدمه هذه الدول من تسهيلات لصالح مصدريها-، فإن توفير تسهيلات في الدفع لصالح المستورد الأجنبي، قد أصبح ضرورة حتمية نظرا لما يوفره هذا العنصر من أهمية في الدخول للأسواق الخارجية، دون أن ننسى أن هذا الأمر قد يعرض المصدر لمخاطر عدم الدفع، قد تكون لأسباب تجارية وغير تجارية، هذا بدوره أدى إلى ضرورة تأمين على المصدرين، والذي أصبح يعتبر عنصرا مهما من عناصر تشجيع وترقية الصادرات.

وعليه فإنه من غير المعقول الحديث عن تمويل الصادرات دون الإشارة إلى تأمين قروض الصادرات، فهما يعتبران مكملين لبعضهما البعض ولا يمكن الفصل بينهما، ومن هذا المنطلق سنقوم باستعراض لتمويل الصادرات ثم إلى تأمين قروض هذه الصادرات.

2- إشكالية الدراسة:

ومن هنا جاءت الإشكالية العامة للبحث والتي تمحورت حول:

"ما مدى مساهمة عمليتي تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر؟".

وتندرج تحت هذه الإشكالية الرئيسية إشكاليات فرعية أخرى تتمثل في:

3- الإشكاليات الجزئية أو الفرعية:

وتندرج تحت الإشكالية العامة مجموعة من الإشكاليات الفرعية الأخرى تتمثل في:

1- ما هو الدور الذي تلعبه أو تؤديه الصادرات في عمليات التنمية الاقتصادية في مختلف الدول؟؛

2- ما مدى تطور الصادرات غير النفطية في الجزائر؟ وما مدى تطور المنتجات المصدرة في هذا المجال؟؛

3- ما هي الهيئة القائمة بعملية تمويل ودعم الصادرات في الجزائر، وهل تساهم هذه الهيئة في تحفيز وتنشيط الصادرات غير النفطية في الجزائر؟

4- ما هي المؤسسة أو الهيئة القائمة بعملية تأمين قروض التصدير في الجزائر؟ وهل تساهم هذه الهيئة في ترقية وتطوير الصادرات غير النفطية في الجزائر؟

5- هل أن هناك ارتباط أو علاقة بين تمويل الصادرات وتأمين قروض التصدير؟

6- هل لانضمام الجزائر المحتمل مستقبلا للمنظمة العالمية للتجارة تأثير على أداء الصادرات غير النفطية في الجزائر؟

وتقودنا الإجابة على هذه الأسئلة إلى وضع جملة من الفرضيات التي ستكون منطلقا لدراستنا هذه.

4- فرضيات الدراسة:

تقوم الدراسة على فرضية أساسية بالإضافة إلى فرضيات فرعية أخرى، والفرضية الأساسية تتمثل في: "أن تمويل الصادرات إضافة إلى تأمين قروض التصدير في الجزائر يعزز ويدعم تنوع وترقية الصادرات غير النفطية".

أما الفرضيات الفرعية المنبثقة منها فهي:

1- أن الصادرات ليست منظرا للتعاون الدولي فحسب، بل هي حتمية مطلقة من أجل التنمية الاقتصادية للبلد؛

2- أن الاقتصاد الجزائري لازال مرهونا بشكل كبير ورئيسي بإيرادات صادرات النفط، كما أنه لم يثبت أن هناك أي تحسن بشكل معتبر في تطور الصادرات غير النفطية في الجزائر خلال كل فترة الدراسة، بل لا زالت الجزائر تعتمد وبشكل رئيسي على الإيرادات التي تأتي من خلال تصدير النفط، كما أن هذا الأخير لا يزال يشكل ويهيمن على إجمالي الصادرات لذلك لا نتوقع في الأجل المتوسط أو القصير التخلي عن هذا المورد لصالح موارد أخرى كالصادرات غير النفطية مثلا؛

3- أن تمويل الصادرات يعتبر كمحرك وحافز لتنشيط وترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر؛

4- أن تأمين قروض التصدير يعتبر هو الآخر عاملاً يساعد على الرفع وزيادة الصادرات غير النفطية في الجزائر؛

5- أن هناك ارتباطاً قوياً ما بين تمويل وتأمين قروض الصادرات؛

6- أن أحكام وشروط المنظمة العالمية للتجارة (OMC) لا تسمح بأي حال من الأحوال بتقديم مختلف أشكال

الدعم للصادرات؛

5- أهداف الدراسة:

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

1- أردنا من خلال هذا البحث معالجة موضوع التجارة الخارجية ولكن من جانب تمويل الصادرات بعيداً عن الدراسات السابقة والتي كانت تتناول الموضوع من جانب تمويل الواردات، وفي جانب تمويل الصادرات سنتناول الصادرات غير النفطية، وذلك نظراً لفقر المواضيع التي تتناول دراسة تمويل الصادرات الجزائرية غير النفطية؛

2- وكذلك لتيقننا من إمكانية تطبيق بعض التقنيات العالمية المستعملة في تمويل الصادرات وتأمين قروض التصدير، والتي من شأنها تحقيق نتائج أكثر نجاعة وفعالية، وهذا إذا ما استعملت بشكل جيد؛

3- إبراز أهمية ودور كل من متغيري تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية وتطوير الصادرات غير النفطية؛

4- محاولة الإطلاع على المستوى التصديري الوطني من غير الصادرات النفطية، وإعطاء بعض الاقتراحات التي من شأنها أن تؤدي إلى النهوض بهذا القطاع (الصادرات غير النفطية) في حالة تطبيقها؛

5- محاولة إضافة لبنة جديدة إلى مجموعة الدراسات التي تقترّب من دراستنا هذه، وتنمية قدراتنا في مجال التمويل، تأمين قروض التصدير والتجارة الخارجية؛

6- محاولة إفادة الجهات الرسمية والمختصة في موضوع تنمية وترقية الصادرات غير النفطية بشكل عام، وتقنيات تمويلها وتأمين قروض التصدير بشكل خاص.

6- أهمية الدراسة:

1- ضآلة الصادرات خارج المحروقات منذ أكثر من عشرية، حيث لا تتعدى نسبتها 04 % من إجمالي الصادرات، ومسؤولية تقنيات التمويل وتأمين قروض التصدير في تشجيع وتدعيم الصادرات غير النفطية من أجل ترقيتها والنهوض بها؛

2- تسليط الضوء على أهم النظم المستعملة في تمويل الصادرات؛

3- تسليط الضوء على أهم التقنيات المستعملة في تأمين قروض الصادرات؛

4- الاهتمام الكبير الذي توليه السلطات السياسية والاقتصادية في الدولة الجزائرية، وهذا من أجل تنمية وترقية الصادرات غير النفطية، وخاصة بعد انخفاض أسعار النفط العالمية - بسبب أزمة 1986-، وهذا للوصول بالصادرات غير النفطية إلى المستويات التي تستحقها والمرغوب فيها.

7- مبررات ودوافع اختيار الدراسة:

لم يكن اختيارنا للموضوع بمحض الصدفة، وإنما كانت نتيجة لعدة اعتبارات ودوافع ذاتية وموضوعية، حيث تتمثل هذه الاعتبارات والدوافع في الآتي:

أ. الدوافع الذاتية:

1- اهتمامنا الخاص بالمواضيع ذات الصلة بالتجارة الدولية.

2- محاولة تقديم رصيد علمي يشبع فضول المهتمين من باحثين ودارسين وطلبة العلوم الاقتصادية، العلوم المالية والعلوم التجارية، خاصة أمام نقص الدراسات المتعلقة بهذا المجال؛

ب. الدوافع الموضوعية:

3- الضرورة الحتمية المفروضة على الإقتصاد الوطني للخروج من التصدير الأحادي والمتمثل في تصدير النفط، إلى التنوع في التصدير وبخاصة تصدير المنتجات غير النفطية؛

4- قلة الدراسات التي تناولت موضوع تمويل وتأمين الصادرات غير النفطية، لأن أغلب الدراسات كانت تتناول موضوع التجارة الخارجية كانت من جانب الواردات؛

5- الاهتمام الذي يوليه كبار المسؤولين والحكومة الجزائرية للصادرات غير النفطية؛

6- محاولة مسايرة للأحداث التي تعيشها الجزائر، إذ تعيش مرحلة إصلاح واسعة تتطلب تنوع لمختلف الصادرات من المنتجات، خاصة الثروات الزراعية، وإيجاد الطرق والتقنيات الأكثر نجاعة في تمويل وتأمين قروض الصادرات، وهذا بغية إعطاء نتائج جيدة من شأنها إخراج البلاد من دوامة المديونية التي تعيشها منذ سنوات عدة؛

7- محاولة معرفة الإمكانيات التصديرية غير النفطية للجزائر؛

8- الدراسات السابقة:

إن البحث الميداني والمكتبي الذي أجريناه سواء داخل الوطن أو خارج الوطن من خلال التريصات التي قمنا بها سواء قصيرة أو طويلة المدى، مكنتنا من الحصول والإطلاع على عدد لا بأس به من الأبحاث والرسائل الجامعية والمقالات التي اقتربت من تناول الموضوع من جوانبه المختلفة، والتي سنعرض أهمها على النحو التالي:

- دراسة (1974) **Petter F. SKJORTEN**: وهي أطروحة دكتوراه بعنوان "أهمية تمويل الصادرات في الدول السائرة في طريق النمو"، وقد تناول فيها الباحث في الجانب النظري إلى العلاقة التي تربط بين الصادرات والتنمية الاقتصادية، إضافة إلى الخصائص التي تتمتع بها القروض الموجهة لتمويل الصادرات، كما تناول الباحث أيضا مختلف العوائق الأساسية التي تعترض عملية تمويل الصادرات، كما عرج الباحث في هذه الرسالة أيضا إلى تأمين قروض الصادرات وكذا إلى كيفية إعداد مختلف الأنظمة لتمويل الصادرات، وتوصل الباحث إلى مجموعة من النتائج، لعل من أهمها: أن القروض الممنوحة لتمويل الصادرات يجب أن تمنح بمعدل فائدة تحفيزي ويرجع هذا لما للصادرات من أهمية كبيرة في النمو الاقتصادي والاجتماعي، كما توصل البحث إلى أن المنافسة الدولية فيما يخص القروض الممنوحة لتمويل الصادرات في الدول المتقدمة تشكل عائقا كبيرا لدول العالم الثالث - بسبب الضعف الشديد للموارد المالية لهذه الدول- مما أدى هذا إلى صعوبة إن لم نقل استحالة تصدير منتجاتها نحو أسواق الدول المتقدمة، كما أوصى الباحث بضرورة تكوين وإعطاء أهمية كبيرة للإطارات والمصدرين في مجال تمويل الصادرات¹؛

¹ SKJORTEN F. Petter, *L'importance du financement à l'exportation dans les pays en voie de développement*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Montpellier1, France, 1974.

- دراسة (1982) Girard CHANTAL: وهي أطروحة دكتوراه بعنوان "هياكل تمويل الصادرات في (ساحل العاج) كوت ايفوار"، وقد تناول الباحث بالتحليل المعمق مكانة صادرات المنتجات الزراعية في الاقتصاد الايفواري، وتطرق الباحث إلى مختلف الآليات والتقنيات المستعملة لتمويل صادرات المنتجات الزراعية في الاقتصاد الايفواري، كما تناول الباحث أيضا الضمانات المقدمة لمواجهة المخاطر التي تعترض صادرات المنتجات الزراعية في كوت ايفوار، بعد ذلك تناول الباحث بالتحليل وضعية المؤسسات الإيفوارية القائمة بعمليات التصدير، وتوصل الباحث في ختام دراسته هذه إلى مجموعة من النتائج لعل أهمها تمثل في الآتي: أن الدول الأعضاء في "الاتحاد النقدي لشرق إفريقيا" "UMOA" "l'Union Monétaire Ouest Africaine" حريصين على تشجيع الصادرات لأجل تخفيض أو إلغاء العجز في موازينهم التجارية، كما قام هذا الاتحاد بوضع آليات تفضيلية لتمويل صادرات منتجات هذه الدول نحو الأسواق الخارجية، كما توصل الباحث أيضا إلى البنوك في كوت ايفوار تمنح تسهيلات كبيرة سواء فيما تعلق بقروض التمويل المسبق للشراء أو التخزين، أو قروض للتمويل بمعدلات فائدة تفضيلية وتحفيزية للمصدرين الذين يقومون بتصدير منتجات "القهوة" و"الكاكاو"، شرط أن تكون نشاطات التصدير هذه قائمة في دولة الكوت ايفوار¹؛

- دراسة (1992) Fadila GUERROUI: جاءت هذه الأطروحة بعنوان "سياسة ترقية الصادرات وآثارها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الدولة الصناعية الجديدة-"، وقد تطرقت هذه الدراسة بالتحليل العميق لدور الصادرات في النمو الاقتصادي، كما ركزت الباحثة في هذه الدراسة أيضا على تأثير الصادرات على التنمية الاقتصادية مركزة على ثلاث جوانب تمثلت في دراسة أثر أو تأثير الصادرات على الدخل والتشغيل، ومن ثم تأثير الصادرات على النمو والتنمية وفي الأخير عاجلت تأثير الصادرات على القدرة على الاستيراد، كما قامت الباحثة بتبيان بعض النماذج التي تربط بين الصادرات والتنمية الاقتصادية، أما في الجانب التطبيقي فقد قامت الباحثة بدراسة سبعة عشرة (17) من الدول الصناعية الحديثة تمثلت في: الأرجنتين، كوريا، سنغافورة، هونغ كونج، البيرو، الشيلي، المكسيك، الفلبين، الأرجواي، كولومبيا، الإكوادور، البرازيل، تايلاند، تركيا، المغرب، البارغواي والباكستان.

وقد توصلت الباحثة في ختام رسالتها إلى مجموعة من النتائج لعل من أهمها: أن الدول التي قامت بتطبيق سياسة إحلال الواردات وتبني سياسة ترقية الصادرات حققت أحسن أداء سواء فيما تعلق بالنمو الاقتصادي أو التشغيل، كما توصلت أيضا إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات المتواجدة في الدول النامية سمحت بتطوير صادرات الدول

¹ GIRARD Chantal, Les structures de financement des exportations de la Cote D'ivoire, Thèse de doctorat, Université Paris1 Pantheon-Sorbonne, Paris, France, 1982.

الصناعية الجديدة، وذلك إما عن طريق الفروع الصناعية لهذه الشركات في الدول الصناعية الحديثة أو عن طريق التعاقد من الباطن مع هذه الشركات بالنسبة لهذه الدول¹.

- دراسة (1999) MOHAMED Ali TRIKI: أطروحة دكتوراه بعنوان "تمويل وضمان الصادرات في الدول النامية -دراسة حالة تونس-"، وقد تناول الباحث السياسة المالية كمحفز للتوجه نحو الممارسة التجارية، وتناول أيضا مختلف آليات تمويل الصادرات وسبل تطويرها، بعد ذلك تطرق الباحث إلى ضروريات تبني نظام لتمويل وضمان العمليات التصديرية، وقد توصل الباحث في ختام دراسته هذه إلى مجموعة من النتائج تمثلت في: أن هناك العديد من المؤسسات المصدرة التونسية قد واجهت مجموعة من المشاكل والصعوبات تمثلت بالأساس في مشكل التمويل، حيث أن منح هذا الأخير يتطلب الحصول على ضمانات ضد الأخطار، كما توصل الباحث أيضا إلى أن عدد من المؤسسات التونسية المصدرة والتي فشلت عن إجراء عمليات التصدير راجع بالأساس إلى العجز في التمويل، كما اقترح الباحث ضرورة تطوير النظام المالي من خلال تشجيع وتحفيز نمو الادخارات، وكذا إلى تبني سياسة لتمويل وضمان الصادرات بما يتلاءم والمعطيات الجديدة للمبادلات التجارية²؛

- دراسة (2004) سعيدي وصاف: أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة الجزائر، نوقشت بتاريخ 2004/02/26، بعنوان: "تنمية الصادرات غير النفطية والنمو الاقتصادي في الدول النامية- الحوافز والعوائق-"، حيث تناولت الدراسة في البداية الإطار النظري لدور الصادرات في التنمية من خلال تطور الفكر الاقتصادي، ثم تحديد موقع الصادرات في نماذج النمو وبعض الدراسات التطبيقية الحديثة حول دور الصادرات في تحقيق الإنماء الاقتصادي، من خلال اختبار العلاقة السببية بين نمو الصادرات وعدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية بتطبيق طريقة Granger (الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 2003)، في الدول محل الدراسة (الجزائر، السعودية، تونس، مصر)، إضافة إلى تحليل هيكل حوافز التصدير (المحلية والدولية) في الدول محل الدراسة، ومدى فعالية هذه الحوافز في تشجيع وتنمية الصادرات غير التقليدية.

¹ GEERROUI Fadhila, La politique de promotion des exportations et ses effets sur la croissance économique cas des nouveaux pays industriels, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris 2, France, 1992.

² TIRIKI Mohammed Ali, Le financement et la garantie des exportations dans les pays en développement "le cas de la Tunisie", Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Nice Sophia-Antipolis, France, 1999.

كما قامت هذه الدراسة بتحليل نتائج الاستبيان الذي وزع على 230 مؤسسة تصديرية في الدول محل الدراسة حول مشاكل وآفاق التصدير في هذه الدول والدروس المستفادة بالنسبة للجزائر¹؛

9- حدود الدراسة:

للإجابة عن إشكالية الدراسة والتوصل إلى نتائج دقيقة، قمنا بخصر حدود للدراسة، وتمثل في تحديد الإطار الزمني والإطار المكاني، وذلك على النحو التالي:

أ. **الحدود المكانية:** تمت الدراسة الميدانية في مؤسستين، المؤسسة الأولى متعلقة بتمويل الصادرات والمتمثلة في الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" التابع لوزارة التجارة والمتواجد بها أيضا، والمؤسسة الثانية مرتبطة بتأمين قروض التصدير والمتمثلة في الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات "CAGEX"، وتواجد كلتا هاتين المؤسستين على مستوى الجزائر العاصمة؛

ب. **الحدود الزمانية:** تمت الدراسة خلال الفترة الممتدة من سنة 1998 إلى سنة 2009 أي أن مدة الدراسة كانت اثنتي عشرة (12) سنة، ويرجع السبب في اختيار هذه الفترة إلى كون أن المعطيات حول هذه المتغيرات الثلاثة (التمويل، التأمين والصادرات غير النفطية) تشترك فقط خلال هذه السنوات، ويرجع هذا كذلك كون أن الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" المكلف بتمويل الصادرات قد تم إنشاؤه طبقا لقانون المالية لسنة 1996، وبدأ فعليا في تمويل الصادرات ابتداء من سنة 1998، أما الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات "CAGEX" فقد تم إنشائها بتاريخ 03 ديسمبر من سنة 1995 وبدأت عملها بصورة فعلية خلال سنة 2007، أما عن سبب الاكتفاء والتوقف عند سنة 2009 فقط وعدم إدراج سنة 2010، فيرجع إلى أن هذه الدراسة كان يتم إنجازها خلال هذه السنة أي سنة 2010.

10- المنهج والأدوات المستخدمة في الدراسة:

في هذه الدراسة تم استعمال المنهج المتكامل في البحوث التطبيقية، ذلك أن هذا المنهج يستند إلى حقيقة وجود ارتباط وتلازم بين الإطار النظري للبحث وبين الواقع التطبيقي له، ويتيح لنا تحقيق العمق باستخدام المنهج الوصفي

¹ وصاف (سعيد)، تنمية الصادرات غير النفطية والنمو الاقتصادي في الدول النامية - الحوافز والعوائق-، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.

التحليلي والتوازن باستخدام أدوات التحليل الإحصائي التي تمكن من: تجنب التحيز، تحليل النتائج وتفسيرها إحصائياً، تقدير التفاعل بين المعاملات وتقدير الخطأ التجريبي.

ويستمد البحث بياناته من بيانات الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية "FSPE"، والشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات "CAGEX"، وزارة التجارة، الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، النشرات التي يصدرها بنك الجزائر، المديرية العامة للجمارك ومختلف التقارير إما من الهيئات الرسمية أو غير الرسمية.

11- صعوبات الدراسة:

خلال إجرائنا لهذه الدراسة واجهتنا العديد من الصعوبات والعقبات، ويمكن أن نلخصها في ما يلي:

- إن أهم صعوبة واجهتنا في إعداد هذه الرسالة هي عدم وجود دراسات سابقة محلية في هذا الموضوع، مما جعلنا ننتقل من نقطة الصفر خصوصاً في الجانب التطبيقي من هذه الدراسة؛

- صعوبة الحصول على البيانات والمعطيات من قبل المؤسسات محل الدراسة، والمتمثلتين في الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" والشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات "CAGEX"؛

- التضارب والتناقض الكبير في المعطيات والبيانات التي تحصلنا عليها من المصادر المختلفة مثل: المديرية العامة للجمارك، الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، وزارة التجارة، النشرات التي يصدرها بنك الجزائر ومختلف التقارير إما من الهيئات الرسمية أو غير الرسمية، حيث لمسنا اختلاف كبير في المعطيات والأرقام، مما تطلب منا هذا وقتاً إضافياً من أجل التأكد والحصول على المعلومات الصحيحة والدقيقة، حيث اعتمدنا في دراستنا هذه على البيانات والأرقام التي يتفق عليها ويشترك فيها أكبر عدد من المصادر المختلفة.

12- تقسيمات الدراسة:

تتضمن الدراسة مقدمة عامة متبوعة بخمسة فصول تنتهي بخاتمة، حيث يهتم الفصل الأول بدراسة أهمية الصادرات ودورها في التنمية، وذلك باستعراض مختلف الآراء والتوجهات والنظريات المختلفة والمتشعبة لمختلف أصحاب الفكر الاقتصادي.

أما الفصل الثاني فيتناول نظم تمويل الصادرات المستعملة على المستوى الدولي، ومنها نظم التمويل قصيرة الأجل ونظم التمويل متوسطة طويلة الأجل ثم النظم الحديثة لتمويل الصادرات، أما الفصل الثالث فقد تناول مختلف نظم تأمين قروض الصادرات المستعملة كذلك على المستوى الدولي، وقبل ذلك تم التطرق إلى مختلف الأخطار التي تصاحب وتلازم التجارة الدولية بشكل عام والصادرات بشكل خاص.

في حين تم تخصيص الفصل الرابع لدراسة وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر، حيث تم في هذا السياق استعراض وضعية الصادرات غير النفطية في الجزائر من سنوات الثمانينيات من القرن الماضي وحتى وقتنا هذا (سنة 2010)، وكذا إلى وضعية الصادرات غير النفطية في ظل توقيع ودخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حين التنفيذ.

أما في الفصل الخامس والأخير فتم فيه قياس أثر تمويل وتأمين قروض التصدير على أداء الصادرات غير النفطية في الجزائر، وهذا من سنة 2008 وحتى غاية سنة 2009، وذلك باستخدام مجموعة من الأساليب والطرق والبرامج الإحصائية، ثم في الأخير كانت هناك خاتمة تعتبر كخلاصة لهذا البحث، كما تم في ذلك تقديم مجموعة كبيرة من النتائج المتوصل إليها، ثم بعد ذلك تم تقديم مجموعة من التوصيات المقترحة العمل بها، والتي رأى الباحث بأنها ضرورية ويمكن أن تخدم وتعمل على تطوير الصادرات غير النفطية في الجزائر، كما تم أيضا تقديم مجموعة من التصورات في هذا المجال وذلك لطرح مجموعة من آفاق البحث في هذا المجال مستقبلا.

تمهيد:

لقد برز الاهتمام بالصادرات والتنمية الاقتصادية في الدول النامية بشكل خاص بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، حيث كانت هذه الدول قد حصلت على استقلالها السياسي، وأصبحت تدرك بأن هذا الاستقلال يجب تدعيمه باستقلال آخر ألا وهو الاستقلال الاقتصادي، وللوصول إلى هذا الأخير كان لزاما عليها الإسراع بقدر أكبر لتحقيق التنمية الاقتصادية، والتي تعتبر الركيزة الأساسية لهذا الاستقلال الاقتصادي.

وفعلا فقد أجهت جل هذه الدول بعد نهاية الحرب العالمية الثانية لتبني سياسة التوجه نحو التصدير بغية تحقيق التنمية الاقتصادية، باعتبار أن التصدير سيؤدي إلى تحقيق زيادة في الدخل الوطني للدولة وإلى زيادة إيراداتها من النقد الأجنبي والعملات الصعبة وكذا إلى التخفيف من حدة البطالة والعجز في الميزان التجاري.

ويرجع سبب اعتماد هذه الدول على التصدير في تحقيق التنمية، إلى التجارب الناجحة التي حققتها العديد من الدول التي انتهجت استراتيجيات قائمة على التصدير، وهذا ما يؤكد على أهمية العلاقة بين زيادة الصادرات وتحقيق التنمية الاقتصادية.

كما أنه ومنذ بدايات السبعينيات من القرن الماضي شهد الفكر الاقتصادي ترجيحاً للدور والعلاقة الإيجابية للصادرات وتحقيق التنمية الاقتصادية، ليدحض بذلك كل الآراء التشاؤمية السابقة بشأن العلاقة بين الصادرات والتنمية، والتي كانت تروج لفكرة الدور السلبي للصادرات على التنمية.

وعلى هذا الأساس قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى خمسة مباحث، حيث سنتناول في المبحث الأول ماهية الصادرات ودورها في التنمية وذلك من خلال دراسة واستعراض مختلف الدراسات والنماذج التي تربط بين الصادرات والتنمية، ومن خلال معرفة أهمية الصادرات في عملية التنمية سنحاول في المبحث الثاني أن نتناول فيه أهمية إستراتيجية تشجيع الصادرات ودورها في علاج المرض الهولندي وذلك من خلال معرفة ماهية المرض الهولندي ودور الصادرات في علاج هذا المرض، وتم في هذا المبحث أيضا استعراض استراتيجيات التصنيع التي تبنتها الكثير من الدول النامية بدءاً من سياسة إحلال الواردات إلى سياسة التصنيع من أجل التصدير وهذا بعد السليبات التي اكتنفت النوع الأول من هذه السياسات، ثم قمنا بعد ذلك باستعراض لتجارب بعض الدول النامية وخاصة دول شرق آسيا التي قامت

باتباع وتبني إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير وخصوصا في مجال الصناعات التحويلية إضافة إلى المكاسب والمنافع المحققة جراء انتهاز هذا النوع من السياسات.

في حين سيتناول المبحث الثالث عوائق وإستراتيجيات التصدير إلى الأسواق الخارجية حيث سنقوم بتناول مختلف الصعوبات والعوائق التي تواجه صادرات الدول النامية عموما والصادرات الجزائرية على وجه الخصوص ومن ثم سيتم استعراض أهم السياسات والإستراتيجيات التي يجب أن تنتهجها هذه الدول للولوج بمنتجاتها إلى الأسواق العالمية والتغلب على تلك العوائق والصعوبات وفي هذا الجزء أيضا قمنا باستعراض لأهم تجارب بعض الشركات العالمية التي قامت بتصميم إستراتيجيات وسياسات معينة تمكنت من خلالها على تحقيق غزو لمنتجاتها بالرغم من وجود القيود التي كانت ممارسة على منتجاتها، وفي هذا رسالة واضحة للدول النامية للحدو تجاه تلك الشركات للاستفادة من تجاربها في مجال تصدير المنتجات وعدم التحجج من وجود قيود تفرضها الدول الأجنبية على منتجاتها.

أما المبحث الرابع فقد خصص لدراسة العلاقة بين أداء الصادرات وسعر الصرف ودرجة تأثير هذا الأخير على التوجه التصديري لهذه الدول، وفي هذا أيضا قد تم استعراض لبعض الدراسات التي تمت في هذا المجال، خصوصا على كل من الجزائر، تونس، المغرب، مصر وتركيا إضافة إلى دول أخرى في جنوب شرق آسيا.

كما تم في هذا المبحث أيضا التطرق إلى الأثر الذي يمكن أن يحدثه ربط سعر صرف العملة إما بعملة واحدة أو سلة من العملات، وفي هذا أيضا تم تقديم بعض الدراسات التي تمت في هذا السياق، للاستفادة من تجاربها في مجال تحديد سعر الصرف وربط قيمة العملة إما بعملة واحدة أو بسلة من العملات.

المبحث الأول: ماهية الصادرات ودورها في التنمية:

قبل التطرق إلى دور الصادرات في التنمية، يجب في الأول معرفة ماهية التنمية الاقتصادية والاختلاف بينها وبين النمو الاقتصادي، ومن ثم سنحاول معرفة دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية، والتطرق لمختلف الآراء والتوجهات التي تناولت هذا الموضوع، حتى وإن اختلفت هذه التوجهات بين مختلف آراء كبار الاقتصاديين.

المطلب الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية:

يمكن تعريف التنمية الاقتصادية على أنها: تلك الإجراءات والسياسات والتدابير المتعمدة، والتي تتمثل في تغيير بيان وهيكل الاقتصاد الوطني، وتهدف إلى تحقيق زيادة سريعة ودائمة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي، ويكون هذا بعد فترة زمنية تتسم في العادة بطولها، وبحيث يستفيد من هذه التنمية الغالبية العظمى من السكان¹.

ويمكن التفريق بين التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، حيث أن النمو الاقتصادي يعرف على أنه مجرد الزيادة في الدخل الفردي الحقيقي، وهذا يعني أن النمو الاقتصادي لا يقوم بتعمد هذا التقدم الاقتصادي بل يتركه للظروف العفوية، أي يعني هذا عدم اتخاذ الإجراءات والتدابير التي تحقق ذلك².

كما يجب أن نشير هنا إلى أن نظريات النمو الاقتصادي تهتم بدراسة اقتصاديات الدول المتقدمة، في حين تهتم نظريات التنمية الاقتصادية بدراسة اقتصاديات الدول النامية.

كما تعرف التنمية الاقتصادية بأنها ذلك العلم الذي يهتم بدراسة كيفية التغلب على فقر الأمم^(*).

¹ شريف رفعت رزق محمد الشافعي، إطار مقترح لسياسات حوافز التصدير في مصر في ضوء المتغيرات العالمية (دراسة ميدانية لقطاع الصناعة)، رسالة دكتوراه في الاقتصاد غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2005، ص: 19.

² نفس المرجع.

(*) إن ما حدث في الاقتصاد الإنجليزي في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، يختلف اختلافا جوهريا عن ما حدث في ليبيا نتيجة اكتشاف النفط بها، ففي كلا الدولتين ارتفع متوسط نصيب دخل الفرد من الدخل الوطني ارتفاعا كبيرا، إلا أن ارتفاع الدخل في ليبيا كان نتيجة اكتشاف النفط وزيادة استهلاكه بشكل أكبر في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية، ولم يكن أبدا نتيجة تبني الحكومة الليبية أو حتى شعبها لإستراتيجيات أو تدابير معينة.

وعلى هذا الأساس لا يمكن اعتبار ما حدث في ليبيا بأي شكل من الأشكال تنمية اقتصادية، لأن زيادة الدخول في ليبيا كان فقط بفضل اكتشاف النفط بها، كما أن التنمية الاقتصادية تتضمن تغييرات في الهيكل الاقتصادي، بالإضافة إلى ارتفاع نصيب الفرد من الدخل.

كما أن أهم تغييرين في الهيكل الاقتصادي هما ارتفاع مساهمة الصناعة في الناتج الوطني وتزايد نسبة سكان المدن عن سكان الريف، إضافة إلى أن الدولة التي تمر أو تدخل في التنمية الاقتصادية عادة ما تمر بعدة مراحل ومنها تغير أنماط الاستهلاك بحيث يتحول نمط الاستهلاك من السلع الضرورية إلى السلع الكمالية.

لمزيد من التفاصيل راجع في ذلك: شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

ويجب أن نشير هنا أيضا إلى أنه للوصول إلى التنمية الاقتصادية يجب أن يسبق هذا ما يعرف بـ "التخطيط للتنمية"، حيث يتضمن هذا الأخير في حصر وجمع البيانات والمعلومات عن الموارد المتاحة للدولة في سبيل تحقيق أهداف معينة في فترة زمنية معينة، ويتفق الكثير من الاقتصاديين في أن تخطيط التنمية الاقتصادية يتضمن ثلاث خطوات أو مراحل أساسية¹:

المرحلة الأولى: يجب تحديد معدل النمو الاقتصادي خلال فترة خطة التنمية، ويمكن الاعتماد في تحديد هذا المعدل على معدل الناتج الوطني في السنوات مع عدم إهمال التغيرات الاقتصادية المتوقعة والتي يمكن أن تحدث في المستقبل؛

المرحلة الثانية: كما يجب تحديد الاستخدامات المختلفة للناتج الوطني مثل الإنفاق بشقيه الحكومي والخاص، الاستثمارات إضافة إلى الواردات والصادرات، كما سيتم تحديد أيضا أهداف الناتج المتوقع أو الجديد على كل قطاع كقطاع الزراعة، الصناعة والخدمات، واستخدامات هذا الناتج، دون أن ننسى هنا تحديد الموارد اللازمة لكل قطاع لتسهيل إنجاز الأهداف المحددة له؛

المرحلة الثالثة: وتعتبر هذه آخر مرحلة، حيث يتم فيها اختيار المشروعات المختلفة في كل قطاع، كما أنه للوصول إلى معدلات النمو المحددة أو المتوقعة فيجب في هذه الحالة اختيار أفضل المعايير لتوزيع الاستثمارات بين القطاعات المختلفة في الاقتصاد، ويكون هذا من خلال وضع إستراتيجية معينة. أي يعني هذا أن تخطيط التنمية يفترض مقدما وجود إستراتيجية معينة ومحددة مسبقا للتنمية، والتي على أساسها سيتم تحديد هيكل التنمية. وفي الأخير، وبعد استعراض مراحل أو خطوات التنمية الاقتصادية، يجب أن نقول بأنه لكي تحدد الخطة أهدافها فلا بد لها من توفر أدوات تتمثل في السياسات الوطنية المختلفة التي تنتهجها كل دولة للوصول إلى التنمية.

المطلب الثاني: الصادرات كعامل من عوامل النمو الاقتصادي:

في الفكر الاقتصادي، هناك توجهات عديدة ومتنوعة، إلا أنها تتفق وتلتقي بصفة عامة، في دور المبادلات التجارية الخارجية أو التجارة الخارجية كمحرك وعامل للنمو والتنمية الاقتصادية. ويمكننا في هذه النقطة مناقشة الجدل الدائر حول الإشكال التالي: "إلى أي مدى يمكن أن تساهم المبادلات التجارية الخارجية (التجارة الخارجية) للدولة في الإسراع من عملية النمو أو التنمية الاقتصادية؟".

¹ شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

إن الإجابة عن هذا الإشكال تتمثل في أن ذلك يتوقف في المدى القصير على مدى ارتفاع حصيلة الصادرات ودرجة نموها، ويتوقف كذلك أيضا على مدى الحاجة إلى عمليات الاستيراد¹. وإذا نظرنا إلى أغلب المفكرين أو الكتاب الاقتصاديين، فإننا نجد أن معظمهم اعتمدوا في تحليلهم على مصادر النمو على مدى مساهمة المبادلات التجارية الخارجية في النمو والتنمية الاقتصادية. ومن بين أهم المفكرين الاقتصاديين الذين بينوا الارتباط "Conjonction" أو العلاقة بين زيادة الطلب العالمي على السلع المصدرة من بعض الدول، وارتفاع دخول أو إيرادات "Revenue" تلك الدول، هو المفكر الاقتصادي "R. NURSKE"². والذي اعتبر بأن الصادرات تعتبر كمحرك أساسي للنمو في الدول، حيث أنه قام من أجل إثبات هذا بدراسة شملت سبع (07) دول هي: الأرجنتين، أستراليا، كندا، نيوزيلندا، جنوب إفريقيا، إضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية والأرغواي، وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن الصادرات قد ساهمت بشكل كبير في تحقيق النمو في الدول الآنفة الذكر³.

بالإضافة إلى هذه الدراسة كانت هناك دراسات أخرى بينت بأن الصادرات قد ساهمت في تسريع وتيرة التنمية الاقتصادية في بعض الدول الأوروبية وبالخصوص في ألمانيا. كما أن التنمية الاقتصادية التي شهدتها اليابان يربطها ويرجعها الكثير من المفكرين والمحللين الاقتصاديين، بتطور وزيادة الصادرات التي شهدها هذا البلد.

كما كانت هناك دراسة قام بها المفكر الاقتصادي "GUSTAVE PAPANNEK" على دولة باكستان بينت بأن توسع أو نمو السوق الذي شهدته -عقب انفصالها عن الهند سنة 1947-، خاصة في مجال الصادرات كانت سببا رئيسيا في التطور التكنولوجي الكبير والمعتبر الذي وصلت إليه⁴.

¹ صلاح زين الدين، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، بدون دار نشر، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 2006، ص: 44.

² إضافة إلى هذا المفكر الاقتصادي نجد هناك أيضا مجموعة أخرى من المفكرين الاقتصاديين، يرون بأن الصادرات تعتبر كمحرك أساسي وجوهري للنمو الاقتصادي، ويطلق على هؤلاء الاقتصاديين بالاقتصاديين المتفائلين تجاه التأثير الإيجابي للصادرات كمحرك وعامل للنمو الاقتصادي. لمزيد من التوضيح راجع في ذلك:

- محمود حامد محمود عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، جمهورية مصر العربية، بدون سنة نشر، ص: 36.

³ GEERROUI Fadhila, **La politique de promotion des exportations et ses effets sur la croissance économique cas des nouveaux pays industriels**, thèse pour le doctorat en sciences économiques de l'université de Paris 2, 1992, P: 153.

⁴ Ibidem.

وفي دراسة تمت على كل من دول أمريكا اللاتينية ودول شرق آسيا، وهذا لمعرفة مختلف نتائج الأداء في مجال الصادرات والنمو، بينت أن خبرة تلك الدول - دول أمريكا اللاتينية وشرق آسيا - في ذلك المجال سمحت بتقديم فرضيتين أو حقيقتين هما¹:

الحقيقة الأولى: أن الصادرات لعبت دورا كبيرا ومهما في نمو الناتج المحلي الخام "PIB"؛ كما بينت أيضا أن تركيبة أو هيكل الصادرات وقدرة الدولة على وضع سياسات تجارية وصناعية كافية ومناسبة، سمحت بنقل الموارد نحو الأنشطة الاقتصادية.

وهذا ما ظهر جليا أيضا في نتائج أداء النمو في دول شرق آسيا، حيث كلل أداء الدولة والقطاع الخاص بنجاح في نقل الموارد نحو المنتجات الموجهة للتصدير، وبالفعل فقد حققت هذه الأخيرة ارتفاعا تناسب وتلاءم مع الطلب العالمي من هذه المنتجات، وارتفعت بذلك القدرة الإنتاجية التصديرية لتلك الدول؛

الحقيقة الثانية: كما أن هذه الحركة الجهوية "La dynamique régionale"، والتي تمثلت في زعامة "Leadership" اليابان وخصوصا في الجانب الاقتصادي قد أثرت على دول شرق آسيا، كما كان الحال أيضا بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية التي لعبت هي الأخرى دورا جد إيجابي لباقي دول أمريكا اللاتينية.

كما شهدت كل من كوريا الجنوبية وتايوان نموا مرتفعا في الإنتاجية والدخل الوطني، وهذا بفضل زيادة صادراتهما خصوصا باتجاه الولايات المتحدة الأمريكية. لكن دون أن ننسى أن هذا قد صاحب تغييرات في السياسة الاقتصادية في نفس تلك الفترة بما يتلاءم ويتمشى مع زيادة وترقية الصادرات في هذه الدول².

أي يمكن اعتبار أن الزيادة في الصادرات والتغيير في السياسة الاقتصادية كان لهما الأثر الكبير في تحقيق النمو الاقتصادي في كل من كوريا الجنوبية وتايوان.

هذا ما يجزنا إلى طرح السؤال التالي: "هل أن زيادة الطلب على السلع المصدرة من تلك الدول أو التغييرات في السياسة الاقتصادية في تلك الدول، هي من قادت إلى تحقيق النمو الاقتصادي؟".

إن الدافع وراء طرحنا هذا التساؤل، هو ظهور طرح أو رأي أو حتى فكر جديد يرى بأن المبادلات أو التبادل الدولي (التجارة الخارجية) يعتبر كمثبط لعملية التنمية الاقتصادية، ويرى أصحاب هذا الفكر أيضا بأن التبادل الدولي له دور سلبي على عمليات التنمية في الدول، هذا الرأي أو الفكر تمت مناقشته بشكل مستمر ومتواصل، وخاصة من

¹ José Gabriel PALMA (traduit par Anne Saint Girons), **Stratégies actives et stratégies passives d'exportation en Amérique latine et en Asie orientale**, Revue tiers monde (Asie: les enjeux d'une croissance élevée), N° 186, Avril - Juin 2006, P: 02.

² GEERROUI Fadhila, **Op cit**, P: 154.

طرف المدافعين عن نظرية أو فكرة التبعية الذين يعتبرون بأن التجارة الدولية تعتبر العامل والمحرك الأساسي والرئيسي لعمليات التنمية في الدول الصناعية وحتى في الدول التي تقع تحت خط التنمية في دول العالم الثالث. ومن بين المفكرين الاقتصاديين المشككين في الدور الإنمائي الذي يمكن أن تحدثه الصادرات، أو ما يعرف أيضا برواد المدرسة التشاؤمية لدور الصادرات في التنمية نجد من بينهم كل من الاقتصاديين "Myrdal" و "Perbisch"، فقد أوضح هذان الأخيران بالإضافة إلى عدد آخر من الاقتصاديين بأن تجربة العلاقة الطردية للصادرات على عملية التنمية والتي حدثت في القرن التاسع عشر (19) تعتبر تجربة فريدة من نوعها ولها مواصفاتها الخاصة التي أهلتها لتحقيق ذلك، وبخاصة مع توافر الطلب الخارجي المتزايد على المنتجات، غير أن الظروف الحالية للاقتصاد العالمي تحول دون تكرار تجربة الماضي بما يتعذر معه اعتماد الدول النامية على عمليات التصدير بغية تحقيق التنمية الاقتصادية، وهذا يعني -الكلام دائما حسب آراء هؤلاء المفكرين- أن الصادرات تعمل على إبطاء وتشبيط أو كبح عملية التنمية. ومن هذا الأساس يرى المفكر الاقتصادي "Kravis" أن دور الصادرات في التنمية يعتبر كعاملا واحدا فقط من مجموعة من العوامل العديدة الداخلية والخارجية التي تؤدي إلى تحقيق التنمية في الدول¹.

من جهة أخرى نجد أن المفكر الاقتصادي "KINDLEBERGER" على سبيل المثال، قد تبني من جهته هو الآخر رأيا متباينا ومختلفا عن الآراء السابقة، واقترح ثلاث نماذج للنمو وهي²:

- النموذج الأول: نموذج للنمو محث "Induite" بشكل كلي من طرف الصادرات؛

- النموذج الثاني: نموذج للنمو متوازن بفضل تنمية الصادرات، والتي تستعمل في تمويل الواردات من السلع والمواد الأولية الضرورية واللازمة والتي لا غنى عنها للمراحل الأولى للتنمية، مثل حالة اليابان بين سنوات 1880-1914؛

- النموذج الثالث: نموذج للنمو مثبط أو مكبح "Freinée" بسبب عدم كفاية الصادرات.

كما اعتبر هذا المفكر أيضا بأن تأثير التجارة الخارجية غير محدد، وهذا لأن تأثيرها على النمو والتنمية تارة يكون ملائما ومناسبا وتارة أخرى يكون غير ملائم وغير مناسب، وفي أحيان كثيرة يكون تأثيرها حياديا "Neutre"، وتوصل هذا المفكر أيضا إلى أن التجارة قد تقود إلى تحفيز النمو الاقتصادي، ويكون هذا عندما يتوافق الطلب الأجنبي مع العرض الوطني من المنتجات المصدرة، وقد تؤدي هذه الصادرات إلى إعاقه عملية النمو الاقتصادي، وهذا في حالة عدم حدوث توافق ما بين الطلب الأجنبي والمعروض الوطني من المنتجات المعدة للتصدير³.

¹ محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

² GEERROUI Fadhila, Op cit, P: 154.

³ Ibidem.

لكن من جهتنا، ومن خلال تجارب العديد من الدول، فإننا نرى بأن الصادرات يمكن اعتبارها كأحد العوامل الأساسية للنمو الاقتصادي، إضافة إلى العوامل الأخرى كالأستثمارات والتطور أو التقدم التكنولوجي.....الخ. كما يجب الأخذ بعين الاعتبار الظروف المحيطة بهذه العوامل كطبيعة المبادلات التجارية والهيكلة الاقتصادي للدولة.

كما أنه لدراسة تأثيرات المبادلات التجارية، وبالأخص صادرات السلع والخدمات على النمو الاقتصادي، يجب أن لا ينسى هذا إهمال عوامل أخرى تساهم في النمو الاقتصادي، حيث يجب أخذها بعين الاعتبار وتمثل هذه العوامل في حركة رؤوس الأموال، حركة الأشخاص، هجرة الأفكار والمعرفة " Migration des idées et des connaissances"، حيث أن هذه العوامل تلعب دورا لا يستهان به في تحقيق النمو الاقتصادي. غير أننا سنقوم بدراسة أثر الصادرات فقط على تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، وهذا لأنه يعتبر موضوع دراستنا هذه.

المطلب الثالث: تأثير الصادرات على التنمية:

"Les effets des exportation sur le développement"

سنحاول بداية معرفة تأثير نمو الصادرات على التنمية الاقتصادية، ومن ثم سنقوم بدراسة الآثار الناتجة عن عدم استقرار الصادرات على التنمية، وهنا سنحاول أخذ الرأيين، أي أصحاب فكرة الآثار السلبية وفكرة الآثار الإيجابية وحيث كل فكر أو طرف في ذلك.

الفرع الأول: تأثير نمو الصادرات على التنمية:

"Les effets de la croissance des exportations sur le développement"

لمعرفة آثار أو تأثير نمو الصادرات على التنمية في كل دولة، يجب علينا دراسة هذا التأثير من ثلاثة جوانب أساسية، تتمثل في ما يلي¹:

1- التأثير قصير الأجل على الدخل الوطني والتشغيل، أو ما نسميه أيضا بالتأثير على النمو المباشر " La croissance immédiate"؛

2- التأثير طويل الأجل على مختلف المتغيرات الإستراتيجية للتنمية؛

¹ Ibid, PP: 155- 158.

3- التأثير غير المباشر والتكميلي "Complémentaire" على القدرة على الاستيراد "Capacité d'importation" والتي ترتبط أو تتعلق بشكل كبير على تطور وارتقاء الصادرات. إن مختلف أنواع تأثير نمو الصادرات على التنمية والمذكورة آنفا أعلاه، هي في الحقيقة من الصعب التمييز بينها، ويعود هذا إلى أن مختلف التحاليل التجريبية أو الإختبارية "Les analyses empirique" تركز أو تقوم بالأساس على تأثير واحد، وهو تأثير نمو الصادرات على نمو الناتج أو الدخل المحلي أو الخام (PIB) "Le produit intérieur brut".

1- التأثير قصير الأجل على الدخل والتشغيل (توفير فرص عمل جديدة):

"Effets de courte période sur le revenu et emploi"

إن أول حافز أو محفز تحدثه أو تسببه الصادرات على النمو يتمثل في الآثار المحسوسة أو الملموسة في المدى القصير على الدخل والتشغيل. وهذا لأن سياسة التوجه نحو التصدير وغزو الأسواق الخارجية، من أجل زيادة وتعظيم الصادرات، تعني زيادة الطلب على المنتجات المحلية، هذه الأخيرة تعمل على تحفيز النشاط الاقتصادي على زيادة الإنتاج لتغطية الطلب المتزايد عليها، ولن يتحقق هذا إلا بتوظيف المزيد من اليد العاملة، وهذا ما يعني توفير فرص عمل جديدة¹. ولقد أكدت العديد من الدراسات والتجارب في العديد من الدول على قدرة الصادرات في زيادة توفير مناصب أو فرص العمل، فلقد ساهمت الصادرات مثلاً في دول شرق آسيا والتي تبنت التوجه نحو التصدير إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة، إضافة إلى توفير المزيد من فرص العمل الجديدة، مما أدى هذا إلى انخفاض نسبة البطالة إلى مستويات منخفضة، ونذكر من هذه الدول: اليابان، هونغ كونغ، كوريا الجنوبية، سنغافورة، تايوان، إندونيسيا، ماليزيا وتايلاند². كما أكدت دراسات تطبيقية أخرى على قوة علاقة الارتباط الطردية بين نمو قيمة الصادرات وبين نمو العمالة أو التشغيل في الصناعة التحويلية، والتي بلغت نحو (0.56)، بينما كانت بين نمو الصادرات وبين نمو القيمة المضافة المتولدة في قطاع الصناعة التحويلية بالدولة نحو (0.44) في حين كان الارتباط بين جملة الصادرات وبين القيمة المضافة الصناعية نحو (0.55) عند مستوى معنوية (01%)، وكان ذلك خلال الفترة (1977-1986)³.

¹ داليا عادل رمضان الزيايدي، دور الجودة الشاملة في تنمية الصادرات المصرية مع التطبيق على قطاع الغزل والنسيج، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، قسم الاقتصاد، جامعة عين شمس، القاهرة، 2006، ص: 05.

² نفس المرجع.

³ إبراهيم علي غانم، صادرات الموالح المصرية إلى السوق العربية الخليجية "دراسة في جغرافية التجارة الخارجية"، سلسلة بحوث جغرافية، العدد الثالث عشر (13)، الجمعية الجغرافية المصرية، مصر، 2006، ص: 05.

كما أكدت تجارب العديد من الدول، على قدرة التصدير على زيادة فرص العمل، فعلى سبيل المثال تمكنت عدة دول من شرق آسيا وهي اليابان، هونغ كونج، كوريا الجنوبية، سنغافورة، تاوان، إندونيسيا، ماليزيا وتايلاند من استخدام التوجه التصديري في توليد معدلات نمو مرتفعة وتوفير فرص عمل جديدة، وهذا ما أدى إلى انخفاض مستوى البطالة إلى مستويات متدنية تراوحت بين 02 إلى 04% في سنة 1998¹.

وهذا ما يتوافق مع الدراسة القائلة بأن الصادرات تلعب دورا هاما ورئيسيا في توفير فرص العمل، حيث أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270.000 فرصة عمل جديدة².

كما أن الصادرات تؤدي إلى إحداث قيمة مضافة، تتمثل في إيرادات أو عوائد المداخيل الموزعة هي عبارة عن قيمة الصادرات منقوصا منها قيمة الواردات³.

كما أن تأثير الصادرات على الدخل تنتج أو تنشأ عن زيادة إيرادات المداخيل الموزعة حسب لعبة المضاعف "Le jeu du multiplicateur"، لأنه بالأحرى سيكون الميل الحدي للاستيراد "La propension marginale à importer" ضعيف جدا، وعليه فإن أهمية المضاعف ترتبط وتعلق بشكل مباشر بالتغيرات التي تحدث على القدرة في الاستيراد، هذه الأخيرة ترتبط هي الأخرى بالصادرات⁴.

أضف إلى ذلك أن الصادرات ستساهم في توفير العملات الأجنبية، والتي ستستعمل فيما بعد لتمويل برامج التنمية في الدولة.

وفي دراسة قام بها المفكر الاقتصادي "H.F. LYDAL"، بينت أن نمو الصادرات في الدول النامية سيؤدي إلى زيادة مداخيل تلك الدول من العملات الأجنبية⁵، وهذا ما سيجرم أيضا إلى زيادة التشغيل في هذه الدول^(*).

¹ نيفين حسين محمد محمود شمت، القدرة التنافسية للصادرات الصناعية في ظل آليات الاقتصاد العالمي الجديد مع التطبيق على بعض الصناعات التحويلية، رسالة دكتوراه غير منشورة في الفلسفة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2004، ص: 03.

² نفس المرجع.

³ GEERROU Fadhila, *Op cit*, P: 156.

⁴ ابتهاج عوض أحمد محفوظ، تنمية الصادرات وأثرها في تحسين وضع الميزان التجاري في الجمهورية اليمنية، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة عدن، الجمهورية اليمنية، 1999، ص: 09.

⁵ Ibidem.

(*) التشغيل تضاعف من 2 إلى 5 مرات على ما كان عليه سابقا.

وعلى ذلك فإننا لا نذهب بعيدا إذا قلنا أن حجم الصادرات بصفة عامة أو نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي أو الداخلي الإجمالي هو المؤشر الحقيقي للقوة الاقتصادية لأي دولة في نطاق مكاني أو زمني معين، وذلك على الرغم من أنه في بعض الأحيان قد يخفي اختلالات هيكلية عميقة¹، كتلك الموجودة في اقتصاديات دول العالم الثالث^(*). وأحسن مثال يمكن تقديمه هنا، هو ما شهدته دول أمريكا اللاتينية في سنوات السبعينيات من القرن الماضي (1970)، وهذا عند أول أزمة نفطية أو بترولية انخفاض كبير في الناتج المحلي الخام "PIB" قدر بالتقريب إلى النصف وهذا إذا ما تم مقارنته مع مستوى "PIB" في سنوات الخمسينيات (1950) من القرن الماضي دائما، وهذا بسبب اعتماد هذه الدول على الصادرات النفطية وصادرات المواد الأولية، وكذلك بسبب انخفاض الطلب الدولي على المواد الأولية، وعلى النقيض من ذلك فقد عرفت أو شهدت دول شرق آسيا منذ سنوات الستينيات (1960) من القرن الماضي زيادة صافية في "PIB"، وهذا بفضل زيادة الصادرات من جهة وزيادة المنتجات الصناعية من جهة أخرى².

2- التأثير طويل الأجل على النمو والتنمية:

"Effets à long période sur la croissance et le développement"

إن نمو وزيادة الصادرات سيكون له كذلك آثار أو تأثيرات طويلة الأجل على عرض وفعالية عوامل الإنتاج "Efficacité des facteurs de production"، كما قد تساهم هذه التأثيرات كذلك في تغيير تخصيص عوامل البلد وميزته التنافسية "Son avantage comparatif"³.

¹ ليلي الخواجة، قضية الصادرات في مصر - آراء المصدرين-، كتاب الأهرام الاقتصادي، يصدر شهريا عن مؤسسة الأهرام، العدد 176، القاهرة، أوت 2002، ص: 04.

^(*) كما هو الأمر بالنسبة للجزائر، حيث تشكل الصادرات النفطية حصة كبيرة في الناتج المحلي الإجمالي، ولكنه لا يعتبر في هذه الحالة هو مؤشر حقيقي للقوة الاقتصادية للجزائر، بل يعتبر في هذه الحالة كمؤشر حقيقي لضعف الاقتصاد، ذلك أن اعتماد الجزائر على النفط فقط، فهي في هذه الحالة يعتبر اقتصادها اقتصادا ريعيا، لا يقوم على الأسس الحقيقية للاقتصاد القوي، مثل الصناعة والإنتاج... الخ، وعلى هذا الأساس فإنه وبالرغم من تشكيل الصادرات لحصة كبيرة في الناتج المحلي الإجمالي، إلا أن ذلك يخفي وراءه الكثير من الإختلالات الهيكلية التي يعاني منها الاقتصاد الوطني، شأنه في ذلك شأن باقي اقتصاديات الدول النامية الأخرى، والتي تعتمد على الصادرات الريعية كالنفط، المعادن والمواد الأولية.

² José Gabriel PALMA (traduit par Anne Saint Girons), **Op cit**, P: 03.

³ GEERROUI Fadhila, **Op cit**, P: 157.

أ- التأثير على عرض عوامل الإنتاج: "L'effet sur L'offre des facteurs de production"

فيما يخص التأثير على عرض عوامل الإنتاج، فإن التأثيرات الأساسية تخص كلا من الادخار والاستثمار^{(*)1}، ففي الدول النامية فإن الدخل الفردي يعتبر جد مهم، وهو يتغير تبعا لمداخيل الصادرات، كما أن تأثير هذه الأخيرة سيشمل كذلك الادخار الخاص (ادخار المؤسسات) وكذلك الادخار العمومي أو العام (ادخار الدولة)، لا سيما في الدول التي تعتمد بشكل كبير وخاص على الاقتطاعات الضريبية أو الجبائية "Les prélèvements fiscaux". وعليه فإن الصادرات تبرز أهميتها هنا بالنسبة للدولة في مدى مساهمتها في الإيرادات الجبائية الإجمالية للدولة، والتي يمكن أن تحصل عليها هذه الأخيرة من جراء عمليات التصدير التي يقوم بها مواطنوها على أرضها. وكما يرى الكاتب "Marc Loze" فإن الإيرادات الجبائية المتحصل عليها من الصادرات تشكل مصدرا لا بأس به من إجمالي الإيرادات الجبائية الكلية للدولة، أي إنها تشكل منافسة قوية للإيرادات الجبائية الأخرى للدولة، وهذا

¹ (*) إن الاستثمار يرتبط بالصادرات بعلاقة غير مباشرة، حيث يعتبر الإنتاج المحلي هو الوسيط في هذه العلاقة، حيث أن زيادة معدل تراكم رأس المال يعتبر من الشروط الأساسية لزيادة وترقية الإنتاج المحلي والذي يعتبر القاعدة الأساسية التي تركز عليها عرض الصادرات. إلا أن الاستثمار هنا لا يقصد به حجم الاستثمار فقط، وإنما يقصد به أيضا جودة ذلك الاستثمار ونوعيته، ويتحدد هذا بالعديد من العناصر مثل مناخ الاستثمار في الدولة ونصيب الاستثمار العمومي من إجمالي الاستثمارات، إضافة إلى مستوى التضخم. وقد قامت الكثير من الدول لاسيما النامية منها بتخفيف القيود على الاستثمارات خاصة المباشرة منها، وذلك بغية الزيادة والتوسع في الاستثمارات، باعتبار أن هذه الأخيرة كعامل مساعد على تنمية الصادرات.

إلا أن الدراسات النظرية والتطبيقية لم تستطع التوصل بشكل واضح ودقيق وقاطع على دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في زيادة الصادرات. إلا أن بعض الدراسات قد أوضحت أن هذا الدور يعتمد بشكل أساسي على الهدف من وراء هذا الاستثمار، فإذا كان الهدف من هذا الأخير هو الاستفادة من الميزة التنافسية التي تتمتع بها الدولة الجاذبة لهذا الاستثمار، فإن هذا الأخير سيساهم من دون أدنى شك في تحقيق نمو لصادرات تلك الدولة.

كما قامت بعض الدراسات التطبيقية كذلك بمحاولة إثبات تلك العلاقة، كدراسة "Goldberg Klein" سنة 1999 لقياس أثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من الولايات المتحدة الأمريكية إلى بعض القطاعات المعينة في كل دولة من دول أمريكا الجنوبية على الصادرات الصناعية لتلك الدول والقطاعات الصناعية الأخرى، وقد كان ذلك خلال الفترة الممتدة من 1972 إلى 1994.

وكانت نتائج تلك الدراسة هي أنه في بعض المجالات أدى الاستثمار الأجنبي إلى زيادة الصادرات، وفي حالات أخرى أدى إلى انخفاضها، أي يمكن الاستنتاج من هذا بأنه لا يمكن في أي حال من الأحوال تعميم اتجاه معين لشكل العلاقة بين الصادرات والاستثمار.

ويمكن في النهاية القول بأن هناك علاقة تبادلية بين الاستثمار والصادرات، حيث أن وجود قطاع تصديري قوي سيؤدي حتما إلى جذب المزيد من الاستثمارات التي ستؤدي بدورها هي الأخرى إلى زيادة الإنتاجية وإنشاء صناعات جديدة، كما ستؤدي أيضا إلى تحسين القدرة التنافسية للمنتجات التي سيتم تصديرها لاحقا، خاصة في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة والموجهة للتصدير، دون أن ننسى أن هذا سيؤدي أيضا إلى ربط المنتجين المحليين والمنتجات المحلية بنظرائهما في الأسواق الدولية.

ولمزيد من التوضيح والتفاصيل يرجى مراجعة في ذلك:

- إيناس فهمي حسين عبد الله، اتفاقيات مناطق التجارة الحرة ومشكلة تنمية الصادرات الحالة المصرية (1974-1999)، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، مصر، 2003، ص: 12-13.

بخاصة في الدول النامية، ولتوضيح ذلك نقوم بتقديم الإحصائيات الآتية والتي تمثل نسبة الإيرادات الجبائية من الصادرات في بعض الدول النامية¹.

جدول رقم (01): نسبة الإيرادات الجبائية من الصادرات مقارنة بالإيرادات الجبائية الإجمالية
(بدون سنة)

الدول	Les pays	نسبة مساهمة الصادرات في الإيرادات الجبائية
1-الطوغو	Togo	08,30%
2- أثيوبيا	Ethiopie	08%
3- ليبيريا	Libéria	01,50%
4- كينيا	Kenya	00,50%
5- تنزانيا	Tanzanie	00,40%
6- بيرو	Pérou	07,90%
7-بيرمانيا	Birmanie	02,50%
8- الهند	Indie	01,90%
9-البرازيل	Brésil	00,30%
10-الفلبين	Philippines	00,00%

Source: Marc Loze, **Les finances de l'état**, Editions la porte, Rabat (Maghreb), SD, P: 268.

وعليه يتضح لنا أن نسب مساهمة الصادرات في الإيرادات الجبائية للدولة هي نسبة معتبرة تضاف إلى مساهمة النشاطات الأخرى الموجودة في اقتصاد الدولة. وعليه فإن الصادرات تساهم بشكل ما في الإيرادات الإجمالية للدولة، وهذه الإحصائيات هي لبعض الدول النامية فقط.

¹ Marc Loze, **Les finances de l'état**, Editions la porte, Rabat (Maghreb), SD, P268.

أما في الدول المصدرة للنفط، فإن الرسوم والاقتطاعات الضريبية على المؤسسات المصدرة، تمثل كذلك هي الأخرى حصة أساسية ومهمة في مداخيل أو إيرادات الدولة، غير أن أساس المداخيل يتمثل في دخل أو إيراد الدولة من وراء الصادرات النفطية.

كما أن زيادة الصادرات يمكن أن تؤدي إلى تشجيع دخول رؤوس الأموال الخارجية أو الأجنبية الموجهة إلى الاستثمار في القطاعات التصديرية أو القطاعات المرتبطة بها، أو قد تكون حتى في باقي القطاعات الأخرى التي لا علاقة لها بالتصدير.

ب- التأثير على فعالية عوامل الإنتاج:

"L'effet sur l'efficacité des facteurs de production"

أما فيما يتعلق بالتأثير على فعالية عوامل الإنتاج، فإن هذا التأثير يتمثل بالأساس بظروف المنافسة والتي تعمل أو تقود إلى "التسيير العقلاني" "La rationalité de la gestion" لعوامل الإنتاج. ويرجع هذا، إلى أن المؤسسات التي توجه أو تصدر إنتاجها إلى الأسواق الخارجية ستخضع إلى ظروف المنافسة الشرسة من قبل المؤسسات الأجنبية، مما سيحتم عليها بما لا يدع أي مجال للشك على ضرورة التسيير العقلاني أو عقلنة تسيير عوامل الإنتاج.

3- التأثير غير المباشر والتكميلي على القدرة الاستيرادية:

"Les effets indirect et complémentaires sur la capacité d'importation"

إن الآثار أو التأثيرات السابقة الذكر لنمو الصادرات على كل من الدخل والتشغيل والنمو والتنمية للدولة، لها من جهة أخرى كذلك آثار أو تأثيرات في دعم زيادة القدرة الاستيرادية لنفس الدولة.

هذا يعني، بالفعل أن التأثيرات السابقة الذكر على عرض وفعالية عوامل الإنتاج، تتم من خلال عدة طرق وهي¹:

أ- أن التأثيرات الأولية والثانوية على الدخل، تكون بافتراض أنه ليس هناك توقف للعملية أو الآلة الإنتاجية "L'appareil productif"، بفعل استحالة أو عدم إمكانية استيراد قطع الغيار "Pièce de rechange" الداخلة في الآلة الإنتاجية؛

ب- إمكانية تحقيق أو إنجاز مختلف الاستثمارات -والتي تسببها أو تحدثها الصادرات- ترتبط أو تتعلق بجزء كبير بالقدرة الاستيرادية أو القدرة على الاستيراد؛

¹ GEERROUI Fadhila, Op cit, PP: 158- 159. -

3- فضلا عن ذلك، يكون هذا أيضا تبعا لنمط الواردات "Type d'importation"، حيث إن زيادة القدرة الاستيرادية تكون هي الأخرى قادرة على إحداث تأثيرات على عملية التنمية؛
أما فيما يخص أنماط الاستيراد أو "نمط الواردات"، فإننا نميز بين:
أ- السلع الاستهلاكية "Bien de consommation"، والتي كثيرا ما تؤدي إلى زيادة التبعية الاقتصادية للدولة، وبهذا فإن تأثيرها سيكون سلبي على عملية التنمية؛
ب- غير أن استيراد الواردات الإنتاجية "Importations productives"، فإن تأثيرها على العكس من السلع الاستهلاكية إيجابي خالص، حيث أن امتلاك "سلع التجهيز" سيساهم في غالب الأحيان إلى جلب التكنولوجيات والمعارف المتطورة.
وهناك نتيجة أخرى تم استخلاصها، وهي أن التأثير الإيجابي للصادرات يكون في الحالة التي تكون فيها هذه الأخيرة مرتفعة وفي الدول النامية الأكثر تقدما، كما أن هذا التأثير سيرتبط أو يتعلق إذن بمستوى التنمية في الدولة أو البلد المصدر، لكن يمكن أن ينتج هذا التأثير أيضا عن وجود معدل مرتفع جدا للصادرات أو عدم الثبات (عدم الاستقرار) للصادرات ولكن بشكل ضعيف وقليل.

الفرع الثاني: الآثار الناتجة عن عدم استقرار الصادرات:

"les effet de l'instabilité des exportation"

سادت في القرن الماضي العديد من الآراء والحجج " حول آثار عدم استقرار الصادرات على التنمية، لكن الشيء الملاحظ هو أن أغلب أو جل هذه الآراء كانت تسيطر أو تهيمن عليها فكرة "الآثار الإيجابية أو الملائمة لعدم استقرار الصادرات على التنمية" "L'idée d'effets défavorables de Arguments" "l'instabilité des exportations pour le développement"، ومن أصحاب هذا الطرح نجد الاقتصادي "HIRSCHMAN"¹.

إلا أن هذه الفكرة لاقت العديد من المعارضين لها وخاصة في سنوات الخمسينيات (1950) من القرن الماضي، ومن بين الاقتصاديين المعارضين لهذه الفكرة نجد كلا من الاقتصاديين "NURKSE" "MYRDALL" واللذين أكدا أن عدم استقرار الصادرات له آثار سلبية وسيئة على عمليات التنمية².

¹ Ibid, P: 159.

² Ibidem.

وسنحاول في ما يلي التطرق إلى حجج كلا الرأيين أو الفكرتين حول تأثير عدم استقرار الصادرات على عمليات التنمية الاقتصادية¹:

1- حجج أصحاب فكرة الآثار السلبية لعدم استقرار الصادرات على التنمية:

ومن بين أهم الحجج أو البراهين المستعملة في الدفاع عن فرضية أو فكرة أن لعدم استقرار الصادرات آثارا سيئة أو سلبية (عدم ملائمة) على عمليات التنمية نجد:

1- أن عدم استقرار أو ثبات مداخيل أو إيرادات الصادرات سيؤدي إلى نقل عدم الاستقرار هذا إلى مختلف القطاعات الموجودة في الاقتصاد، كما أن هذا قد يؤدي أيضا إلى عدم الاستقرار السياسي والاجتماعي في الدولة، وهذا من شأنه كذلك أن يقود إلى تقوية وزيادة حس عدم الأمان "Un sentiment d'insécurité" لدى المنتجين داخل الدولة؛

2- وقد يكون هذا كعامل خطر، لأن عدم الاستقرار هذا يعتبر أو يعد عاملا غير ملائم للاستثمار والتخطيط العقلاني له "Sa planification rationnelle".

ويعتبر أيضا كعامل اختلال أو إفساد، لأن هذا يعمل على خلق ذهنية أو عقلية مضاربية "Une mentalité spéculative"، وهذا بتشجيعه على الانتقالات أو الحركات غير الإنتاجية والمضارباتية، ويؤدي هذا كذلك إلى إضعاف معدلات النمو في الدولة؛

3- هناك حجة أو دليل آخر قدمه الاقتصادي "MYRDAL"، ويتمثل في "الآثار التضخمية" "Les effets inflationnistes" التي يحدثها عدم استقرار الصادرات.

حيث إنه في الفترة أو المرحلة التي تشهد انتشارا وتوسعا وازديادا في الصادرات، تعقبها زيادة في المداخيل أو الإيرادات ومن ثم النفقات (تبعاً لنظرية كلما زاد الدخل زاد الاستهلاك أو النفقات)، كما أن الأسعار (بفضل ضعف مرونة "Elasticité" العرض) ستشهد هي الأخرى زيادة مرتفعة وبشكل أعلى مما كانت عليه في حالة الانخفاض في مرحلة نقص الصادرات.

ومن جهة أخرى، فإن انهيار (انخفاض، سقوط) إيرادات الصادرات سيؤدي إلى إحداث "عجز في الميزانية" "Un déficit budgétaire"، هذا الأخير سيتم تمويله في غالب الأحيان بواسطة ما يعرف بـ "خلق النقود" "Une création de monnaie"، وهذا سيعمل من دون أدنى شك على زيادة توسع وانتشار الكتلة النقدية المتداولة داخل اقتصاد الدولة مقارنة بالفترة التي كانت تشهد نموا للصادرات؛

¹ Ibid, P: 159- 160.

4- كما أن انهيار أو انخفاض إيرادات الصادرات سيقود إلى إحداث خلل أو عدم توازن في ميزان المدفوعات "Le déséquilibre de balance de paiement"، وينتج عن هذا الخطر في غالب الأحيان ما يعرف بـ "Restrictions d'importations" (وضع قيود على الواردات)، هذه الأخيرة ستساهم هي الأخرى في إضعاف معدلات الاستثمار؛

5- كما أن عدم استقرار الصادرات يمكن أن يكون عاملاً لتردد أو تدهور "Détérioration" للمبادلات التجارية الخارجية خصوصاً في الدول النامية، وهذا لأنه قد يحدث هناك ارتفاع في أسعار المنتجات المصدرة لتدارك النقص في إيرادات الصادرات، مما قد يحول هذا إلى صعوبة تصدير هذه المنتجات، وإذا أضفنا إلى هذا التقييد والتحديد في حركة الواردات، مما سيعني هذا من غير أدنى شك إلى إضعاف وتردي وتدهور حركة المبادلات التجارية الخارجية ما بين هذه الدولة وباقي دول العالم الأخرى.

من خلال استعراضنا السابق -أعلاه- لمختلف الحجج والبراهين التي تبين وتوضح الدور السلمي لعدم استقرار أو ثبات الصادرات على التنمية الاقتصادية، وانطلاقاً من هذا ومن مبدأ حيادية الدراسة وضرورة الأخذ بمختلف الآراء والتوجهات الأخرى حتى وإن كانت معارضة ومعاكسة لهذه الفكرة أو تلك - وكذلك حتى إن كانت معارضة لدراستنا ورسالتنا هذه -، وعليه فيجب أن لا ننسى هنا أو نهمل مختلف الآراء والأفكار الأخرى، والتي ترى الدور الإيجابي لعدم استقرار الصادرات.

2- حجج أصحاب فكرة الآثار الإيجابية لعدم استقرار الصادرات على التنمية:

سنقوم هنا بمحاولة استعراض مختلف الحجج والبراهين التي استند عليها أصحاب هذه الفكرة، في تبيانهم وتوضيحهم للآثار الإيجابية لعدم استقرار الصادرات على التنمية، وبالأخص على الاستثمارات وإنتاجيتها وكذلك على الادخار، وتتمثل هذه الحجج في:

1- إن سياسة تقييد أو تحديد الواردات والناجمة عن تدهور إيرادات الصادرات ستؤدي لا محالة إلى إيجاد أو خلق الصناعات للإحلال محل الواردات أو ما تعرف هذه السياسة أيضاً بـ "سياسة إحلال الواردات" - والتي سيأتي ذكرها لاحقاً بشكل أكثر تفصيلاً -، وهذا للاستجابة للطلبات (الحاجات) الجديدة لسلع الاستهلاك، كما أن هذا سيعمل أيضاً على تنشيط وتحفيز الاستثمارات الإنتاجية وخصوصاً التنافسية "Compétitifs" منها، وهذا في الأجل الطويل؛

2- يرى أصحاب هذه الفكرة أيضاً وبناءً على حجة أو دليل آخر قائم على "نظرية الدخل الدائم" "La théorie du revenu permanent"، أن عدم استقرار الصادرات سيشجع على زيادة معدلات الادخار، وهذا

لأن عدم استقرار إيرادات الصادرات سينتج عنها لا محالة زيادة في حجم أو نسبة الادخار من الدخل الدائم، وهذا حتى يتمكن الأفراد من الحفاظ على نفس مستوى الاستهلاك الدائم، وهذا بالرغم من تقلبات (عدم استقرار) دخولهم.

وفي الأخير، وبعد استعراضنا لمختلف هذه الآراء والأفكار المتناقضة والمتعاكسة، بقي أن ننوه هنا إلى أن الدراسات التحريية أو الاختبارية (التجارب أو الاختبارات الدراسية) المتاحة لم تبين ولم تكشف أبدا بصورة واضحة الأسس الصحيحة التي قامت عليها مختلف تلك الحجج والبراهين، وإنما تبقى نتائجهم التي توصلوا إليها مجرد أفكار وحجج متعارضة ومتعاكسة، إضافة إلى أنها غير مؤكدة. والمتتبع والملاحظ لهذه الدراسات يرى بأنها تمت تحت شكلين أو نمطين وهما:

- أ- أن إحدى هذه الدراسات هي دراسات عرضية "Contradictaires"، وقائمة أو مبنية فقط على أساس المقارنات الدولية "Des comparaisons internationales"؛
- ب- أما باقي الدراسات الأخرى، فهي دراسات خاصة وتحتص ببعض الدول فقط دون غيرها من الدول الأخرى.

وكنتيجة لهذا، يمكننا القول بأن العلاقة بين الصادرات والنمو والتنمية الاقتصادية ليست بالضرورة علاقة ثابتة ومستقرة وفي الاتجاه الموجب والإيجابي دائما، بل يتوقف شكل العلاقة هذه على كل من نمو الصادرات والهيكلة السلعي لها، وحتى أيضا إلى طبيعة ونوعية وخصائص المنتجات المصدرة، فضلا عن طبيعة المعرفة والتكنولوجيا المستخدمة في عمليات الإنتاج¹.

وحسب بعض الدراسات فإن العلاقة تكون أكثر إيجابية كلما اتسم معدل نمو الصادرات بالارتفاع المستمر عبر الزمن، وتزايدت نسبة الصادرات الصناعية - التي تتطلب استخدام التكنولوجيا المتقدمة والمعرفة الحديثة - مقارنة بإجمالي الصادرات الكلية للدولة.

وهذا لأن تصدير هذا النوع من المنتجات يختلف بشكل جذري عن تصدير المواد الأولية والحام..... الخ، والتي لا تتطلب الكثير من التكنولوجيا والمعرفة.

¹ منى الجرف، دراسة تحليلية لمعوقات التصدير، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 59.

المطلب الرابع: الدراسات التي تربط بين الصادرات والتنمية:

تعتبر العلاقة بين أداء الصادرات والدخل الوطني الإجمالي الأساس الذي تركز عليه الدولة في اختيارها لسياسات التنمية، حيث إن الاعتقاد السائد بوجود علاقة سببية بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، يدفع بالدولة إلى ضرورة اختيارها وانتهاجها لتنمية الصادرات باعتبارها المحرك الأساسي والرئيسي للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.

ولقد قامت العديد من الدراسات على مر العديد من السنوات الفاتئة والتي كانت تهدف في أغلبها إلى بحث العلاقة بين نمو معدل الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، وكذا إلى معدل نمو نصيب الفرد من هذا الدخل، أي إن هدف هذه الدراسات هو معرفة دور الصادرات على أداء الاقتصاد الوطني للدولة. وعليه سنحاول فيما يلي التعرف على أهم الدراسات التي تناولت العلاقة بين أداء الصادرات والنمو الاقتصادي، وسيتم التطرق لها حسب التسلسل الزمني لهذه الدراسات، وتتمثل هذه الأخيرة في¹:

الفرع الأول: دراسة "Emery. R" (1960 - 1950):

توصلت هذه الدراسة إلى أن تنمية الصادرات في بعض الدول النامية كان لها دور جد إيجابي في زيادة نصيب الفرد من الدخل الوطني، ومن ثم في تحقيق النمو الاقتصادي في الدولة ككل. كما بينت هذه الدراسة أيضا إلى وجود علاقة تأثير إيجابي ومتبادل بين التنمية الاقتصادية وزيادة الصادرات، أي أن تحقيق التنمية الاقتصادية سيؤدي إلى إحداث زيادة في الصادرات والعكس صحيح.

الفرع الثاني: دراسة "Michaely" (1977):

قامت هذه الدراسة ببحث العلاقة بين معدل التغير في نسبة الصادرات إلى الدخل الوطني، وكذلك إلى بحث العلاقة بين معدل التغير في نصيب الفرد من الدخل مقاسا بالأسعار. وقد تمت هذه الدراسة على 41 دولة نامية خلال الفترة (1950 - 1973)، كما تم تقسيم عينة الدراسة هذه إلى مجموعتين وفقا لمتوسط دخل الفرد، أي إلى دول فيها دخل مرتفع والأخرى ذات دخل منخفض.

¹ اعتمدت في هذا العنصر على المرجعين التاليين:

- محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص ص: 36-38.

- نسرين أحمد عباس أبو زيد، النموذج الصيني في تنمية الصادرات، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، جمهورية مصر العربية، 2008، ص ص: 29-39.

ولقد توصلت الدراسة إلى وجود ارتباط قوي بين المتغيرين، أي أن النمو السريع في الصادرات يؤدي إلى نمو سريع في الدخل الوطني وهذا في الدول الأكثر نمواً وذات الدخل المرتفع، والعكس من ذلك فقد أثبتت هذه الدراسة إلى عدم وجود ارتباط إيجابي بين المتغيرين في الدول الأقل نمواً والأقل دخلاً.

الفرع الثالث: دراسة "Heller et Porter" (1978):

قامت هذه الدراسة على بحث العلاقة بين نمو الصادرات ونمو الناتج غير التصديري (أي الناتج بعد خصم أو طرح ناتج الصادرات) مع استبعاد أثر الزيادة في السكان. وتمت الدراسة كسابقتها على 41 دولة نامية خلال الفترة (1950-1973)، وجاءت نتائج الدراسة لتعكس مدى ارتفاع معدل الارتباط بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الناتج غير التصديري. ولكن لما تم تقسيم عينة الدراسة إلى دول غنية وأخرى فقيرة (طبقاً أو وفقاً لنصيب الفرد من الدخل)، تبين أنه في الدول التي حققت مستوى أعلى من التنمية كان هناك ارتفاع لمعامل الارتباط بين المتغيرين، وهو الأمر ذاته يتفق مع دراسة "Michaely" التي تم عرضها آنفاً.

الفرع الرابع: دراسة "Balassa" (1978):

إن هذه الدراسة وإن كان قد تم التعرّيج عليها آنفاً، إلا أننا ارتأينا إعادة تقديمها بشرح وإضافات مختلفة في سياق تقديمنا للدراسات التي تناولت العلاقة بين أداء الصادرات والنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية. وقد قامت هذه الدراسة على بحث العلاقة بين كل من الصادرات الإجمالية والصادرات الصناعية التحويلية من جهة، والدخل الوطني (المحلي) الإجمالي والناتج التحويلي من جهة أخرى. وقد تمت هذه الدراسة على إحدى عشر (11) دولة نامية شهدت ظهور قاعدة صناعية خلال سنوات الستينيات والسبعينيات (1960-1970) من القرن الماضي، وكانت فترة الدراسة هذه من سنة 1960 إلى سنة 1973، إلا أن هذه الدراسة قد تم إعادة تقسيمها هي الأخرى إلى فترتين (1960-1966) و (1966-1973)، ويرجع ذلك إلى تغيير بعض الدول محل الدراسة لسياستها في منتصف الستينيات. وكان هدف هذه الدراسة هو اختبار فرضية مفادها أن سياسة تشجيع الصادرات تؤدي إلى نمو أعلى مما يمكن أن تحقّقه سياسة التصنيع من أجل إحلال الواردات. وقد خلصت الدراسة، إلى أن معامل الارتباط بين نمو الصادرات الصناعية والناتج الصناعي قد تطور من 0.4 في الفترة الأولى إلى 0.846 في الفترة الثانية و 0.709 عن الفترة ككل (1960-1973)، ويرجع تحسن معامل

الارتباط في الفترة الثانية مقارنة بالفترة الأولى إلى الانخفاض النسبي للصادرات المصنعة في العديد من دول العينة في بداية الدراسة أي الفترة الأولى.

أما عن العلاقة بين الصادرات الكلية ونمو الناتج المحلي الإجمالي، فقد وجد أن معامل الارتباط قد زاد من 0.822 في الفترة الأولى إلى 0.934 في الفترة الثانية، و 0.888 عن الفترة ككل (1960-1973)¹.

إن الشيء الملاحظ هو أن معدل الارتباط في حالة الصادرات الإجمالية هو أعلى وأقوى منه في حالة الصادرات الصناعية (0.709)، وهذا يعني أن استبدال الصادرات الإجمالية بالصادرات الصناعية لم يؤدي إلى تحسين نتائج معامل الارتباط، ويوعز أو يبرر "Balassa" ذلك إلى انخفاض النصيب النسبي للصادرات الصناعية في الدول محل الدراسة خلال فترة البحث هذه.

وفي الأخير، أكدت هذه الدراسة على أهمية نمو الصادرات في تفسير النمو الاقتصادي، من خلال ما يصاحب ذلك من إعادة توزيع الموارد على نحو أكفأ، وارتفاع مستوى التقدم الفني والتكنولوجي وكذا إتاحة فرص جديدة للعمالة، ويضاف إلى هذا كله دور زيادة الصادرات في تحسين الوضع في الميزان التجاري ومن ثم في ميزان المدفوعات.

الفرع الخامس: دراسة "Tyler" (1980):

جاءت هذه الدراسة لبحث علاقة الارتباط بين النمو الاقتصادي ومعدل نمو الصادرات الإجمالية ونمو الصادرات الصناعية، لعينة تتكون من 55 دولة نامية خلال الفترة (1960-1978)، وتم استبعاد الدول الأقل نمواً (حسب تصنيف البنك الدولي)، وهذا انطلاقاً من ضرورة وجود حد أدنى من التنمية كشرط ضروري كي تتمكن الصادرات من إحداث نمو في الناتج المحلي.

وقد جاءت نتائج الدراسة لتعكس وجود علاقة إيجابية قوية بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات الصناعية، حيث بلغ معامل الارتباط البسيط 0.86 ومعامل ارتباط الرتب 0.82 عند مستوى معنوية قدر بـ 1%، كما تبين أيضاً أن هذه العلاقة تزداد كلما ارتفعت حصة الصادرات الصناعية من إجمالي الصادرات.

الفرع السادس: دراسة "Feder" (1982):

هدفت هذه الدراسة من خلال استخدامها لإطار تحليلي قياس الفروق في الإنتاجية بين القطاعات التصديرية والقطاعات غير التصديرية، وقد تمت هذه الدراسة على الدول حديثة العهد بالتصنيع خلال الفترة (1964-1973).

¹ إبراهيم علي غانم، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

وامتد التحليل في الدراسة إلى تقدير الإنتاجية الحدية للقطاعات، بالإضافة إلى تقدير الوفورات التي تولدها الصادرات داخل القطاعات، وقد أظهرت التقديرات إلى وجود فروقات (فروق) في الإنتاجية الحدية للعنصر بين القطاعات التصديرية والقطاعات غير التصديرية.

وخلصت الدراسة إلى أن الإنتاجية الحدية في القطاع التصديري أعلى منها في القطاع غير التصديري، وقد أكدت الدراسة على أن الاقتصاديات الناجحة هي التي تبنت السياسات ذات التوجه التصديري، حيث إن تبني هذه الأخيرة -السياسات ذات التوجه التصديري- تجعل من الاقتصاد أقرب منه إلى التوزيع الأمثل للموارد.

الفرع السابع: دراسة "Jung et Marshal" (1985):

جاءت هذه الدراسة لبحث العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي هل هي علاقة طردية أم عكسية؟، وقد تمت هذه الدراسة على 37 دولة خلال الفترة (1950 - 1981).

وقد تم في هذه الدراسة استخدام بيانات السلاسل الزمنية عن الصادرات ومعدل نمو الناتج الوطني الحقيقي باستعمال اختبار السببية لـ "Granger".

إلا أن الشيء المثير للجدل هو أن نتائج هذه الدراسة جاءت لتشير الشكوك حول فعالية سياسة تشجيع الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي، أي بعكس الدراسات السابقة.

ولم تتحقق نتائج الدراسة السابقة، أي إن نمو الصادرات يؤدي إلى نمو الناتج أو الدخل إلا في أربعة دول هي: إندونيسيا، كوستاريكا، الإكوادور ومصر، وعلى النقيض من ذلك فقد توصلت هذه الدراسة إلى أن نمو الصادرات أدى إلى تدهور وانخفاض معدل نمو الناتج الوطني في ست دول منها، جنوب إفريقيا، كوريا، باكستان، بوليفيا والبيرو.

الفرع الثامن: دراسة "Chow" (1987):

اقتصرت هذه الدراسة فقط على بحث العلاقة بين نمو الصادرات الصناعية ونمو الصناعات التحويلية، أي جاءت هذه الدراسة -وكان هذا باستخدام اختبار السببية في نموذج ثنائي التغيير "Bilateral effect"- لبحث تأثير نمو الصادرات على إعادة تشكيل هيكل الإنتاج في الدولة، على نحو يضمن نمو الصناعات التحويلية بشكل ينعكس إيجابيا على عمليات التنمية.

وقد شملت هذه الدراسة ثماني (08) دول حديثة العهد بالتصنيع، وتضمنت من بينها كل من الدول: الأرجنتين، هونغ كونج، البرازيل، كوريا والمكسيك، وقد كانت هذه الدراسة خلال الفترة الممتدة من 1960 إلى 1970، باعتبار أن هذه الدول ذات توجه تصديري، حيث تمثل الصادرات الصناعية لهذه الدول 80% من إجمالي الصادرات

الصناعية للدول النامية لسنة 1980، كما يتراوح نصيب الناتج أو الدخل الصناعي لهذه الدول بين 24 و 34% من إجمالي الناتج أو الدخل المحلي بها.

وقد جاءت نتائج هذه الدراسة لتؤكد على وجود علاقة سببية متبادلة بين نمو الصادرات الصناعية ونمو الصناعات التحويلية في معظم دول العينة باستثناء دولتين وهما المكسيك والأرجنتين.

حيث إن هذه الدراسة أظهرت في الدولة الأولى على وجود علاقة سببية أحادية فقط (أي أن زيادة الصادرات الصناعية يؤدي إلى زيادة الصناعات التحويلية)، أي بدون تحقق العلاقة العكسية.

أما في الدولة الثانية فقد توصلت الدراسة إلى عدم وجود علاقة أصلا بين المتغيرين، ويوعز "Chow" ذلك إلى ضرورة أخذ تلك النتيجة بقدر كبير من التحفظ والحذر، ذلك أن البيانات أو المعطيات التي أتاحت حول دولة الأرجنتين كان يشوبها الكثير من الغموض وعدم الثقة، ويضاف إلى ذلك أيضا التضخم الكبير الذي عرفته أو شهدته هذه الدولة خلال فترة الدراسة.

مما يقود هذا إلى الافتراض بضرورة عدم الاعتماد على معطيات هذه الدولة والأخذ بها في إعداد مثل هذه الدراسات، وهذا حتى لا تشكل في مصداقية الدراسات التي تم التوصل إليها، والتي تم التطرق إليها آنفا.

إلا أننا نقول كخلاصة لما تم عرضه سابقا، بأن معظم الدراسات التي اهتمت بدراسة العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي قد أكدت وتوصلت إلى أن الصادرات بصفة عامة والصادرات الصناعية بصفة خاصة - نظرا لما تتمتع به هذه الأخيرة من استخدام للتكنولوجيا العالية والمعرفة والمهارات الكفاءة- تلعب دورا أساسيا وجوهريا في تحقيق والدفع والتسريع بعجلة النمو الاقتصادي في الدولة.

المبحث الثاني: أهمية إستراتيجية تشجيع الصادرات ودورها في علاج المرض الهولندي:

تقوم أو تعمل إستراتيجية تشجيع الصادرات على تحقيق الاندماج بين الاقتصاد الوطني والاقتصاد العالمي، مما سيسمح هذا بالدخول في الاقتصاد العالمي ومن ثم الاندماج معه. وقد يقود الحديث على هذه الإستراتيجية إلى الحديث عن ضرورة تنويع هيكل الصادرات، إذ من غير المعقول الاعتماد على هيكل واحد للصادرات كما هو الحال بالنسبة للدول النامية ومن بينها الجزائر، والتي تعتمد على صادرات المحروقات (النفط) فقط، فهذا التنويع في هيكل الصادرات سيسمح للدولة بالدخول في الاقتصاد العالمي كطرف مؤثر لا طرف متأثر، إضافة إلى محاولة الاندماج معه. وسنحاول توضيح هذه الإستراتيجية من خلال معرفة ماهيتها وأهم أهدافها، ومن ثم دورها في علاج المرض الهولندي.

المطلب الأول: إستراتيجية تشجيع الصادرات في الدول النامية والجزائر:

تصنف الدول النامية حديثة العهد بالتصنيع إلى جيلين، وفقا لتصنيف "اليونيدو" "UNIDO"¹، ويتمثل هذا في²:

الجيل الأول: وهو ما يطلق عليه أيضا بدول النمر الكلاسيكية، أو الجيل الأول للنمر الآسيوية والتي بدأت مرحلة التقدم في بداية الستينيات (1960) من القرن الماضي، وتشمل الدول النامية المصدرة الرئيسية للصناعة التحويلية مثل: كوريا الجنوبية، هونج كونج، سنغافورة وتايوان، وبعض الدول الأخرى مثل: البرازيل، الأرجنتين، المكسيك والهند؛

¹ "اليونيدو": هي منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، وتعتبر وكالة مستقلة من وكالات الأمم المتحدة، وأنشأت في عام 1986، وهي تقوم بما يلي:
- تُشجّع التنمية الصناعية المستدامة في البلدان ذات الاقتصادات النامية أو المارة بمرحلة انتقالية؛
- تُسخر القوى المشتركة للحكومات والقطاع الخاص لتشجيع الإنتاج الصناعي القادر على المنافسة، وتعمل على إقامة شراكات صناعية دولية وتشجيع التنمية الصناعية المنصفة اجتماعيا والسليمة بيئيا؛
- وهدف اليونيدو النهائي هو إيجاد حياة أفضل للناس بإرساء قاعدة صناعية للرخاء والقوة الاقتصادية على المدى الطويل.

UNIDO: United Nations Industrial Development Organization.

لمزيد من المعلومات راجع في ذلك: <http://www.unido.org> تم الإطلاع عليه يوم الاثنين 20 ديسمبر 2010 على الساعة 13:10.

² خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، تحليل الصادرات الليبية مع رؤية مستقبلية (1982 - 1998)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 2001، ص: 22.

الجيل الثاني: وهو ما يطلق عليه أيضا بـ "مجموعة الدول حديثة العهد بالتصنيع"، أو بالجيل الثاني للنمو الاقتصادي، وهي تلك الدول التي بدأت مرحلة التقدم في بداية السبعينيات (1970) من القرن الماضي¹، وهي تمثل الدول النامية التي حققت معدلات نمو سنوية مرتفعة، ومن هذه الدول نجد: تايلاند، إندونيسيا وماليزيا، إضافة إلى بعض الدول الأخرى مثل: المغرب، تركيا، الشيلي والفلبين.

كما انتهجت جل الدول النامية الأخرى - ومن بينها الجزائر- في فترة من الفترات السابقة سياسة عرفت بـ "إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات"²، غير أن هذه الأخيرة نتجت عنها عدة آثار سلبية، رغم عدم إنكارنا بأن هذه السياسة كانت لها آثار إيجابية كبيرة، خصوصا في المراحل الأولى من بداية عمليات التنمية والتي تمثلت في الأساس في تعبئة الموارد المحلية.

غير أن الاستمرار في إتباع هذه السياسة القائمة على إحلال الواردات في المدى الطويل سيؤدي إلى إهدار الموارد الاقتصادية للدولة وحرمان هذه الأخيرة من الاستفادة من المزايا التي يمكن أن تمنحها أو تضيفها التكنولوجيا الحديثة على الإنتاج والمنتجات المحلية.

وهذا لأن الصناعات الناتجة عن سياسة إحلال الواردات أو ما تعرف أيضا بـ "صناعات الإحلال" سيتم تسويقها محليا تحت مظلة الحماية الجمركية أو حتى منع استيرادها من الخارج³، وقد تكون بتكلفة زائدة على المستهلك المحلي.

أي إن سياسة إحلال الواردات معناها حماية الصناعات المحلية من المنافسة الخارجية، وعليه تصبح هذه الصناعات المحلية لا هي قادرة على المنافسة داخليا أمام الواردات من المنتجات، ولا حتى خارجيا في الأسواق العالمية،

¹ نسرين أحمد عباس أبو زيد، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

² (*) تعتبر "إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات" أو ما تعرف أيضا بـ "سياسة إحلال الواردات" طريقا قديما ومعروفا للوصول إلى مرحلة التصنيع، ولقد تطرقت لها خلال القرن التاسع عشر معظم الدول الصناعية الحالية عندما تتبعوا أثر بريطانيا للثورة الصناعية. وتبدأ هذه السياسة أو الإستراتيجية في البداية بتصنيع السلع الاستهلاكية والتي عادة ما تكون سلعا كثيفة العمل وذات مهارات فنية متواضعة، ثم تنتقل بعد ذلك إلى إنتاج الصناعات الوسيطة والراسمالية، والتي تحتاج إلى تقدم تكنولوجي أعلى إضافة إلى حجم استثمارات أكبر، غير أن ذلك سيتناسب طرديا مع حجم ومستوى الدخول في تلك المرحلة من مراحل عملية التنمية. لمزيد من التوضيح، راجع في ذلك:

- شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 22 - 25.

³ (*) إلا أن هذا قد يؤدي بالدول الأخرى والتي قمنا بمنع الاستيراد منها، أن تقوم هي كذلك بدور مماثل لصادرات دولتنا، ومن هنا قد يظهر جليا الدور السلبي لهاته السياسة.

وعليه فإن هذه السياسة ستصبح بعد فترة معينة عبءاً على الاقتصاد الوطني، وكذلك عائقاً أمام التقدم والتطور الاقتصادي والتكنولوجي¹.

كما أن إتباع هذه السياسة قد يقود أو يؤدي إلى إهمال اقتصاديات التصدير².

ولهذه الإستراتيجية العديد من السلبيات التي لا يتسع المقام لذكرها كلها، كما أن هذه السلبيات أدت إلى التسريع في ظهور إستراتيجية جديدة عرفت بـ "إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير".

الفرع الأول: إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير:

لقد أدت إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات دورها منذ الثلاثينيات (1930) من القرن الماضي، لكن وفي ظل المتغيرات الاقتصادية والسياسية العالمية، أصبح من الضروري إعادة التفكير في إستراتيجية التصنيع القائمة على إحلال الواردات وضرورة البحث والتوجه نحو إستراتيجية أخرى غير هذه الإستراتيجية تكون أكثر كفاءة وأكثر فائدة للاقتصاديات التي ستبناها.

وبالفعل فقد اتجهت الكثير من الدول النامية بعد فشل سياسة إحلال الواردات هذه إلى تبني إستراتيجية جديدة تقوم على الاهتمام بتصنيع بعض السلع بغرض تصديرها نحو الأسواق الخارجية بدلا من التركيز فقط على السوق المحلية أو الداخلية، ويمكن تطبيق هذه الإستراتيجية حتى في المراحل الأولى للتنمية الصناعية. وقد عرفت هذه الإستراتيجية بـ "إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير"³.

وقد نجد أن بعض الكتب الأخرى تعرف هذه الإستراتيجية بـ "الاقتصاديات ذات النظرة الخارجية أو اقتصاديات التوجه الخارجي"⁴.

ولقد وردت عدة تعاريف لهذه الإستراتيجية، إلا أننا سنقتصر على ذكر ثلاثة منها وتتمثل في⁵:

التعريف (01): يعرفها "Krouger" (1981)، بأنها تلك الإجراءات والوسائل التي يتم إتباعها من قبل

الدولة بغرض تحقيق تحفيز لجميع المنتجات المصدرة، ويعني هذا دون الاقتصار على منتج واحد؛

¹ إبراهيم حلمي عبد الرحمن، التصدير الصناعي كمؤشر للتطوير التكنولوجي والتنمية في مصر بالمقارنة مع عدد من الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مجلة ربع سنوية تصدرها الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العددان 419 و 420، السنة الحادية والثمانون (81)، القاهرة، يناير/ أبريل 1990، ص: 405.

² صلاح زين الدين، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، بدون دار نشر، القاهرة، جمهورية مصر العربية، ص: 41.

³ شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

⁴ كريمة محمد إبراهيم الحسيني، دور مركز التجارة الدولي في تنمية الصادرات الصناعية للدول النامية مع إشارة خاصة للاقتصاد المصري، رسالة ماجستير غير منشورة في التجارة، قسم التجارة الخارجية، جامعة حلوان، مصر، 1995، ص: 15.

⁵ محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

التعريف (02): أما كل من الاقتصاديين "Balassa" (1985) و "Bhagwati" (1990)، فيعرفانها بأنها تلك الإستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات من خلال تقديم الحوافز السعرية، شرط أن تكون هذه الأخيرة غير متحيزة لصالح صناعات إحلال الواردات؛

التعريف (03): ويعرفها "مصطفى عز العرب" (1988)، بأنها تلك الإجراءات والوسائل التي يتم تنفيذها على مستوى الدولة بغرض التأثير على كمية وقيمة الصادرات، بما يؤدي في النهاية إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المنتجة محليا في الأسواق العالمية.

ومن أجل ضمان تطبيق أنجع وأجح لهذه الإستراتيجية، فقد قدم كل من الاقتصاديين "Gheraway" و "Milner" سنة 1993، مجموعة من الإجراءات والأدوات لتحفيز الاستثمار في الإنتاج من أجل التصدير (التصنيع من أجل التصدير)، وتمثلت في¹: الإعفاءات الجمركية والضريبية على المدخلات المستوردة والمستعملة في عملية التصنيع من أجل التصدير، الإعفاءات الضريبية المباشرة وغير المباشرة على الأنشطة التصديرية، منح تمويل للصادرات من أجل استيراد المخلات الوسيطة اللازمة لعمليات التصنيع من أجل التصدير، مع إمكانية تقديم دعم مباشر للصناعات التصديرية.

ويجب التنويه والإشارة هنا، إلى أن بعض الدول النامية قد استطاعت ومن خلال تطبيقها لهذه الاستراتيجية إلى أن تصل إلى تنوع في هيكل صادراتها، وأن تحقق معدلات نمو لصادراتها من السلع الصناعية أعلى من معدلات نمو لصادراتها من المنتجات الأولية، مما أدى ذلك إلى زيادة الإنتاج في تلك الدول، وكذا إلى زيادة متوسط دخل الفرد وعلى أيضا عدالة توزيع الدخل².

الفرع الثاني: منافع ومكاسب إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير:

لقد ترتب على تبني هذه الإستراتيجية في بعض الدول ومنها على الخصوص دول شرق آسيا، إلى تحقيق العديد من المكاسب والمنافع، والتي سنقتصر على ذكر بعضها فقط والمتمثلة في³:

¹ نفس المرجع.

² شريف رفعت رزق محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

³ اعتمدت في هذا العنصر على المرجع التالية:

- قصي محمد طلافحة، الصادرات وأثرها على النمو الاقتصادي في الأردن: دراسة تطبيقية (1976-2002)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، جامعة اليرموك، الأردن، 2005، ص: 03.

- كريمة محمد إبراهيم الحسيني، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

- محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 35؛

- خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص: 28.

- 1- إن فتح الأسواق الخارجية أمام المنتجات المحلية يؤدي إلى التغلب على ضيق الأسواق المحلية، كما أن الإنتاج بكميات أكبر بغرض التصدير يفيد في الاستفادة واستغلال المزايا التي يتيحها هذا النوع من الإنتاج وخصوصا ما يعرف بـ "اقتصاديات الحجم" "Economics of scale"؛
- 2- إن المنافسة الخارجية للمنتجات المحلية في الأسواق الأجنبية، تؤدي إلى تحسين نوعية هذه المنتجات وهذا حتى تتمكن هذه الأخيرة من المنافسة في هذه الأسواق، كما تعمل المنافسة أيضا على تحفيز المؤسسات المحلية الناشطة في مجال التصدير على التحسين والتطوير الدائم في عملية الإنتاج، وكذا استخدام التكنولوجيات والمعارف المتطورة؛
- 3- المساهمة في رفع متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني، العمل على تقليل التفاوت في توزيع الدخل والقضاء على مشكلة البطالة من خلال توفير المزيد من فرص العمل؛
- 4- زيادة حجم الاستثمارات الأجنبية وحتى المحلية، وبخاصة في مجال صناعة المنتجات الموجهة للتصدير نحو الأسواق الخارجية؛
- 5- تسمح وتفيد هذه الاستراتيجية في تمويل خطط التنمية في الدول النامية، ويرجع ذلك أن جانبا كبيرا من احتياجات التنمية الاقتصادية في هذه الدول من السلع الوسيطة والاستثمارية وحتى الاستهلاكية لا يمكن إشباعها وإيجادها إلا من خلال الاستيراد من الخارج، وعليه فلا بد من توفير حصيلة من النقد الأجنبي من الصادرات لتمويل عمليات الاستيراد هذه؛
- 6- كما تسمح هذه الاستراتيجية أيضا بتحديد سعر صرف واقعي، يساعد في رفع أداء الصادرات، وكذلك في زيادة قدرتها التنافسية -وسيتم تناول ذلك بالتفصيل في الجزء الأخير من هذا الفصل-.

المطلب الثاني: المرض الهولندي في الاقتصاد الجزائري، مفهومه وأسبابه وأعراضه:

إن المتتبع للاقتصاد الجزائري يرى بكل وضوح مدى هيمنة ما يعرف بالصادرات التقليدية، أو ما نسميها بالصادرات النفطية أو صادرات المحروقات على هيكل الصادرات الجزائرية، من هنا تظهر أو تعتبر الجزائر مثلا كلاسيكيا رائعا للمنتوج أو السلعة الوحيدة وهذا طبقا لنظرية المزايا النسبية التي فرضها تقسيم العمل الدولي في القرن التاسع عشر.

ومن هنا فإننا لا نستغرب وخصوصا في السنوات الأخيرة ازدياد الاهتمام في الدراسات الجامعية وفي دوائر صناعة السياسة الاقتصادية في الدولة باستراتيجية تشجيع الصادرات ودورها الأساسي والرئيسي في عمليات التنمية الاقتصادية.

ولكن للأسف، وبالرغم من مرور كل هذه السنوات نجد أن الموضوع ما زال قابلا للنقاش ومطروحا للبحث، وهذا يعني مما لا شك فيه أننا لا زلنا بعيدين كل البعد عن تحقيق إستراتيجية تشجيع الصادرات، ولا زلنا أيضا بحاجة

إلى بذل المزيد والكثير من الجهود والدراسات من أجل صياغة إستراتيجية وطنية لتشجيع وترقية الصادرات، وتنفيذ تلك الاستراتيجية وتحقيق الوصول إليها.

إن الاقتصاد الجزائري يعاني كباقي اقتصاديات الدول النامية الأخرى من ظاهرة نقص وتراجع الصادرات الصناعية و/أو الزراعية، لتترك هذه الأخيرة مكانها للصادرات النفطية، حيث هيمنت هذه الأخيرة على هيكل الصادرات الجزائرية، وتجاوزت نسبتها في بعض السنوات 98 % من إجمالي الصادرات، ولقد صاحب هذا -خصوصا بعد الأزمة النفطية سنة 1986- مشكلات كبيرة وهيكلية على الاقتصاد الجزائري (كإعادة جدولة الديون، ارتفاع خدمات الدين الخارجي واللجوء إلى صندوق النقد الدولي.... الخ)، وهو ما يمكن أن نعبر عنه بما أطلق عليه في أدبيات الاقتصاد الحديث بـ "المرض الهولندي".

مفهوم المرض الهولندي:

إن ظاهرة نقص وتراجع الصادرات الصناعية و/أو الزراعية في الدول النامية لصالح منتج واحد يتمثل في المواد الأولية والنفط والغاز.... الخ، هذه الظاهرة يطلق عليها في الأدبيات الاقتصادية باصطلاح "المرض الهولندي". وقد انتشر استعمال هذا المصطلح في بداية السبعينيات (1970) من القرن الماضي، وهذا من خلال المناقشات التي كانت تحدث بين بعض الاقتصاديين البريطانيين للتعبير عن التراجع في الصادرات الصناعية أمام زيادة الصادرات من المواد الأولية مثل النفط والغاز.... الخ، لأن تصدير هذه الأخيرة كان له نتائج سلبية على اقتصاديات الدول الصناعية -ومنها بريطانيا- والتي استفادت من استخراج نفط بحر الشمال¹.

ويرجع السبب في تسمية هذا المرض نسبة إلى هولندا، إلى أن هذه الأخيرة وفي ستينيات القرن الماضي وحينما اكتشفت الغاز الطبيعي أمام سواحلها، أدى إلى تصدير هذا المنتج (الغاز الطبيعي) - وكما هو الحال بالنسبة للجزائر فيما يخص تصدير النفط والغاز- لقائمة صادراتها، وصاحب ذلك انخفاض كبير في الإنتاج الصناعي مما أدى ذلك إلى ارتفاع معدلات البطالة بها، ومن هنا نشأ في الأصل تعبير "المرض الهولندي"².

المطلب الثالث: إستراتيجية تشجيع الصادرات كعلاج للمرض الهولندي:

وليس غريبا أن نجد أن هذه الإستراتيجية قد أثبتت نجاعتها ونجاحها في اقتصاديات العديد من الدول لا سيما النامية منها وخصوصا في آسيا وأمريكا اللاتينية، والتي حققت تخصيصا أفضل للموارد ومعدلات مرتفعة للنمو. وحسب تقرير للبنك الدولي حول التنمية في دول العالم، يتبين لنا أن معظم دول العالم منخفضة الدخل هي تلك الدول التي تعتمد على "استراتيجية إحلال الواردات" والتوجه نحو السوق المحلية، وعلى النقيض من ذلك فإننا

¹ صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 12- 13.

² نفس المرجع، ص: 13.

نجد أن الدول التي تعتمد على توجيه منتجاتها نحو الأسواق الدولية وتتبع إستراتيجية تدعيم أو تشجيع الصادرات هي من الدول مرتفعة الدخل¹.

وفي العصر الحديث ومنذ السبعينيات من القرن الماضي ظهر الدور الإيجابي الواضح للصادرات على تحقيق التنمية الاقتصادية بعد التجارب الناجحة في العديد من دول العالم مما يعني هذا انتصارا لسياسة تشجيع الصادرات على سياسة إحلال الواردات².

ويجب أن نشير في هذا المقام كذلك، إلى أن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "UNCTAD"، قد أوصى واهتم في بداية السبعينيات من القرن الماضي بقضية تشجيع صادرات الدول النامية من السلع الصناعية، وأدرج هذا الموضوع أيضا في جدول أعمال مؤتمره الثالث عام 1972 بـ "سنتياغو" عاصمة دولة الشيلي³.

كما أوصى المؤتمر بضرورة مساعدة الدول النامية على رفع قدرتها التنافسية في السوق العالمية، وكذا تدعيم قدراتها الإنتاجية المتجهة للتصدير، وخاصة فيما يتعلق بتصدير السلع أو المنتجات الصناعية ونصف المصنعة⁴.

وفي هذا الإطار دائما، نرى أن تجارب بعض الدول النامية في كل من آسيا وأمريكا اللاتينية قد نجحت في تحقيق غزو لمنتجاتها من السلع الصناعية نحو الأسواق العالمية، ويعود الفضل في هذا إلى قيام هذه الدول بإنهاء مرحلة التصدير المعتمدة على إحلال الواردات، وتبني إستراتيجية جديدة للتصنيع تركز على تشجيع الصادرات.

وفي ما يلي سنحاول استعراض لتجارب بعض الدول فيما يتعلق باستراتيجية التصنيع من أجل التصدير.

المطلب الرابع: تجارب بعض الدول فيما يتعلق باستراتيجية التصنيع من أجل التصدير:

لقد دفعت النتائج السلبية التي تترتب على الأخذ بإستراتيجية الإحلال محل الواردات، بكثير من الدول إلى انتهاج إستراتيجية جديدة هي إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، كما تبنت هذه الأخيرة الكثير من الدول النامية بعدما اقتضت الضرورة ذلك⁵.

ولعل من أهم التجارب الناجحة في هذا المجال هي دول جنوب شرق آسيا ودول أمريكا اللاتينية التي استطاعت جميعها تحقيق زيادات كبيرة في التصدير وعلى الأخص الصادرات الصناعية كنسبة من إجمالي الصادرات.

¹ نفس المرجع، ص ص: 13-14.

² محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

³ صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 42.

⁴ نفس المرجع.

⁵ خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

وكانت هذه الدول قد اتخذت عدة إجراءات لتحقيق هذا (الرفع من الصادرات)، كالرفع من القيود الطبقة على التجارة الخارجية، حرية دخول عناصر الإنتاج من الخارج، منح الإعانات وتخفيض الحماية على السلع المستوردة وغيرها من الحوافز الأخرى¹.

كما أن النجاح الذي حققته الدول الآسيوية الأربعة (كوريا، تايوان، وهونغ كونج وسنغافورة)، بالرغم من بعض الانتقادات² (*) والصعوبات والعثرات التي مرت بها هذه الدول، يعد بلا شك من أهم التجارب المثيرة للجدل في التاريخ الاقتصادي الحديث. ونشير هنا إلى بعض الإحصائيات، حيث بلغت الصادرات الصناعية لهذه الدول الأربعة سنة 1994 نحو 08% من صادرات العالم، وبذلك فهي تأتي في المرتبة الرابعة بعد كل من ألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، ويضاف إلى هذا أيضا أن نصيب هذه الدول من التجارة العالمية قد تضاعف منذ منتصف الستينيات وحتى منتصف السبعينيات من القرن الماضي إلى نحو خمس (05) مرات³.

كما يجب أن نشير هنا أيضا إلى أن بعض الدول النامية قد شاركت في حركة تسارع الصادرات الصناعية بنصيب ملحوظ، وبخاصة دول النور الأربعة في شرق آسيا- والتي تم ذكرها أعلاه-، ويضاف إلى هذا أيضا مجموعة من دول أمريكا اللاتينية وكذلك دول في جنوب أوروبا وفي حوض البحر الأبيض المتوسط ولكن بدرجات متفاوتة، وذلك خلال السنوات الأربعين أو الخمسين الماضية⁴.

كما يمكن أيضا ملاحظة النجاح الذي حققته كل من دول جنوب شرق آسيا وكذلك دول جنوب أمريكا اللاتينية، وهذا من خلال ارتفاع وتصاعد نسبة القيمة المضافة للصناعات التحويلية⁵ (*) في الناتج أو الدخل المحلي الخام، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي¹:

¹ نفس المرجع.

² (*) حيث أن الاقتصادي "كروجمان" "Krugman" (1998) يرى بأن الأداء التنموي في اقتصاديات جنوب وشرق آسيا ما هو إلا نتيجة للتراكم الرأسمالي، وليس ناتجا أبدا عن التحسن في مستويات الإنتاجية، بينما يرى اقتصاديون آخرون أن الأداء الاقتصادي القوي لهذه الدول كان قائما على سياسات مالية ونقدية عملت على تخفيض معدلات التضخم ورفع معدلات الادخار والاستثمار.

كما تبنت هذه الدول أيضا سياسات اقتصادية أكثر انفتاحا على العالم الخارجي وهذا في كل من التجارة بما فيها الصادرات والاستثمار، كما قامت هذه الدول أيضا من التخفيف من حدة القيود المفروضة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة والقطاع المصرفي.

لمزيد من التفاصيل راجع في ذلك:

- آمال إسماعيل محمد يوسف، تطور مفهوم الميزة التنافسية للصادرات وفقا لنظريات التجارة الدولية الحديثة مع دراسة القدرات التنافسية للصادرات الصناعية المصرية (ابتداء من عام 1980)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة، مصر، 2004، ص: 98.

³ صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 47.

⁴ (بتصرف) إبراهيم حلمي عبد الرحمن، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 400.

⁵ (*) الصناعة التحويلية هي بصفة عامة الجزء الأكثر ديناميكية من القطاع الصناعي، ولذا فإن زيادة نسبة الصناعة التحويلية إلى الناتج أو الدخل المحلي الإجمالي يؤدي إلى تحسين أداء القطاع الصناعي ككل.

جدول رقم (02): مساهمة القيمة المضافة للصناعة التحويلية في الناتج المحلي

الإجمالي خلال السنوات (1980، 1995، 1998) (الوحدة %)

الدولة السنوات	جمهورية كوريا الجنوبية	سنغافورة	ماليزيا	تايلاند	البرازيل	المكسيك
1980	28	29	21	22	33	22
1995	37	27	33	29	34	19
1998	26	24	34	29	23	20

المصدر: خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

ويجب أن نشير إلى نقطة مهمة، وهي أن الدول النامية التي طبقت استراتيجية التصنيع من أجل التصدير قد طبقت في البداية استراتيجية التصنيع من أجل إحلال الواردات في خمسينيات (1950) القرن الماضي، حيث إن صانعي القرار في هذه الدول أيقنوا واقتنعوا في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي بأن النمو الاقتصادي يعتمد بشكل أكبر على إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، كما جاء ذلك أيضا نتيجة اقتناع هذه الدول بمحدودية السوق المحلي وضعف الموارد الطبيعية المتاحة.

وعليه فإن هذه الدول وبتطبيقها لمجموعة من حوافز التصدير والتي من بينها²: (الإصلاحات في مجال سعر الصرف، الإصلاحات الهيكلية في الاقتصاد، الإصلاحات على مستوى الإطار المؤسسي).

ولقد أدت هذه الإجراءات إلى تحقيق ما كان تصبوا إليه هذه الدول وهو زيادة صادراتها، وبالفعل فقد شهدت صادرات أغلب الدول التي انتهجت هذه الإستراتيجية زيادات معتبرة.

كما أثبتت تجارب العديد من الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى إستراتيجيات التنمية الاقتصادية، إلى أنها أدت إلى تحقيق النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات.

وفيما يخص الدول العربية ذات القاعدة الزراعية فقد حاولت زيادة حجم صادراتها من المنتجات الصناعية، وهذا لسد العجز الناجم عن تدهور شروط التبادل بالنسبة لصادراتها من المنتجات الزراعية.

كما قامت معظم الدول العربية بتشجيع الاستثمارات في مجال التصدير، وفتحت المجال أمام المستثمرين الأجانب، أما فيما يخص الدول العربية المصدرة للبتترول فإنها تسعى هي الأخرى إلى الاستفادة من الموارد الناتجة عن تصدير النفط في الصناعة وبخاصة صناعات تكرير النفط والبتروكيماويات، وكذا إلى إنشاء مشاريع مشتركة مع الدول التي لها خبرة كبيرة وواسعة في هذا المجال³.

¹ خالد عبد الرحمن عوض الفيتوري، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

² نفس المرجع، ص: 32.

³ نفس المرجع.

المبحث الثالث: عوائق واستراتيجيات التصدير إلى الأسواق الخارجية:

سنحاول في هذا العنصر في البداية التعرف على أهم العوائق التي تحول دون تمكن مصدرينا ومنتجينا بصفة خاصة ومصدري ومنتجي الدول النامية بصفة عامة، من تصدير منتجاتهم نحو الأسواق الخارجية، ثم سنحاول بعد ذلك تقديم بعض السياسات والإستراتيجيات التي يجب تصميمها لغزو الأسواق الخارجية.

المطلب الأول: عوائق التصدير إلى الأسواق الخارجية:

إن العوائق التي تواجه تصدير المنتجات باتجاه الأسواق الأجنبية عديدة ومتنوعة، ومنها ما يختص بالدول النامية بشكل عام بما فيها الجزائر، ومنها ما يختص فقط بالجزائر -أو قد تشترك معها بعض الدول الأخرى-، إلا أننا سنحاول تقسيم هذه العوائق إلى عوائق تخص الدول النامية وعوائق تتعلق بالجزائر فقط.

الفرع الأول: عوائق تصدير منتجات الدول النامية إلى الأسواق الخارجية:

لا يتسع المجال هنا لذكر جميع عوائق التصدير التي تواجه المصدرين في الدول النامية ومنها طبعاً الجزائر، لكننا سنحاول الاقتصار على ذكر أهمها - وإن كانت كثيرة- وتمثل في:

1- عدم وجود برامج لتمويل وتأمين الصادرات، وإن كانت موجودة فهي جديدة وحديثة ولا تلي الغرض منها، حيث إن أي مصدر يرغب في الحصول على تمويل لصادراته للقيام بالنشاط التصديري وكذلك لمساعدته على منح المستوردين آجالاً ومهلاً للتسديد والتي بنظرنا هي من أهم الوسائل لجلب المزيد من المستوردين الأجانب، وكذلك فإن برامج التأمين تعمل على حماية المصدرين من الأخطار التي قد يتعرضون لها أثناء قيامهم بالنشاط التصديري ومنها بشكل خاص أخطار عدم الدفع.

كما أن النجاح الذي حققته الكثير من الدول وبخاصة الأوروبية منها في هذا المجال، يرجع حسب نظرنا إلى تبنيها واعتمادها لبرامج تمويل وتأمين للصادرات.

وفي دراسة قام بها الدكتور "عزام" سنة 1993، على 100 مصدر في المملكة العربية السعودية تبين أن أهم عائق في نظر هؤلاء المصدرين هو عدم وجود برامج لتأمين الصادرات¹، وكذا إلى عدم وجود تمويل لهذه الصادرات؛

¹ عبد الرحمان بن يوسف العالي، "الأداء وإستراتيجية التصدير بالمملكة العربية السعودية"، مجلة الإدارة العامة، دورية علمية متخصصة ومحكمة، يصدرها كل ثلاثة أشهر معهد الإدارة العامة، المملكة العربية السعودية (الرياض)، المجلد الرابع والثلاثون (34)، العدد الرابع، مارس 1995 (شوال 1415)، ص: 557.

- 2- وفي دراسة أخرى، تبين كذلك أن من أهم العوائق التي يواجهها المصدرون هو وجود الحصص الحمائية والرسوم الجمركية في الدول المستوردة أو ما نستطيع تسميتها بالقيود التي تضعها حكومات الدول الأجنبية¹؛
- 3- لا يزال في كثير من الدول البيع للسوق المحلي أكثر ربحية من البيع في السوق الدولي، حيث إن السوق المحلي لا زال يشكل ويمثل أكثر جاذبية وسهولة - مقارنة بالسوق الدولي- للمنتج أو المستثمر المحلي في تسويق منتجاته، وهذا ما يحول دون زيادة الصادرات².
- كما أثبتت بعض الدراسات أن الاستهلاك المحلي يتزايد بمعدل أكبر من الإنتاج، مما يسمح هذا بارتفاع أسعار البيع من عام لآخر³.
- 4- إن المصدر لكي يستفيد من استرداد الرسوم الجمركية أو ما يعرف بنظام "Draw back"، فعليه أن يكون مصدرا ومستوردا ومنتجا في نفس الوقت، وهذا ما يعرضه لمشاكل عديدة ومتنوعة (مشاكل الإنتاج، الاستيراد والتصدير) هو في غنى عنها وتفوق في غالب الأحيان قدرة معظم المصدرين؛
- 5- هناك تعارض بين بعض الوزارات، فمثلا وزارة الاقتصاد تهدف إلى المحافظة على سعر صرف العملة وزيادة الصادرات، بينما تهدف وزارة المالية إلى زيادة الإيرادات وعليه فإن الرسوم الجمركية بالنسبة لها تعتبر أمرا أساسيا، حيث أصبحت الرسوم أو التعريفات الجمركية أداة بالغة الأهمية للسياسات المالية والاقتصادية خصوصا مع اتساع وكبر حجم المهام التي أصبحت تمارسها الدولة في المجتمعات الحديثة⁴، أما وزارة الصناعة فإنها تهتم بحماية المنتج أو المنتج المحلي وهذا بغض النظر عن ما إذا كان الاستيراد سيساهم في زيادة الإنتاجية⁵، وعليه فإنه من الضروري العمل على التنسيق فيما بين هذه الوزارات لتوحيد أهدافها بما يخدم الاقتصاد الوطني بشكل عام؛
- 6- انخفاض رصيد الدول النامية من الكفاءات العلمية والفنية وانخفاض الطاقة الإنتاجية للقوى العاملة، ويرجع هذا سوء استخدام العمالة أو إلى عدم استخدامها استخداما منتجا، مما أدى إلى انخفاض القيمة المضافة للعامل في

¹ هاني حمد الضمور، "اتجاهات مديري المنشآت الصناعية الأردنية نحو عملية التصدير: دراسة تحليلية لثلاث قطاعات صناعية"، دراسات، مجلة علمية محكمة، تصدر عن عمادة البحث العلمي الجامعة الأردنية، المجلد 23، العلوم الإدارية، العدد 01، كانون الثاني 1996، شعبان 1416، ص: 46.

² صلاح زين الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 51.

³ إبراهيم سليمان ومحمد جابر، "دراسة تحليلية لأداء أسواق أهم صادرات الخضر والفاكهة المصرية"، مجلة مصر المعاصرة، مجلة ربع سنوية تصدرها الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العدد 374 /373، السنة الخامسة والتسعون (95)، القاهرة، يناير/أبريل، 2004، ص: 41.

⁴ محمد مدحت عزمي، الواردات والصادرات والتعريفات الجمركية مع دراسة للسوق العربية المشتركة، الطبعة الأولى، مكتبو ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص: 125.

⁵ هشام يوسف، "نحو تناول جديد لتنمية الصادرات المصرية"، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 84- 85.

الدول النامية وخصوصا في الإنتاج الصناعي، ويضاف إلى هذا أيضا اتساع الفجوة التكنولوجية بين الدول النامية والدول المتقدمة، ومشكلة نقل التكنولوجيا¹؛

7- مما لا شك فيه أن هناك العديد من معوقات التصدير في جانب الطلب، ومن ذلك قيام العديد من الدول الصناعية المتقدمة بفرض قيود جديدة حلت محل القيود التعريفية وغير التعريفية التقليدية²(*)، الغرض منها هو الحد من نفاذ الواردات إلى أسواقها وخصوصا من الدول النامية، ومن بين هذه القيود نجد:

- رسوم مكافحة الإغراق؛

- قواعد المنشأ؛

- المواصفات البيئية.... الخ.

كما أن هذه القيود قد يتم فرضها على المصدرين في حالة ثبوت استفادتهم من إعانات التصدير التي لا تتوافق وأحكام منظمة التجارة العالمية، مما قد يؤدي ذلك أيضا إلى فرض رسوم إضافية أو زيادة في التعريفية الجمركية³؛

7- تأخر إجراءات تخليص الرسوم الجمركية وإجراءات مطابقة الجودة ومطابقة المواصفات⁴؛

8- الاستخدام غير الرشيد للمبيدات والأسمدة الكيماوية، حيث إن جل الدول النامية تعاني من ظاهرة استخدام الأسمدة الكيماوية والمبيدات بشكل مكثف في الزراعة، كما قد يتم في بعض الأحيان استخدام مبيدات زراعية محرم استخدامها دوليا باعتبارها كيماويات للصناعة، ومن هنا تظهر المشكلة والمتمثلة في تأثير هذه المنتجات

¹ إيمان محمد محب زكي، معوقات صادرات دول العالم الثالث من السلع المصنوعة وشبه المصنوعة ووسائل تنميتها مع دراسة خاصة عن وضع الصادرات المصرية، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، بدون سنة نشر، ص: 39-40.

² (*) إن الإجراءات الحمائية التعريفية لها آثار مباشرة على المنتجات المصدرة، حيث أنها تعمل على الحد من قدرة هذه الأخيرة على النفاذ إلى الأسواق الأجنبية، ونعتمد في تحليل هذا على الآثار التي مست بعض المنتجات حسب ما قدمته أمانة "UNCTAD" في هذا الخصوص، حيث أوضحت حسب ما جاء في أحد الدراسات، أنه قد ترتب على فرض بعض الأسواق للرسوم الجمركية على منتج الدخان مثلا إلى انخفاض الواردات من هذه السلعة إلى 13% فقط من الكمية التي كان من الممكن استيرادها في ظل غياب هذا النوع من الرسوم.

كما أنه ترتب على فرض الجماعة الاقتصادية الأوروبية رسوما جمركية على الدخان والنشا بلغت 23% و 111% على الترتيب، إلى انخفاض واردات أسواق تلك الدول من هاتين السلعتين بنسبة 40% عما كانت عليه قبل فرض هذه الرسوم، وقد قدرت نسبة الواردات من هاتين السلعتين من الدول النامية بما يتراوح بين 07% و 10%، وهي نسب أقل بكثير مما كان يمكن لهذه الدول تصديرها لأسواق تلك الدول لولا وجود تلك الإجراءات الحمائية.

لمزيد من التفصيل راجع في ذلك:

- خلاف عبد الجابر خلاف، الإجراءات الحمائية والتمييزية التي تواجه صادرات الدول العربية إلى السوق الصناعية (1975-1985)، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية، دار النهضة العربية، بدون بلد وسنة نشر، ص: 71.

³ محمد غانم، التصدير أولا "كيف نصل بصادراتنا السلعية إلى عشرة مليارات دولار خلال خمس سنوات"، مطابع الأهرام التجارية، مصر، 1994، ص: 46.

⁴ منى الجرف، "دراسة تحليلية لعوائق التصدير"، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 70.

الزراعية على الصحة العامة وعلى البيئة، وأيضاً على مستوى هذه المنتجات الزراعية، أما المشكلة الأكبر فهي تتمثل في صعوبة إن لم نقل استحالة تصدير هذه المنتجات تجاه أسواق الدول في العالم، لاسيما دول المجموعة الأوروبية، باعتبار أن هذه الأخيرة تفرض مجموعة من الشروط الصحية والبيئية التي يجب أن تتوفر في المنتجات خصوصاً الزراعية للسماح باستيرادها، وهذه ما تفتقد إليه هذه المنتجات المنتجة بواسطة استعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية¹.

9- عدم مطابقة مواصفات السلع المصدرة للدول النامية للمتطلبات والشروط التي تفرضها أسواق الدول المتقدمة وعلى وجه الخصوص الأسواق الأوروبية، وهذا فيما يخص معايير الجودة والكفاءة وشرط حصول منتجات تلك الدول على ما يعرف بشهادات "الإيزو" بمختلف أنواعها، ويضاف هذا أيضاً عدم تطبيق هذه الدول لإدارة البيئة وإدارة الحد من التلوث والمخلفات، ويرجع ذلك لغياب التكنولوجيا النظيفة.

ولقد شهدت صادرات الدول النامية عموماً والدول العربية على الوجه الخاص، انخفاضاً وانحساراً معتبراً تجاه دول الإتحاد الأوروبي، بعد تطبيق هذا الأخير لقانون التعبئة والتغليف وإدارة المخلفات الصادر سنة 1994².

ويضاف إلى هذا أيضاً ضعف عمليات التعبئة والتغليف للمنتجات المصدرة والتي لا ترقى للمستوى العالمي خاصة في ظل أنظمة إعادة العبوات النهائية غير المتوافقة مع البيئة، ومن خلال بعض الدراسات التي تمت في هذا السياق، تم التوصل إلى نتيجة مفادها أن هناك علاقة قوية بين التعبئة والتغليف من المنظور البيئي على الصادرات³؛

10- إن التصدير الإلكتروني(*)⁴ يتيح العديد من المزايا والمكاسب -والتي لا يتسع المجال هنا لذكرها كلها-، والتي لعل من أهمها على الإطلاق هو تنشيط الصادرات، حيث أن التصدير الإلكتروني يحقق الانفتاح على الاقتصاد العالمي ويتيح أيضاً الاندماج معه وبأقل التكاليف(*)⁵، وقد بينت العديد من الدراسات أن الكثير من الشركات والحكومات قد انجذبت نحو استخدام هذا النوع من التصدير للاستفادة من المزايا التي يتيحها⁶.

¹ رشا جلال الدين حسن جمعة، الصادرات الزراعية المصرية وقيود الإتحاد الأوروبي، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، مصر، 2001، ص: 73-75.

² أحمد حسن إبراهيم عمر، البعد البيئي للمتطلبات الدولية للتعبئة والتغليف وآثاره على الصادرات المصرية مع التطبيق على الصناعات الغذائية، شهادة ماجستير غير منشورة في العلوم البيئية، معهد الدراسات والبحوث البيئية، جامعة عين شمس، مصر، 2003، ص: 151-153.

³ نفس المرجع، ص: 152-153.

⁴ (*) هذا المصطلح غير مستعمل كثيراً وغير منتشر بشكل كبير، إذ طغت على مسامعنا ما يعرف بالتجارة الإلكترونية، حيث أن هذه الأخيرة ما هي إلا عبارة عن تجارة إلكترونية محلية وتجارة إلكترونية دولية أو ما نستطيع أن نسميها بالتصدير الإلكتروني، أي أن هذا الأخير ما هو إلا أحد شطري التجارة الإلكترونية.

⁵ (*) وهذا ما أكدته الكثير من الدراسات، حيث إن من مكاسب التصدير الإلكتروني هو (تيسير العمليات التجارية وتوفير الكم الكبير من الورق، تحسين وتسهيل إمكانية الحصول عن معلومات أفضل عن الأسواق الأجنبية وتحقيق السرعة في إبرام الصفقات، حيث أن المراسلات والتفاوض والتعاقد يتم إلكترونياً، وهذا ما يؤدي إلى تقليل التكاليف.

⁶ عبيد السيد فايد، دور التجارة الإلكترونية في تنشيط الصادرات المصرية تجاه نموذج للتصدير الإلكتروني (دراسة ميدانية)، رسالة ماجستير غير منشورة في إدارة الأعمال، كلية التجارة، جامعة بنها، مصر، 2006، ص: 38-55.

إلا أن الشيء الذي يخصنا نحن كدول نامية بشكل عام ودول عربية بشكل خاص، هو أننا لا نستطيع أن نستفيد من التصدير الإلكتروني في تطوير وتنشيط وزيادة صادراتنا نظرا لعدم استخدامنا لهذا النوع من التصدير أصلا، وهذا لوجود الكثير من العوائق والتي نذكر منها فقط على سبيل المثال لا على سبيل الحصر (غياب التدريب الفعال وثقافة الإنترنت، عدم توفر نظام الدفع الإلكتروني وعدم وجود تشريعات تنظم هذا النوع من التجارة... الخ) (*).¹

الفرع الثاني: عوائق تصدير المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية:

إن عملية تصدير المنتجات الجزائرية نحو الأسواق الأجنبية ليست بالعملية السهلة والبسيطة، إذ تكتنفها في غالب الأحيان العديد والكثير من الصعوبات والعراقيل، هذه الأخيرة بعضها خاص ومرتبطة بالمنتج في حد ذاته، وبعضها الآخر لا يرتبط بالمنتج وإنما بالظروف الخارجية والمحيطية به، ويمكن إيجاز هذه الصعوبات والعراقيل في:

1- إن المتبع للتوزيع الجغرافي لصادراتنا سيلاحظ حتما أن أغلبها متجه نحو سوق واحد وهو السوق الأوروبي، وعليه إذ نحن مطالبين بتنويع صادراتنا فإننا في الوقت ذاته مطالبين بتنويع الأسواق المتجهة إليها هذه الصادرات؛

2- إن بقاء وانحصر المؤسسات الجزائرية لفترة طويلة نسبيا في تسويق منتجاتها في الأسواق المحلية فقط، جعلها غائبة تماما عن ظروف المنافسة الخارجية وضرورة التحسين المستمر والمتواصل في منتجاتها، مما أبقى هذه الأخيرة ضمن دائرة المعايير والمقاييس الوطنية البحتة والموجهة فقط للمستهلكين المحليين - وهذا لأنها موجهة للسوق الداخلي أو المحلي فقط -، مما أثر هذا وأدى إلى عدم تطابق المنتجات الجزائرية مع المعايير والشروط الدولية والخاصة في مجال الجودة والنوعية والسعر، وكذا عدم موافقتها لرغبات وأذواق وحاجات المستهلكين الأجانب التي تختلف حتما عنها لدى المستهلكين المحليين؛

3- إن المتبع للمنتجات الجزائرية سيلاحظ من دون شك ارتفاع في أسعارها وضعف في جودتها ونوعيتها، وهذا إذا تم مقارنتها بباقي المنتجات الأجنبية الأخرى وخاصة الصينية منها - والتي غزت الأسواق الجزائرية وحتى الدولية - الأمر الذي جعل من المؤسسات الجزائرية غير قادرة حتى على تسويق منتجاتها في الأسواق المحلية أصلا، فما بالك بالأسواق الأجنبية، وقد يرجع هذا إلى عدة عوامل لعل من بينها وأهمها:

- إن معظم منتجاتنا وخاصة الصناعية منها تحتاج لإنتاجها إلى مدخلات من قطع غيار ومواد استهلاكية ومواد... الخ، يتم استيرادها في غالب الأحيان من الخارج، هذا ما يجعل المنتج المحلي رهين وحبيس هذه المدخلات

¹ (*) توجد هناك دراسة استهدفت التعرف على معوقات استخدام التصدير الإلكتروني في الوطن العربي.

ولمزيد من التفاصيل يرجى مراجعة في ذلك:

- إسماعيل، ماجدة، النووي، محمد، "استراتيجيات التخطيط للتجارة الإلكترونية"، مجلة إنترنت العالم العربي، دبي، دولة الإمارات العربية المتحدة،

وتبعيته الدائمة إلى الخارج، وكذا التأثير على أسعاره التي ستميل حتما إلى الارتفاع بسبب ارتفاع تكلفة استيراد هذه المدخلات من الخارج؛

- عدم الاستفادة من المزايا التي تتيحها اقتصاديات الحجم أو السلم "Economies d'échelle"، والتي تعني أن الإنتاج بشكل أو حجم أكبر سيتيح انخفاضاً في التكاليف - لأن هذه التكاليف وخاصة الثابتة منها ستوزع على مجموعة كبيرة من المنتجات - مما سيسمح بتحقيق أسعار منخفضة أو مخفضة-؛

- عدم الاستخدام الأمثل للموارد والطاقات المتاحة، يضاف إلى هذا كذلك ضعف إنتاجية العامل الجزائري مقارنة بالعامل في دول أخرى، ولقد تم إعداد دراسة في هذا المجال بين إنتاجية عامل جزائري وعامل تونسي على سبيل المثال لا على سبيل الحصر، وأظهرت هذه الدراسة تفوق إنتاجية العامل التونسي مقارنة مع العامل الجزائري¹.

4- إن ظروف المنافسة الشرسة التي تواجهها المؤسسات الجزائرية من نظيراتها من المؤسسات الأجنبية - بسبب بقاء المؤسسات الجزائرية لفترة طويلة خارج ظروف المنافسة كما تم ذكر ذلك آنفاً- ويضاف إلى هذا أيضا عدم تأهيل هذه المؤسسات حال من دون أدنى شك من وصول وغزو هذه المنتجات للأسواق الأجنبية وبقاؤها حبيسة ورهينة الأسواق المحلية؛

5- مشكلة الشحن والنقل في الجزائر إضافة إلى ارتفاع أسعارها، بحيث لو أخذنا شركة الخطوط الجوية الجزائرية كنموذج للنقل والشحن، فإننا نجد أن أسعارها هي الأعلى - وهذا إذا ما تم مقارنتها بأسعار خطوط الطيران الأخرى-، والأمر ذاته بالنسبة لأنواع الشحن والنقل الأخرى كالنقل البحري والبري على سبيل المثال؛

6- افتقار المصدر الجزائري لرعاية الدولة له في الخارج، حيث إن المصدر الجزائري - إذا أخذنا هنا حالة مشاركته في المعارض الدولية-، فإنه لا يلقى الاهتمام الكافي من قبل السفير أو القنصل في تلك الدولة إن لم نقل عدم الاهتمام أصلا - وهذا إذا ما تم مقارنتهم بدول أخرى-، هذا إذا كان الأمر بالنسبة للمصدر الذي يشارك في تظاهرات بشكل رسمي، فما بالك بالمصدرين المشاركين أو حتى الذين يقومون بتصدير منتجاتهم بشكل فردي؛

7- افتقار المصدر الجزائري للمعلومات الخاصة بالأسواق الخارجية والمنافسين المحتملين وكذا أذواق ورغبات المستهلكين في الدول المستهدفة، نقول هذا بالرغم من وجود مكاتب التمثيل التجاري للدولة الجزائرية المنتشرة في كثير من دول العالم.

حيث تتمثل الوظيفة الأساسية لمكاتب التمثيل التجاري بالخارج في جمع البيانات والمعلومات التي يحتاجها المصدرون¹، وكذا الترويج للصادرات في الأسواق المستهدفة، من خلال مختلف الوسائل والأدوات المتاحة لديها²، مما

¹ براق محمد وعبيدة محمد، "دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة: التسويق الدولي"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا (مجلة علمية دورية متخصصة محكمة)، يصدرها مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف - الجزائر-، العدد الرابع، جوان 2006، ص: 126.

يتيح للمنتجين والمصدرين الجزائريين توفر قاعدة بيانات دقيقة حول هذه الأسواق، وقد يساعدهم هذا في التخطيط لتصدير منتجاتهم نحو هذه الأسواق مستقبلا؛

8- عدم وجود ثقافة تصديرية لدى المنتجين الجزائريين، وبنظرنا فإن هذه المشكلة تعتبر مشكلة خطيرة ومن الدرجة العالية، لكننا نؤكد في هذا السياق بأنه يمكننا التغلب على هذه المشكلة من خلال اهتمامنا بتنمية الثقافة التصديرية لدى المنتجين الجزائريين -منتجات، خدمات وسياحة... الخ- وزرعها في مختلف شرائح المجتمع من خلال القنوات المتوفرة (تلفزيون، إذاعة وجراند... الخ)، وكدليل على أن هذه المهمة غير مستحيلة هو ما وصلت إليه وحققته بعض الدول الفقيرة من قفزات في هذا المجال (الصادرات) وهما على سبيل المثال لا على سبيل الحصر كل من الدولتين "كينيا" و"بوركينافاسو"؛

8- ضعف المصدرين الجزائريين على الاقتحام والدخول في الأسواق الأجنبية، نتيجة ارتباط هؤلاء المصدرين ودخولهم لوقت طويل في علاقات تجارية قائمة على التبادل المحدد باتفاقيات أو حتى بروتوكولات حكومية، وليس على أساس المنافسة والتنافس الحر بينهم وبين مصدري الدول الأخرى؛

9- افتقار المفاوض الجزائري لقواعد ولعبة التفاوض، وإلا كيف يفسر استيرادنا لمليارات الدولارات من بعض الدول، في حين ترفض هذه الأخيرة بالمقابل قبول منتجاتنا.

وكخلاصة لهذا الجزء يمكننا القول بأنه طالما أن قطاع الطلب هو خارج عن سيطرتنا -متعلق بأسواق الدول الأجنبية- وعليه فإنه يصبح الاعتماد على تحسين قطاع العرض هو الحل الذي تحت سيطرتنا، والمؤكد أن تحسينه هو ما يوفر فرصا للتأثير على الطلب الخارجي من قبل الأسواق الأجنبية، إذ إن الدول الأجنبية لا علاقة لها بمشاكلنا وعيوبنا.

كما أن الشيء الملاحظ أيضا من خلال ما تم استعراضه أعلاه لأهم العوائق والصعوبات التي تواجه الجزائر والدول النامية، هو أن أغلب هذه المشكلات والعوائق هو أننا نحن جزء من هذه المشكلات، إن لم نقل أنه بالأحرى نحن مصدر هذه المشكلات والتي تحول دون زيادتنا لصادراتنا، وعلى هذا الأساس فمن واجبنا تصحيح هذه الأخطاء التي تسببنا فيها بما يضمن النهوض بهذه الصادرات مستقبلا.

وعليه فمن هنا تظهر الحاجة الملحة لضرورة تصميم استراتيجيات وسياسات للتغلب على هذه العوائق، ومن ثم إتاحة الفرص لمصدرينا ومنتجينا لغزو الأسواق الخارجية، كما سنتناول في هذا العنصر أيضا تجارب بعض الدول

¹ محمود عمارة، "نماذج من المعوقات الداخلية لزيادة الصادرات"، كتاب الأهرام الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

² محمد أنسي البشوتي محمد، دور قطاع المقاولات في دعم الصادرات الخدمية المصرية في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية (مع التطبيق على شركة المقاولون العرب)، رسالة دكتوراه غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، قسم الاقتصاد، جامعة عين شمس، مصر، 2002، ص: 192.

والشركات في تصميم استراتيجيات وسياسات بغية تسهيل دخول منتجاتها إلى الأسواق الدولية والرقى بصادراتها بالرغم من القيود التي كانت تفرضها بعض الدول في وجه المنتجات الأجنبية، كل هذا والمزيد سنحاول استعراضه في المحور التالي.

المطلب الثاني: ضرورة تصميم سياسات واستراتيجيات للتصدير للتوغل في الأسواق الدولية:

تختلف طرق التصدير من دولة إلى أخرى وكذا من مؤسسة لأخرى، وهذا باختلاف الهدف من وراء التصدير، فقد نجد أن بعض المؤسسات أو الدول ترغب من وراء التصدير معرفة فقط انطباق وآراء المستهلكين الأجانب في منتجاتها (وفي هذه الحالة أيضا فإن هذه المؤسسات أو الدول تهدف إلى التقليل من درجة المخاطر التي قد تتعرض لها أثناء قيامها بعمليات التصدير، بينما نجد دولاً أخرى أو مؤسسات تهدف من وراء التصدير إلى الحصول على عائدات وأرباح في الأجل القصير، وفي هذه الحالة تفضل هذه الدول أو المؤسسات طريقة التصدير عن طريق الحصول على التراخيص للدخول إلى الأسواق الدولية، أما الحالة الأخيرة فهي تتمثل في قيام بعض الدول أو المؤسسات بطريقة التصدير عن طريق الاستثمارات المباشرة، وتهدف من وراء هذا إلى إحكام سيطرتها على منتجاتها داخل هذه الأسواق الأجنبية¹.

أما عن الإستراتيجيات والسياسات المتاحة والمتوفرة للدولة الجزائرية ممثلة في مؤسساتنا الوطنية، والرغبة في التصدير والدخول إلى الأسواق الدولية، فيمكن إيجازها في ما يلي²:

الفرع الأول: إستراتيجيات تصدير الأصول الملموسة:

ويمكن تقسيم هذا النوع من الإستراتيجيات إلى أربعة أنواع وتتمثل في:

1- التصدير العرضي:

في هذا النوع من التصدير تقوم المؤسسات المصدرة بتصدير منتجاتها المنتجة في الدولة الأم إلى الأسواق الدولية دونما تخطيط أو تجهيز مسبق، ويكون هذا انتهازا واستغلالا فقط لفرص قائمة كالمشاركة في المعارض أو التظاهرات الدولية، أو قراءة إعلان في صحيفة ما أو إلى ما شابه ذلك من الفرص،

2- التصدير النشط أو المنتظم دون استخدام وظيفة التسويق:

في هذه الحالة تقوم المؤسسات المصدرة باختيار بعض الدول قصد تصدير منتجاتها نحوها، إلا أن هذا يكون دون اللجوء إلى القيام بإعداد السياسات أو الإستراتيجيات التسويقية الخاصة بكل سوق على حدى، وإنما يوكل الأمر في هذه الحالات إلى الوكلاء في تلك الدول المستهدفة بهدف إحداث تغييرات في المنتجات المصدرة وهذا حتى تتوافق

¹ براق محمد وعبيلة محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 140.

² نفس المرجع، ص: 141-147.

وتتلاءم ورغبات وحاجيات المستهلكين الأجانب والتي ستختلف حتما عن مثيلاتها من رغبات وحاجيات المستهلكين المحليين؛

3- التصدير النشط أو المنتظم مع استخدام وظيفة التسويق:

في هذا النوع من التصدير تقوم المؤسسات المصدرة بدراسة حول الأسواق الأجنبية وكذا جمع البيانات والمعلومات حول المستهلكين الأجانب، وكذا المنافسين المحتملين لهذه المؤسسات في تلك الدول التي يمكن استهدافها، وهذا حتى تتمكن هذه المؤسسات من إنتاج المنتجات التي تتوافق وتتلاءم ورغبات المستهلكين الأجانب، وكذا إمكانية تحديد أسعار هذه المنتجات مسبقا؛

4- التصدير طويل الأجل:

في هذه الحالة تقوم هذه المؤسسات المصدرة بإبرام عقود مع مستوردين أو موزعين في الأسواق الدولية، نظير حصول هؤلاء المستوردين على عمولات (إذا كان المستورد عميلا)، أو على هامش ربح (إذا كان المستورد تاجرا)، كما يمكن لهذه المؤسسات إنشاء فروع تجارية لها في الخارج "Filiale commerciale à l'étranger".

5- التصدير غير المباشر:

يمكننا أن ندرج تحت هذا النوع من التصدير العديد من عوائد الصادرات، حيث يمكن أن تكون هذه العوائد مباشرة أو ذات قيمة مضافة بحجم وأثر كبيرين على الاقتصاد الوطني بصفة عامة، ويمكن توضيحها فيما يلي¹:

5-1- تصدير الخدمات:

ليس من الضروري أن تصدر هذه الخدمات للخارج، وإنما يمكن أن تؤدي واجبها التصديري داخليا، ومن أمثلة ذلك السياحة بمجالاتها المختلفة الترفيهية والثقافية والعلاجية والرياضية... الخ، كما أن عائدات المطارات والموانئ والتي تستخدم بشكل يومي، ويشارك في سدادها الأفراد من غير المواطنين في الدولة، حيث يمكن اعتبارها هي الأخرى أنشطة تصديرية، وبالتالي يجب الاهتمام بها حتى تؤدي إلى تحقيق أكبر عوائد ممكنة؛

5-2- التصدير المحلي:

إن المقصود بالسوق المحلي هو إنشاء سوق محلي لبيع المنتجات المحلية داخل الدولة للوافدين إليها من الدول الأخرى، ويمكن أن يحقق التصدير المحلي عائدا أكبرا من التصدير الدولي، ولتحقيق هذا يلزم الاهتمام بالمنتجات المحلية من حيث الجودة والسعر وكيفية عرضها... الخ؛

¹ رانيا كمال عبد الوهاب، إمكانيات تنمية القدرة التنافسية للصادرات المصرية من الرخام والجرانيت في الأسواق الخارجية، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2003، ص: 138-139.

5-3- التصدير الجزئي:

يقصد بالتصدير الجزئي هو إنتاج سلع تعتبر مدخلات ومكونات لمنتجات نهائية في دول أخرى من العالم، حيث لم يصبح التصدير النهائي في الوقت الحالي هدفا في حد ذاته لأغلب دول العالم، خصوصا بالنسبة لتلك الدول التي حققت أهدافا تصديرية كبيرة وهائلة.

حيث اختفى نمط التجارة التقليدية والمتمثل في التجارة في المواد الخام والسلع تامة الصنع - بشكل خاص في الدول المتقدمة - وانتشرت ظاهرة عالمية التصنيع وخاصة في بعض الصناعات مثل السيارات والإلكترونيات وغيرها من السلع عالية التقنية والتي يمكن أن تكامل أنشطتها الإنتاجية، وتجارب الشركات في هذا المجال كثيرة ومتعددة ولا يتسع المجال لذكرها.

الفرع الثاني: إستراتيجيات تصدير الأصول المعنوية غير الملموسة:

تتمثل الأصول المعنوية غير الملموسة في¹:

1- التكنولوجيا "La technologie"؛

2- براءات الاختراع "Brevets d'invention"؛

3- حق المعرفة الفنية "Savoir-faire"؛

4- الاسم التجاري "Enseigne"؛

5- حق استخدام العلامة التجارية "Marque commerciale"؛

6- اسم الشركة و/أو شعارها "L'insigne" أو "Logo"؛

7- الأسرار المهنية "Secret commercial"؛

ويتم تصدير هذه الأصول المعنوية عن طريق تحويلها من الشركة المصدرة أو ما تسمى أيضا بالشركة الدولية في الدولة الأم إلى شركة محلية في دولة أجنبية.

وتتمثل أشكال تصدير هذه الأصول المعنوية من قبل الشركات الدولية فيما يلي²:

1- عقود التصنيع الدولي:

تتمثل عقود التصنيع الدولي في قيام وكيل للشركة الدولية بتصنيع منتجاتها في دولة أجنبية غير الدولة الأم، وهذا عن طريق استخدام التكنولوجيا وبراءات الاختراع والمعرفة الفنية.... الخ، والمتحصل عليها من قبل الشركة الدولية.

¹ براق محمد وعبيدة محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 142.

² نفس المرجع، ص: 142-145.

وفي كثير من الأحيان ما تقوم هذه الأخيرة بتقديم المساعدة الفنية لهؤلاء الوكلاء (الشركات المحلية)، وعلى الخصوص في المراحل الأولى من بدايات كل مشروع.

ويجب أن نشير هنا إلى أن أهم ميزة يختص بها هذا النوع من العقود تتمثل في حق الملكية الذي تحصل عليه الشركات المحلية (الوكلاء) بالمقارنة مع باقي العقود الأخرى، الأمر الذي يسمح لهذه الشركات من حق التصرف في التكنولوجيا وباقي المعارف الأخرى بشكل كلي، مع إمكانية أيضا تطويرها وإدخال التحسينات عليها أو إلى ما شابه ذلك.

ولكن وبالرغم من كل المزايا العديدة التي يمكن أن يمنحها هذا النوع من العقود للشركات الدولية، إلا أنه بالمقابل لا يخلو من مخاطر وخسائر، فقد يؤدي هذا النوع من العقود إلى خلق منافس قوي، ويتمثل ذلك في الشركات المحلية التي قد تنافس هذه الشركات - الدولية - في المستقبل.

ويكون هذا عندما تستطيع الشركات المحلية من التطوير والتحسين في التكنولوجيا والمعارف بشكل تتفوق بهما على ما هو عليه في الشركات الدولية أو الشركات الأم.

2- عقود التراخيص أو التنازل عن التراخيص: "La cession de licence"

تعرف عقود التراخيص أو التنازل عن التراخيص، تلك العقود التي يتم بمقتضاها قيام مانح التراخيص أو ما يطلق عليه بالمرخص "Licencieur" بمنح تراخيص أصول معنوية غير ملموسة -والتي تم ذكرها آنفا- للمرخص له "Licencié" في دولة أجنبية غير الدولة الأم، وهذا مقابل دفع المرخص له الحقوق المالية للمرخص، وقد يتم دفع هذه الحقوق المالية إما على دفعات أو مرة واحدة نقدا "Cash".

وتمثل هذه التراخيص وسيلة لاستغلال المعرفة التكنولوجية من خلال بيعها في الدول الأجنبية، ويمكن أن تكون هذه المعرفة التكنولوجية في شكل منتجات، عمليات إنتاجية، إستراتيجيات تسويقية، أو يمكن أن تكون مزيجا من هؤلاء جميعا¹.

وتعتبر عقود التراخيص هذه، من بين أهم الطرق والأساليب في الدخول إلى الأسواق الدولية، وخاصة في حالة وجود قيود على استيراد المنتجات المادية الملموسة، وعليه فبدلا من قيام المؤسسات المصدرة بتصدير منتجات مادية ملموسة تقوم بتصدير أصول معنوية غير ملموسة -عن طريق عقود التراخيص هذه-، وبهذا ستحرر هذه المؤسسات من عوائق الاستيراد على المنتجات المادية الملموسة والتي قد تفرضها بعض الدول.

¹ نيفين محمد عبد الكريم شوقي، تقييم الأداء التصديري لقطاع الغزل والنسيج في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 12.

وأحسن مثال يمكن تقديمه في هذا المجال، هو الدراسة التي قامت بها "شركة شارل جوردو" Compagnie " Charel Gordo"، حيث قدرت هذه الأخيرة تكلفة نقل أو تحويل حق المعرفة التجارية إلى سوق أجنبي بـ 15% من تكلفة فتح محل (شركة) تجاري بنفس السوق.

أما عن مساوئ هذا النوع من العقود، فهو كسابقه من عقود التصنيع لا يخلو كذلك من مخاطر وخسائر، إذ قد يتحول المرخص له إلى منافس قوي لهذه المؤسسات وبخاصة إذا استطاع اكتساب التكنولوجيا والمعرفة الفنية التي تؤهله وتسمح له بالإنتاج، وهذا دون الرجوع إلى المؤسسة المانحة للتراخيص.

وأحسن علاج لهذا هو ضرورة احتفاظ المؤسسات المانحة للتراخيص ببعض الأجزاء والمكونات التي تدخل في عملية الإنتاج، وهذا حتى تضمن بقاء واستمرار المرخص له في التعامل معها، وصعوبة إن لم نقل استحالة تخليه واستغائه عنها، وفي هذه الحالة يصبح هذا النوع من العقود أشبه بجد كبير بما يسمى بالتصدير المقنع والذي سيأتي على ذكره لاحقاً.

- مقارنة بين عقود التصنيع وعقود التراخيص:

إن ملكية الأصول في عقود التصنيع تنتقل إلى الشركات المحلية أو إلى المرخص له، ويحق لهذا الأخير التصرف بكل حرية في التكنولوجيا والمعرفة الفنية وباقي المعارف الأخرى، وهذا بمجرد انتقال الملكية، أما في عقود التراخيص فإن المؤسسات الدولية أو المؤسسات المانحة للتراخيص تقوم بتحديد فترة زمنية للمؤسسات المحلية المتحصلة على هذه التراخيص للاستخدام والاستفادة من هذه الأصول، وبمجرد انتهاء هذه الفترة الزمنية تنتهي معها صلاحية التراخيص وينتهي معها حق استخدام والاستفادة من هذه التراخيص، كما ترجع معها ملكية هذه الأصول كذلك إلى المؤسسات الأم أو المانحة لهذه التراخيص.

3- التصدير المقنع:

ويسمى هذا النوع من التصدير أيضاً بـ "مشروعات التجميع"، وتقوم فكرته على أسلوب بسيط وسهل، حيث تقوم المؤسسات الدولية -المصدرة- في الدولة الأم وتدعى هذه المؤسسات في هذه الحالة باسم "المقاول من الباطن" "Sous-traitant"، بتصدير قطع الغيار وجميع المكونات اللازمة والضرورية لإنتاج منتج معين إلى مؤسسات محلية في دولة أجنبية وتدعى هذه المؤسسات في هذه الحالة باسم "الأصيل"، مع ضرورة تزويد هذه الأخيرة بالتكنولوجيا وباقي المعارف الأخرى اللازمة والضرورية لإتمام عملية الإنتاج هذه.

كما أن أهم شيء يستفاد به في هذا النوع من التصدير، هو إمكانية التخلص من القيود التعريفية التي قد تفرضها بعض الدول بداعي حماية الإنتاج المحلي (المنتجات المحلية) من السياسات والمنافسات الشديدة التي قد

تمارسها بعض المؤسسات الدولية، لاسيما سياسة الإغراق منها والتي تؤدي في غالب الأحيان إلى القضاء وتعطيل الصناعات المحلية أو عملية الإنتاج المحلي.

ولعل من بين أهم وأحسن الأمثلة التي تم تقديمها في هذا السياق، هو ما قدمه "Charles CROUE" حيث أوضح هذا الأخير، إلا أنه وقبل انضمام اليونان إلى الإتحاد الأوروبي كانت تفرض قيودا ورسوما جمركية مرتفعة على واردات العطور الفرنسية، فما كان أمام منتجي العطور الفرنسية من سبيل سوى تزويد مستوردي العطور في اليونان بالتكنولوجيا والمعارف اللازمة والضرورية لإنتاج هذه العطور في اليونان تحت اسم العلامة الفرنسية الأصلية "Marque Française Original"، إضافة إلى إمدادهم بالمواد الضرورية لإنتاج هذه العطور، وبهذا تخلص مصدر العطور الفرنسية من الرسوم المرتفعة وكذا القيود الصعبة التي كانت تفرضها الحكومة اليونانية أمام المنتجات الأجنبية، والتي كانت تحول دون وصول صادرات منتجات العطور الفرنسية إلى الأسواق اليونانية.

من هنا تظهر الأهمية الكبيرة لهذا النوع من التصدير بالنسبة للمؤسسات المنتجة والتي ترغب في توجيه منتجاتها نحو الأسواق الخارجية، وكيف أنها تستطيع من خلال هذا النوع من التصدير التغلب على كافة أنواع القيود والرسوم التي قد تفرضها بعض الدول إزاء المنتجات الأجنبية.

4- تصدير القوى البشرية:

إن العوائد المتأتية من مدخرات أو تحويلات العمال من الخارج، أصبحت تشكل في السنوات الأخيرة عاملا له أهميته الكبرى في تدفق الموارد النقدية من العملات الأجنبية، حيث أثبت هذا النوع من التصدير أنه مورد تصديري له مكانته التي فاقت في الكثير من الدول المصادر الأخرى للعملات الأجنبية، وعلى هذا الأساس كان من الضروري الاهتمام بإعداد أكبر قدر ممكن من القوى البشرية لتكون طاقة تصديرية تضاف إلى الصادرات من المنتجات الأخرى¹.

الفرع الثالث: استراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر:

ويمكن أن نميز في هذا النوع من الاستثمارات ما يلي²:

- الاستثمار المشترك؛

- الاستثمار المملوك بالكامل للشركة الدولية.

¹ رانيا كمال عبد الرهاب، مرجع سبق ذكره، ص ص: 139-140.

² براق محمد وعبيلة محمد، مرجع سبق ذكره، ص ص: 145-147.

1- الاستثمار المشترك:

يمثل الاستثمار المشترك أحد مشروعات الأعمال التي يشارك فيها طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين، ويحصل ذلك من خلال قيام شركة محلية بالتعاون مع شركة أجنبية خلال إطار محدد بفترة زمنية معينة على تحقيق أهداف محددة ومعينة، ولا تقتصر المشاركة على الحصة في رأس المال بل تمتد إلى الإدارة وبراءة الاختراع أو العلامة التجارية¹. ويفضل الاستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية بالسوق الأجنبي، كما أنه يعتبر أيضا بمثابة وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية في السوق الأجنبي، إلا أن انخفاض القدرات الفنية والمالية للمستثمر المحلي تؤثر سلبا على فعالية الاستثمار، إضافة إلى وجود تعارض بين مصلحة الطرفين². وترجع الأسباب الرئيسية في اللجوء إلى مثل هذا النوع من الاستثمارات إلى ما يأتي:

أ. العوامل الاقتصادية:

وتتمثل بالأساس في شح الموارد المالية وحتى الموارد من المواد الأولية التي قد يتطلبها هذا النوع من الاستثمارات، وكذا إلى نقص المعرفة والخبرات والكفاءات، والتي تحول دون قيام الشركة المحلية بهذا الاستثمار وحدها؛

ب. العوامل السياسية:

تفرض بعض الدول القيود على الاستثمارات الأجنبية الواردة إليها، كأن تضع مثلا شرط مساهمتها بحصة معينة في هذا الاستثمار حتى تسمح له بالدخول إلى أسواقها (هذا الشرط تطبقه الصين وبعض الدول الأخرى... الخ)؛

ج. العوامل البيئية:

قد تعاني الكثير من الشركات الراغبة في استهداف أسواق معينة في الدول الأجنبية، إلى جهلها بالعادات والتقاليد والقيم الثقافية والاجتماعية السائدة في المجتمعات في الدول المستهدفة، ومن ثم يعد الدخول في شراكات مع شركات محلية من تلك الدول المستهدفة أمرا بالغ الأهمية، ويرجع هذا إلى معرفة تلك الشركات المحلية بالظروف السائدة في مجتمعاتهم بصفة خاصة وبلدانهم بصفة عامة.

أما عن الأمثلة التي يمكن تقديمها لتوضيح هذا النوع من الاستثمارات فتتمثل في³:

المثال الأول:

وهو ما قامتا به شركة "رنو" "Renault" الفرنسية و"فولفو" "Volvo" الألمانية، وهذا حينما دخلتا في اتفاق شراكة بينهما، وكان هذا نتيجة تعرض فرع شركة "Renault" في كولومبيا لعجز مالي قدر آنذاك بحوالي 60 مليون فرنك فرنسي.

¹ نيفين محمد عبد الكريم شوقي، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

² نفس المرجع.

³ براق محمد وعبيدة محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 146.

كما سمح اتفاق الشراكة هذا أيضا إلى توحيد وتعزيز قوة الشركتين في السوق الأوروبية، وهذا لمواجهة الخطر المتنامي للشركات المنافسة ونذكر هنا بالخصوص الشركات اليابانية والممثلة على وجه الخصوص أيضا في شركة "تويوتا" "Toyota"؛

المثال الثاني:

وهو ما قامت به شركة "ميشلان" "Michelin" الفرنسية حينما وقعت اتفاق شراكة مع إحدى الشركات التايلاندية في مجال صناعة العجلات المطاطية، وكان الهدف الأساسي من وراء هذا الاتفاق هو دخول وغزو وتسويق هذا النوع من المنتجات في أسواق جنوب وشرق آسيا؛

المثال الثالث:

قيام شركة "بيجو" "Peugeot" بإبرام اتفاق تعاون وشراكة مع شركة صينية، وكانت شركة "Peugeot" تهدف من وراء اتفاق الشراكة والتعاون هذا إلى اقتحام وغزو السوق الصيني.

أما عن أهم عائق يواجه الاستثمار المشترك، فيتمثل بالأساس في اختيار الشريك الملائم والمناسب للمشروع، وكثيرا ما تؤول هذه المشروعات إلى الانفصال، ويرجع هذا إلى عدم توافق المصلحة بين الطرفين، أو إلى احتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار، وبخاصة إذا توقع أو قدر أحد الطرفين لإمكانية تحقيقه لأرباح أكبر في حالة الانفصال عن بعضهما البعض.

وأحسن مثال يمكن تقديمه في هذا السياق، هو الانفصال الذي حدث بين شركة "IBM" الأمريكية مع شريكها البرازيلي.

حيث كانت الشركة الأمريكية ترغب في إعادة الاستثمار "Réinvestir" للأرباح المحصل عليها، بينما كان الشريك البرازيلي يود تحصيل "Encaisser" تلك الأرباح، وهذا ما أدى إلى استحالة استمرار العلاقة بينهما، وبالفعل فقد تم توقيع انفصال بالتراضي بين هذين الشريكين.

2- الاستثمار المملوك بالكامل للشركة الدولية:

وترجع الأسباب الرئيسية إلى لجوء هذه الشركات إلى هذا النوع من الاستثمارات إلى ما يلي:

1. قد لا تستطيع هذه الشركات في بعض الأحيان من تغطية وتلبية طلبات وحاجات السوق المحلي، انطلاقا من الإنتاج في الدولة الأم—عدم قدرتها على الإنتاج بكميات كافية—؛
2. قد لا تستطيع هذه الشركات من تصدير منتجاتها إلى الأسواق الأجنبية بسبب ربما وجود القيود الجمركية أو غيرها من القيود التي قد تفرضها حكومات الدول المصدر إليها، أو قد يكون بسبب المنتج المصدر نفسه، ويرجع هذا إلى طبيعة المنتج (كمنتجات الألبان والحليب ومشتقاتهما)؛

3. بعض المزايا التي يمكن أن تستفيد منها هذه الشركات في حالة تواجدها في الأسواق الدولية، وبطبيعة الحال قريبا من المستهلكين الأجانب، إذ يمنح لها هذا مرونة عالية في حالة ما إذا أرادت التغيير في منتجاتها بما يتوافق ويتلاءم وحاجات المستهلكين ورغباتهم المتميزة أصلا بعدم ثباتها وقابليتها للتغيير من حين إلى آخر؛

4. رغبة هذه الشركات من الاستفادة من بعض المزايا التي يمكن أن تحصل عليها في حالة تواجدها في الأسواق الدولية لبعض الدول، وبخاصة النامية منها، والتي تشتهر بتوفرها على أيدي عاملة بوفرة كبيرة وبأسعار رخيصة كذلك. ولعل ما قامت به شركة "Essilor" الأمريكية لصناعة الزجاج العضوي الأكبر دليل على ذلك، وإلا فبما ذا يفسر قيامها بإنشاء مصنع جديد في المكسيك بالرغم من حاجتها ورغبتها في توسيع نشاطها الأصلي المتواجد بولاية فلوريدا الأمريكية.

نقول أنه ليس من تفسير لهذا سوى انخفاض تكلفة اليد العاملة المكسيكية مقارنة بنظيرتها في الولايات المتحدة الأمريكية، ويضاف إلى هذا أيضا مختلف التحفيزات الجمركية والضريبية والقانونية والتجارية والتي تمنحها دولة المكسيك بغرض جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية.

وعليه يمكن القول، بأننا نرى أن كل هذه العوامل التحفيزية التي تقدمها الحكومة المكسيكية، هي ما أدت إلى تفضيل هذه الشركة للسوق المكسيكي على حساب السوق الأمريكي.

ويمكننا في هذا السياق دوما تقديم مثال آخر، عن ما قامت به شركة "Peugeot" الفرنسية لصناعة السيارات، وهذا حينما قامت بفتح مصنع لها في دولة نيجيريا¹، حيث سمح لها هذا المصنع من الاستفادة من اليد العاملة النيجيرية الرخيصة مقارنة مع نظيرتها الفرنسية، وكذا من تجاوز الكثير العراقيل والمشكلات التي كانت تحول دون تسويق هذا النوع من المنتجات (السيارات) داخل السوق النيجيرية بشكل خاص والسوق الإفريقية بشكل عام، ونخص بالذكر هنا:

أ. المشاكل المتعلقة بالضمان؛

ب. مشاكل المراقبة التقنية للسيارات؛

¹ تم إنشاء فرع لشركة "Peugeot" في نيجيريا بتاريخ 02 مارس 1975م، وترجع فكرة فتح هذا الفرع في نيجيريا إلى تاريخ 06 أكتوبر 1969م، وهذا بعد زيادة الطلب على سيارات هذه الشركة وخصوصا من نوع 403 و 404 في سنوات الستينيات من القرن الماضي، حيث أصبح هذان النوعان من السيارات أكثر شهرة وأكثر شعبية في نيجيريا.

وقد لقيت بيجو 504 أكبر قدر من النجاح في نيجيريا حيث بلغ حجم إنتاج هذه السيارة في بداية الثمانينيات من القرن الماضي أكثر من 100 ألف سيارة في العام قبل أن يترجع الإقبال عليها بسبب المنافسة الشرسة التي لقيتها من السيارات اليابانية. لمزيد من التفاصيل راجع في ذلك:

<http://www.jeddahautos.com/vb3/showthread.php> -

<http://www.peugeotnigeria.com/peugeot-in-country> -

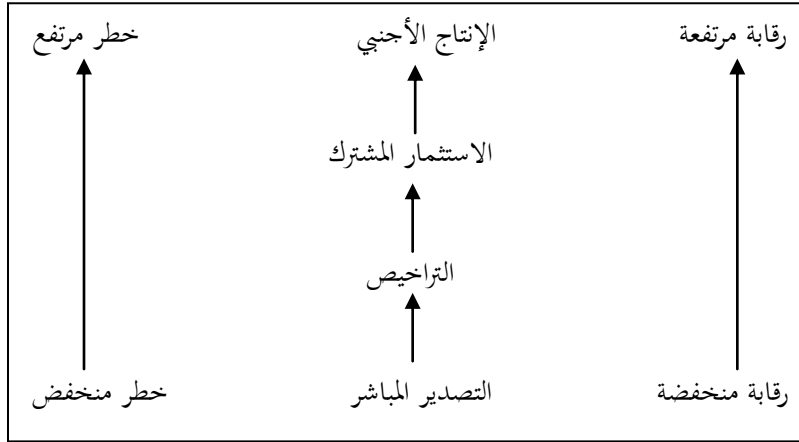
وقد تم الإطلاع عليهما بتاريخ 03 جانفي 2011، على الساعة: 11:47.

ج. المشاكل المرتبطة بخدمات البيع وما بعد البيع، وكذا قطع الغيار.

أما عن آخر مثال نعرضه في هذا السياق أيضا، هو ما قامت به شركة "BEL" السويسرية المشتهرة بإنتاج الألبان ومشتقاتها، حينما فتحت فرعا إنتاجيا لها بجمهورية مصر العربية، حيث سمح لها هذا بتحقيق العديد من المزايا من غير تكلفة اليد العاملة المصرية الرخيصة جدا مقارنة بما هي عليه التكلفة في سويسرا، والمتمثلة بالأساس في تحررها وتخلصها من العديد من القيود والرسوم الجمركية المرتفعة والتي كانت تفرضها الحكومة المصرية عليها. كما حققت هذه الشركة لأسعار تنافسية غير متوقعة في أسعار منتجاتها المنتجة داخل السوق المصري، والمسوقة داخل هذا الأخير أو إلى خارجه، وتمثل هذا المنتج بشكل خاص في ما يعرف باسم "البقرة الضاحكة" "La vache qui rit".

وفي الأخير ارتأينا تقديم شكل توضيحي لبعض الاستراتيجيات المختلفة لدخول الأسواق الأجنبية، وهذا من ناحية الخطر ودرجة رقابة الشركة على أنشطتها في تلك الأسواق¹.

شكل رقم (01): مستويات الخطر ودرجة الرقابة المرتبطة بإستراتيجيات دخول الأسواق الأجنبية



المصدر (بتصرف): نيفين محمد عبد الكريم شوقي، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

ومن خلال ما يتضح من الشكل أعلاه، فإن التصدير المباشر يعد أقل هذه الإستراتيجيات من ناحية الخطر التي تواجهها المؤسسات المصدرة، وأيضا من ناحية رقابة هذه الأخيرة على أنشطتها التصديرية في الأسواق الأجنبية.

¹ نيفين محمد عبد الكريم شوقي، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

المبحث الرابع: العلاقة بين أداء الصادرات وسعر الصرف:

سنقوم بتقسيم هذا العنصر إلى جزئين، حيث سنتناول في الجزء الأول تأثير سعر الصرف على أداء الصادرات، ثم في الجزء الثاني سنحاول معرفة أثر ربط سعر الصرف بعملة واحدة على أداء الصادرات.

المطلب الأول: تأثير سعر الصرف على أداء الصادرات:

معروف من النظرية الاقتصادية أن هناك علاقة قوية وتبادلية بين سعر الصرف والصادرات، فالتغيرات في سعر الصرف تؤثر على أسعار الصادرات، وبالتالي على عرضها والطلب عليها¹، كما أن التغيرات التي تطرأ على أداء الصادرات ستؤثر هي الأخرى كذلك على قوة العملة الوطنية أو ما يعرف بسعر صرفها.

حيث بينت الكثير من الدراسات أن التغيرات على أسعار الصرف سواء ما تعلق منها برفع أو تخفيض من قيمة العملة، سيؤثر ذلك لا محالة على أداء الصادرات سواء من حيث حجمها أو سعرها، وهذا أيضا لأن هذه التغيرات ستجعل من الوحدات أو المؤسسات الاقتصادية القائمة بعمليات التصدير بمحاولة تجنب تلك المخاطر الناتجة عن عدم استقرار أسعار الصرف، وبخاصة في ظل أنظمة سعر الصرف المتغيرة والمدارة².

وكتوضيح لهذا يمكن أن نقدم الدراسة التي قام بها كل من الاقتصاديين "Sekkat" و "Varoudakis" لقياس أثر سياسة سعر الصرف على أداء الصادرات المصنعة في دول شمال إفريقيا، وقد تم لهذا الشأن اختيار أربع دول تمثلت في كل من: الجزائر، تونس، المغرب ومصر، وتم في هذه الدراسة التركيز على تقلبات سعر الصرف طويلة الأجل، وقد كانت من أهم نتائج تلك الدراسة هو أن تلك التقلبات كان لها أثر سلبي على أداء الصادرات في هذه الدول، حيث أدت هذه التقلبات إلى تخفيض الحافز لدى مصدري هذه الدول لاختراق الأسواق الخارجية، ومن ثم إلى ضعف المقدرة على الدفع من أجل تسديد قيمة الواردات من المستلزمات الرأسمالية الوسيطة الداخلة في عملية الإنتاج الموجه للتصدير، مما أدى إلى ضعف هذا الأخير، وعليه ضعف الصادرات وكذا إلى ضعف النمو الذي كانت تساهم فيه هذه الصادرات³.

¹ شيرين الشواربي، "قضية الصادرات في مصر - أداء الصادرات -"، مرجع سبق ذكره، ص: 76.

² إيناس فهمي حسين عبد الله، اتفاقيات مناطق التجارة الحرة ومشكلة تنمية الصادرات الحالة المصرية (1984 - 1999)، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة حلوان، القاهرة، 2003، ص: 10.

³ إيناس فهمي حسين عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

كما بينت دراسة أخرى تمت على الجمهورية التونسية، وهذا لمعرفة العلاقة بين سعر الصرف وأداء الصادرات التونسية، حيث توصلت هذه الدراسة إلى نتيجة مفادها أن سعر الصرف يعتبر كمؤشر إيجابي على أداء الصادرات في الأمد الطويل وكذا في الأمد القصير، وعليه فإن سعر الصرف في تونس يؤثر إيجابيا في ترقية وزيادة الصادرات التونسية¹.

كما أظهرت دراسة أخرى تمت على تركيا، توصلت إلى أن التخفيض في سعر صرف الليرة التركية مقومة بالدولار الأمريكي بمقدار وحدة واحدة، سيؤدي ذلك إلى زيادة في قيمة الصادرات بمقدار 0.016 مليار دولار، أي أن سياسة سعر الصرف في تركيا تؤثر هي الأخرى على أداء الصادرات ولكن بنسبة ضعيفة نسبيا².

كما قامت الحكومة الأردنية بتخفيض الدينار الأردني لكي يسمح بزيادة حجم الصادرات الأردنية، كما قامت هذه الحكومة أيضا في أكتوبر 1993 بزيادة نسبة الإعفاء الضريبي على الأرباح المحققة من الصادرات بنسبة 70%³.

ويتضح ذلك من خلال أن تخفيض قيمة العملة المحلية (رفع سعر الصرف الأجنبي) سيؤدي إلى تخفيض الواردات، لأن أسعار هذه الأخيرة ونتيجة التخفيض هذا، ستصبح أعلى نسبيا من أسعار السلع المحلية غير قابلة للتبادل، كما ستشهد هذه المرحلة أيضا زيادة في حجم السلع البديلة للواردات ما دام أن أسعار الواردات ستكون أعلى من المنتجات المحلية، واستمرار هذا سيقود إلى زيادة الإنتاج من تلك السلع غير قابلة للتبادل، إلى أن تصل إلى درجة يكتفي معها الطلب المحلي ويصبح التصدير أمرا محفزا، لأن أسعار هذه السلع ستكون أقل من أسعار السلع الأجنبية مما يمنحها ميزة تنافسية مقارنة مع المنتجات الأخرى من السلع الأجنبية.

أي إن سياسة تخفيض العملة لها نظريا أثر توسعي على العرض المحلي، وأثر انكماشى على الطلب المحلي من السلع المستوردة لارتفاع أسعار هذه الأخيرة، وبالتالي سيسمح هذا في تخفيض عجز الميزان التجاري في ميزان المدفوعات⁴.

¹ Sami Khedhiri et Tarek Bouazizi, "Estimation of the demand Elasticity for Tunisian Exports: A Panel Cointegration Approach", the middle east Business and Economic Review, volume 19, N^o 02, University of Wollonge, Australia, December 2007, P: 09.

² جهاد شريف صبري، مدى ملاءمة أنظمة سعر الصرف لزيادة القدرة التصديرية في مصر دراسة مقارنة بين (إسرائيل، تركيا، مصر)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2005، ص: 312.

³ هاني الضمور، محمد الحنيطي، "المشكلات والاحتياجات التصديرية ومدى الرضا عن السياسات والمساعدات الحكومية التصديرية: دراسة تحليلية على أساس بعض الخصائص التنظيمية للمنشآت الصناعية في الأردن"، مجلة دراسات، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

⁴ شيرين الشواربي، مرجع سبق ذكره، ص: 77.

وعلى هذا الأساس فلقد أصبح سعر الصرف من إحدى أهم الأدوات المستعملة في علاج العجز المزمع بالميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات في المدى الطويل، حيث إن سعر الصرف يؤثر على العجز في ميزان المدفوعات من خلال تخفيض قيمة العملة المحلية أي ارتفاع سعر الصرف الأجنبي¹، ويعالج الفائض في ميزان المدفوعات أيضا من خلال الرفع من قيمة العملة المحلية (تخفيض سعر الصرف الأجنبي).

وخير مثال يمكن تقديمه هنا، هو عندما حدث ارتفاع في سعر صرف اليورو أمام الدولار الأمريكي، حيث قام الإتحاد الأوروبي بتخفيض سعر الفائدة لتخفيض الطلب على اليورو ورفع سعر صرف الدولار (بغية تشجيع الصادرات الأوروبية)، حيث اتهم الإتحاد الأوروبي هنا الولايات المتحدة الأمريكية صراحة بتعمدها الحفاظ على سعر صرف الدولار منخفضا وهذا لتشجيع الصادرات الأمريكية، ومن ثم وقف التدهور في ميزان المدفوعات².

كما يمكن في الأخير أن نشير أيضا، إلى أن تطبيق سعر صرف مرتفع أو مغالى فيه هو عبارة عن تقييم العملة المحلية بأعلى من قيمتها الحقيقية، ويمكن اعتبار هذا أيضا على أنه بمثابة ضريبة على الصادرات، حيث يؤدي هذا إلى ارتفاع أسعار المنتجات المصدرة مقومة بالعملة الأجنبية، وفي نفس الوقت يعتبر هذا بمثابة إعانة للواردات، حيث يؤدي هذا إلى تخفيض أسعار المنتجات المستوردة مقومة بالعملة المحلية³.

المطلب الثاني: أثر ربط سعر الصرف بعملة واحدة على أداء الصادرات:

لمعرفة أثر ربط الدولة لسعر صرفها بعملة واحدة على أداء الصادرات، دعنا نأخذ المثال التالي، لنفرض أن دولة معينة تقوم باتباع نظام سعر صرف مربوط بالدولار فقط في تحديد سعر صرف عملتها، فإنه في هذه الحالة أن أي ارتفاع في قيمة الدولار في مواجهة العملة الأوروبية - على سبيل المثال لا على سبيل الحصر - سيقابله ارتفاع أوتوماتيكي في قيمة عملة هذه الدولة أمام باقي العملات الأخرى، والعكس صحيح، وبهذا ستتضرر التجارة الخارجية لهذه الدولة بما فيها الصادرات، وخصوصا إذا كانت تجارتها مرتبطة بشكل أكبر مع دول المجموعة الأوروبية.

¹ محمد حسن أحمد دياب، أثر تخفيض سعر الصرف على كل من الميزان الجاري ومعدل التضخم في مصر للفترة (1976 - 1992)، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة، القاهرة، جمهورية مصر العربية، بدون سنة نشر، ص: 153-162.

² شيماء علي متولي علي زيد، أثر سياسة سعر الصرف على التجارة الخارجية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، كلية التجارة (قسم الاقتصاد)، جامعة عين شمس، القاهرة، 2007، ص: 201.

³ مجدي أحمد الشوربجي، أثر سياسي الإحلال محل الواردات وتشجيع الصادرات على توزيع الدخل في مصر، رسالة دكتوراه غير منشورة في اقتصاديات التجارة الخارجية، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، مصر، 1999، ص: 11.

إن ما يعزز كلامنا أعلاه ويؤكدده، هو الدراسة التي أعدها الاقتصادي "Yelten"، وهذا في دراسة قام بها سنة 2003، حيث قيم فيها أثر ربط كل من تايلاند، كوريا وسنغافورة لعملاتهم بالدولار الأمريكي، وكانت أهم نتائج هذا التحليل هو أن كل من تايلند وكوريا كان عليهما ربط عملتيهما بسلة من العملات بدلا من الدولار الأمريكي فقط، فلو تحقق هذا الربط بسلة من العملات تتضمن كل من الين الياباني والمارك الألماني بالإضافة إلى الدولار الأمريكي، لكانت عمالاتهم قد انخفضت تلقائيا أمام الدولار الأمريكي خلال فترة الارتفاع الكبير للدولار أمام باقي العملات الأساسية الأخرى والتي سبقت أزمة الصرف في آسيا.

إلا أن الذي حدث نتيجة ربط عملات كل من تايلاند وكوريا بالدولار الأمريكي مع اتجاه هذا الأخير للارتفاع بمعدلات كبيرة أمام باقي العملات الأخرى خلال الفترة من أبريل 1995 وحتى منتصف سنة 1997، هو ارتفاع عملة تلك الدولتين أمام كل من المارك الألماني والين الياباني، مما أدى ذلك إلى تأثر صادراتهما بالانخفاض بسبب هذا الارتفاع في قيمة عملتيهما، وهذا ما دفع بالسلطات الكورية إلى التعجيل في تخفيض عملتها أمام الدولار الأمريكي بغية حماية صادراتها من الانخفاض والتدهور.

في حين أنه لو كانت كل من تايلاند وكوريا قد ربطتا عملتيهما بسلة عملات تتضمن كل من المارك الألماني والين الياباني إلى جانب الدولار الأمريكي، لكان كل من "الباهت" التايلاندي و "الوون" الكوري قد انخفضا تلقائيا أمام الدولار الأمريكي بما يعادل على التقريب 18% و 12% على الترتيب، وهذا وفقا لتقديرات الاقتصادي "Yelten"¹.

وفي دراسة أخرى تمت على جمهورية مصر العربية توصلت إلى أن ربط الجنيه المصري بالدولار الأمريكي قد أسهم في إضعاف القدرة التنافسية للصادرات المصرية في الأسواق الأوروبية والآسيوية، حيث ارتفع الدولار ومن ثم ارتفع من ورائه الجنيه المصري مقابل عملات هذه الدول، وقد أدى هذا الارتفاع في قيمة الجنيه المصري إلى انخفاض الصادرات المصرية، حيث انخفضت هذه الأخيرة إلى دول الإتحاد الأوروبي من 1621 مليون دولار سنة 1997 إلى 1237 مليون دولار سنة 2000.²

وقد بين الاقتصادي "Classen" سنة 1991 إلى أنه لو كانت 50% من تجارة الدولة الخارجية ترتبط وترتكز مع دولة واحدة فقط، فإنه يكون هنا من الأفضل والأحسن لهذه الدولة العمل على ربط سعر صرف عملتها بعملة تلك الدولة الشريك معها في التجارة فقط.

¹ أحمد محمد عزت أحمد، ربط سعر صرف الجنيه المصري بسلة للعملات وأثره على أداء الصادرات - دراسة قياسية -، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة، جمهورية مصر العربية، 2006، ص: 13.

² إبراهيم ناجي إبراهيم عيسوي، نموذج إحصائي للمساهمة في سياسات تنمية الصادرات المصرية، رسالة ماجستير غير منشورة في الإحصاء التطبيقي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2003، ص: 07.

ويرى هذا الاقتصادي بأن هذا الإجراء كفيلاً بأن يضمن لهذه الدولة استقراراً في تعاملاتها الخارجية، أما إذا لم تكن هناك دولة واحدة تستأثر معها بهذه النسبة، فإنه سيكون هنا من المفضل لهذه الدولة العمل على ربط عملتها بسلة من العملات، وبخاصة لأهم عملات الدول الشركاء معها في التجارة¹.

كما بينت الكثير من الدراسات الأخرى، أن ربط الدولة لعملتها الوطنية بسلة من العملات الرئيسية سيؤدي إلى تحقيق استقرار اقتصادي أكبر منه في حالة ربط الدولة لعملتها بعملة واحدة فقط².

وفي الأخير، لا يفوتنا هنا أن ننوه ونذكر بأنه في حالة تخفيض قيمة العملة بغرض التقليل والتخفيض من حجم وقيمة الواردات وتشجيع وزيادة الصادرات، فإنه لا بد من أن تتوفر في المنتج المحلي صفات نوعية خاصة، وهذا حتى تسمح للسلع المنتجة محلياً - والتي سيتم تصديرها لاحقاً بعد تغطية الطلب المحلي - بالمنافسة في السوق العالمية، وأيضاً لكي تكافئ المنتجات البديلة للسلع المستوردة سابقاً، وخصوصاً في جودتها وكذلك في انخفاض أسعارها النسبية³. إلا أن واقعنا الحالي يشير إلى عدم توافر هذه الصفات النوعية والخاصة في عوامل الإنتاج في دولنا النامية ومنها الجزائر، وخصوصاً في الأجل المتوسط والقصير.

لكننا إذا أضفنا إلى هذا مجموعة المعوقات والصعوبات التي تواجه العمليات التصديرية، فسيتبين لنا مدى التشكيك في فعالية هذه السياسة - تخفيض قيمة العملة - وحدها في تحفيز وتطوير وترقية الصادرات. وعليه فإننا نوصي بضرورة تكامل السياسات الأخرى مع سياسة تخفيض العملة (الرفع في سعر الصرف الأجنبي)، بغية تطوير وتشجيع الصادرات.

حيث بينت بعض الدراسات الأخرى، بأن سعر الصرف ليس هو المؤثر الوحيد وبصورة مطلقة، بل إنه يحتاج إلى بعض العناصر الأخرى المكملة له، وهذا للوصول إلى تأثير قوي لسعر الصرف على أداء الصادرات، ومن هذه العناصر نجد بصفة خاصة سعر الفائدة والاستثمار الأجنبي المباشر⁴، وكذلك إلى تقلبات الدخل في الأسواق الخارجية.

¹ أحمد محمد عزت أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

² نفس المرجع، ص: 153.

³ شيرين الشواربي، مرجع سبق ذكره، ص: 77.

⁴ جهاد شريف صبري، مرجع سبق ذكره، ص: 313.

حيث أشارت دراسة قام بها "Christopher Baum" وآخرون سنة 2001 لقياس أثر تقلبات سعر الصرف على تدفق التجارة معبرا عنها بحجم الصادرات، وقد تمت هذه الدراسة على ست عشرة (16) دولة، وباستخدام كل من معادلي عرض الصادرات والطلب على الصادرات، حيث تبين أن كلا من تقلبات سعر الصرف وتقلبات الدخل في الأسواق الخارجية له تأثير على قرارات العرض من جانب المصدرين¹.

كما توصلت هذه الدراسة أيضا إلى أن تقلبات سعر الصرف لها آثار هامة في أداء الصادرات، إلا أن هذه الآثار معقدة ولا يمكن تحديدها بشكل دقيق، حيث إنه في بعض الحالات قد يكون تأثيرها مباشر وفي بعض الحالات الأخرى يكون تأثيرها غير مباشر (كتقلبات الدخل في أسواق التصدير)².

وعليه، ومن خلال ما تم استعراضه أعلاه، يتبين لنا أنه يجب ألا ينظر إلى سياسة تخفيض قيمة العملة فقط على أنها الأداة الوحيدة لتنشيط وترقية الصادرات، حيث إنها لا تنجح كوسيلة في تحقيق ذلك إلا في ظل تكاملها مع السياسات الاقتصادية الأخرى، بما يؤدي في النهاية إلى التأثير الإيجابي في تنشيط وترقية الصادرات.

¹ إيناس فهمي حسين عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

² نفس المرجع.

خلاصة الفصل الأول:

قد تم في هذا الفصل استعراض لأهمية الصادرات ودورها في التنمية، من خلال تحليلنا للإطار النظري لدور الصادرات في النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي وعبر مختلف المدارس والمذاهب الفكرية، حتى وإن اختلفت هذه الفكرة - دور الصادرات في التنمية - من مذهب لآخر وخصوصا فيما تعلق بالآثار الناجمة عن عدم استقرار الصادرات.

كما تم التعرّيج أيضا في هذا الفصل، على مختلف النماذج والدراسات التي تناولت العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي، والتي أجمعت كلها إن لم نقل كلها على الدور الإيجابي لنمو الصادرات على الدفع بتسريع وتعجيل عجلة النمو الاقتصادي.

إن النشاط التصديري يعد محدد هام لأداء الاقتصاد ويؤثر بشكل فعال على النمو الاقتصادي، من خلال ما يترتب على هذه الصادرات من العديد من المنافع التي لعل من بينها وليست كلها، هي زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي أو العملات الأجنبية اللازمة لتسديد الواردات لاسيما منها تلك الواردات المرتبطة باستيراد السلع الرأسمالية والسلع التجهيزية اللازمة لعملية التنمية ومختلف مراحلها، وكذلك إلى ما تؤديه ظروف المنافسة الخارجية للمنتجات المصدرة على التحسين في هذه الأخيرة من حيث جودتها، والرفع من كفاءة الإنتاج لخفض التكاليف وزيادة القدرة التنافسية لهذه المنتجات.

كما تم في هذا الفصل أيضا، استعراض أهمية إستراتيجية تشجيع الصادرات التي تبنتها أغلب الدول النامية في ستينيات وحتى سبعينيات القرن الماضي، والدور الإيجابي لهذه الإستراتيجية في معالجة المرض الهولندي، وكذا الدور الهام لهذه الإستراتيجية في تحقيق معدلات نمو اقتصادية سريعة، وقد تم في هذا الإطار استعراض لأهم تجارب بعض الدول في هذا المجال.

كما توصلنا في هذا الفصل أيضا، إلى أن لسعر الصرف تأثيرا قويا على أداء الصادرات، وهذا من خلال استعراضنا لبعض الدراسات التي تمت على كل من الجزائر، تونس، المغرب، مصر وتركيا، والتي أثبتت كلها على التأثير الكبير لسعر الصرف على أداء الصادرات، ولذا فإننا نرى بضرورة تبني الدولة لإستراتيجية أو نظام لسعر الصرف يتماشى أو يخدم إستراتيجية تشجيع الصادرات.

وفي الأخير وبعدما تطرقنا في هذا الفصل إلى أهمية الصادرات ودورها في التنمية الاقتصادية، سنقوم في الفصل الموالي - الفصل الثاني - بدراسة مختلف نظم تمويل الصادرات.

تمهيد:

تعتبر تنمية الصادرات في الدول النامية، عنصراً أساسياً من العناصر المساعدة على النمو الاقتصادي، لأنه غالباً ما نجد أن حصيلة الصادرات تشكل المكون الأساسي لحصيلة الدولة من العملة الصعبة (النقد الأجنبي) اللازمة لتمويل برامجها التنموية، كما نجد أن حصيلة الصادرات أيضاً تساهم في تسديد الديون والقروض الخارجية والتي تجلبها الدولة لتمويل برامج التنمية بها.

ففي الجزائر مثلاً، وبعد تدهور أسعار المحروقات، أولت السلطات الحكومية اهتماماً خاصاً بترشيد وتنويع قطاع الصادرات، بالإضافة إلى الأخذ بعين الاعتبار باقي القطاعات الأخرى من أجل إنقاذ الاقتصاد الوطني.

وبما أن عملية البيع إلى الخارج، تعني أن يعرض المصدر منتوجه في سوق آخر غير سوقه المحلي الوطني ولزبائن جدد لم يألفهم، لذا ومن أجل كسب ثقتهم، يلجأ هذا المصدر إلى منحهم بعض الامتيازات، والمتمثلة في تحديد مواعيد وأجال لاحقة تمكنهم من الدفع، لكننا نفهم أن هذا الأمر قد يطرح مشاكل لدى خزينته، لأنه باع ولم يقبض وتفادياً لمثل هذه المشاكل ولأجل تسوية خزينته - المصدر - وجدت طرق لتمويله من أجل إتمام عملية التصدير.

ومن هذا المنطلق سنقوم بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، حيث سنتناول في المبحث الأول تقنيات التمويل قصيرة الأجل، بينما تقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل سنتعرض لها في المبحث الثاني، في حين سنخصص المبحث الثالث لتقنيات التمويل الأخرى الحديثة.

المبحث الأول: تقنيات التمويل قصيرة الأجل:

إن تقنيات أو قروض التمويل قصيرة الأجل هي تلك القروض التي عادة ما تمتد مدتها إلى 18 شهرا، لكنها قد تختلف من بلد لآخر وأهمها:

- 1- قروض التنقيب والبحث؛
- 2- خصم الكمبيالات المستندية؛
- 3- التسبيقات بالعملة الصعبة للتصدير؛
- 4- التسبيقات بالعملة الصعبة المتجددة؛
- 5- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير؛
- 6- قروض التمويل المسبق للصادرات؛
- 6-1- قروض التمويل المسبق المختصة؛
- 6-2- قروض التمويل المسبق المختصة ذات المعدلات الثابتة؛
- 6-3- قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد؛
- 7- الوساطة التجارية: "Factoring" أو "L'affacturage"؛
- 8- الـ "Factoring" أو "L'affacturage" الحديثة؛
- 9- تأكيد الطلبية؛
- 10- قروض تمويل المخزونات بالخارج؛
- 11- قروض تمويل أخذ المشاركة في الخارج؛
- 12- عمليات المقايضة "Barter" والتجارة المقابلة "Counter trade".

المطلب الأول: قروض التنقيب والبحث: "Crédit de prospection et recherche"

عندما يباشر المصدر أو المؤسسة المصدرة مجهودات من أجل البحث والتنقيب عن أسواق جديدة، فحتمًا سيكون في مواجهة نفقات جديدة وخاصة، تضاف إلى تلك النفقات العادية والجارية والمرتبطة بعملية التصدير، ويمكن حصر هذه النفقات الجديدة في مصاريف كل من¹:

- البحث ودراسة الأسواق الأجنبية؛
- المشاركة في الصالونات المتخصصة بالتصدير؛
- المشاركة في المعارض الدولية وغيرها؛
- تنظيم محاضرات أو ملتقيات حول الأسواق الأجنبية؛
- مهمات للتنقيب عن الأسواق الجديدة، وما يتبع ذلك من مصاريف إقامة وتنقلات؛
- دعوة شركاء أجبيين من الأسواق الأجنبية؛
- عمليات التسويق المباشر للتنقيب والبحث عن الأسواق الجديدة؛
- المشاركة أو المساهمة في التظاهرات التجارية؛
- استقبال الأعوان والزبائن الأجبيين؛
- تكييف المنتجات وعمليات الإشهار؛
- المندوبين في الخارج.

هذه المصاريف ستشكل حتما عبئا ثقيلا على خزينة المؤسسة، وفي غالب الأحيان لا تستطيع المؤسسة بمواردها الذاتية تغطيتها، ففي هذه الحالة يمكن لهذه المؤسسة أن تلجأ لتخفيف العبء على خزيتها إلى ما يعرف بـ "عقد تأمين التنقيب" "contrat assurance - prospection"، لدى شركات التأمين المختصة في ذلك، وبعد ذلك يمكنها الحصول على تمويل كامل من بنكها من أجل البحث والتنقيب عن أسواق جديدة، ويكون هذا التمويل بمعدل تمييزي أو تفضيلي "Taux préférentiel".

¹ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, les editions FOUCHER, Vanves, France, 2007, P: 422.

هذا المعدل المغربي والتحفيزي يفيد إذا المؤسسات المصدرة - أو المصدرين - على التخفيف في احتياجاتها المالية، بفضل حصولها على موارد مالية جديدة وتكلفة أقل، كما يمكن لهذه المؤسسات الاستفادة ومن خلال هذا المعدل أيضا من تمويل حتى لباقي احتياجاتها المالية الأخرى، من غير احتياجات البحث والتنقيب¹.

أما عن مبلغ القرض فيجب أن لا يتجاوز - إلا إذا قام البنك بالمخاطرة البنكية "Parrainage bancaire" - مبالغ التعويض القصوى التي يمكن أن تقدمها وكالات التأمين، أما فيما يتعلق بمدة القرض الممنوح فيكون لسنة قابلة للتجديد، وهذا من 3 إلى 5 سنوات². ويجب أن نشير هنا أيضا إلى أن البنك قد يوافق في بعض الحالات على منح تمويل للتنقيب والبحث حتى بدون موافقة شركات التأمين على منح تأمين التنقيب³.

في الأخير يمكننا القول بأنه ومن خلال قروض التنقيب والبحث هذه، تستطيع المؤسسات المصدرة من اكتساب أسواق جديدة، لم تكن لتحصل عليها لولا هذا النوع من التمويل، إذ يسمح لها هذا الأخير برفع وزيادة صادراتها والمتجهة نحو هذه الأسواق، وعليه يمكننا القول بأن قروض التنقيب والبحث هذه تشكل عنصرا أساسيا من عناصر تمويل الصادرات.

المطلب الثاني: خصم الكمبيالات المستندية: "Escompte de la traite documentaire"

تعتبر هذه التقنية من أكثر التقنيات شيوعا في تمويل التجارة الخارجية، وتقوم معظم البنوك التجارية بخصم الكمبيالات المستحقة للمصدر قبل حلول آجالها، أو قد يحصل المصدر على قرض بضمائمها⁴.

ويقصد بالخصم تلك العملية التي يقوم بمقتضاها حامل الكمبيالة (المشتري الأجنبي) بنقل ملكيتها إلى المصدر عن طريق التظهير قبل ميعاد الاستحقاق مقابل حصوله على قيمتها مخصوما منها مبلغ معين يسمى بالآجيو "Agio"، ويتمثل هذا الأخير - أي المبلغ المخصوم - في الفوائد التي يتقاضاها البنك نتيجة لخصمه الكمبيالة، وهذا من تاريخ الخصم إلى تاريخ الاستحقاق، مضافا إليه بعض العمولات⁵.

¹ Patric VIZZAVONA, *Gestion financière*, 8 édition, édition Berti, Alger, 1993, P: 408.

² Bernard Gaumont, *paroles d'exportateurs*, regroupé par: Henri BAZERQUE, ANPE international, Paris, 1997, P: 234.

³ Ibidem.

⁴ نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية "رؤية من خلال تجارب بعض الدول النامية"، القاهرة، مطابع الأهرام التجارية، الطبعة الأولى، يوليو 1999، ص: 07.

⁵ إبراهيم مختار، التمويل المصرفي - مناهج لاتخاذ القرارات -، الطبعة الثالثة، القاهرة: المكتبة الأنجلو مصرية، 1993، ص: 116.

وعليه فإن خصم الكمبيالات المستندية هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بخصم الكمبيالة المستندية المسحوبة على المشتري، أي إنه هنا بدلا من أن يقوم المشتري من تحصيل هاته الكمبيالة على بنكه، يقوم المصدر بطلب من بنكه بخصم هاته الكمبيالة، أي إن البنك يدفع قيمتها للمصدر، ويحل محله في الدائنية، ويقوم البنك القائم بعملية الخصم بتسليم المستندات إلى المستورد أو بنكه، في مقابل دفع قيمة الكمبيالة أو قبولها¹.

ولا تعتبر المستندات المرفقة بالبضاعة بمثابة ضمان للبنك، إلا عند وجود شرط "مستندات مقابل الدفع" "Documents contre paiement"، أما في حالة وجود شرط "مستندات مقابل القبول" "Documents contre acceptation"، فإنه يتعين على البنك في هذه الحالة أن يتخلى عن المستندات إلى المشتري، وهذا عندما يتم التوقيع على الكمبيالة بالقبول، وفي هذه الحالة يمكن للبنك أن يتحمل خطر إعسار المشتري، أو قد يكون بإمكانه الرجوع على عميله المصدر.

كما أن المشكلة الرئيسية التي تتعرض لها الكثير من البنوك وبخاصة في الدول النامية تتمثل في عدم توافر الموارد المالية الكافية، وبخاصة في حالة غياب الأسواق الثانوية للقبول، هذه الأخيرة تكاد تفتقر لها جل الدول النامية، بحيث لو توفرت هاته الأسواق يكون بإمكان هذه البنوك المركزية في البلدان النامية إلى تسهيلات إعادة الخصم لشراء كمبيالات القبول، ومن ثم تزويد البنوك التجارية بالسيولة الكافية².

أما عن الفرق بين خصم الكمبيالات المستندية والتحصيل المستندي فيمكن في أن هذا الأخير يتم تكليف بنك المصدر في تحصيل ديون المصدر على المشتريين الأجبيين، أما في حالة خصم الكمبيالات المستندية فإن المصدر يطلب من بنكه أن يخصم له الكمبيالة، أي أنه يقوم بدفع قيمتها له، وبذلك فإنه يحل محله في الدائنية حتى تاريخ استحقاق هذا الدين.

كما أن هذا النوع من القروض لا يختلف عن باقي القروض العادية الأخرى، إذ لا يخلو من المخاطر، وأهم هذه المخاطر في ما يرتبط بالوضع المالي للمشتري، وكذلك بمدى قدرته على السداد. وبنك المصدر عندما يقبل خصم الكمبيالات المستندية لصالح زبونه المصدر، فهو بهذا لا يتفادى مثل هاته المخاطر، إلا في حالة وجود عبارة "مستندات مقابل الدفع فورا"، والتي تمت الإشارة إليها سابقا، كما أن هذه المستندات لا تعتبر ضمانا كليا، لأن هذه المستندات ومهما

¹ مصطفى رشدي شبيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الطبعة الثانية، بيروت: الدار الجامعية، 1985، ص: 229.

² نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية "رؤية من خلال تجارب بعض الدول النامية"، القاهرة، مطابع الأهرام التجارية، الطبعة الأولى، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لأن تكون نقودا كاملة، كما أن البنوك لا تلجأ إلى هذا النوع من القروض إلا إذا توافرت الثقة المتبادلة، وتكررت المعاملات ما بين المشتري والمصدر.

ويجب الإشارة في النهاية، إلى أنه في ظل هذا المجال من التمويل هناك عدد متزايد وكبير من برامج التمويل الإقليمية، والتي تتيح القروض وتسهيلات إعادة الخصم بهدف دعم التجارة الدولية بشكل عام، والصادرات بشكل خاص، ولعله ومن بين أنجح البرامج في هذا المجال من التمويل نجد برنامج "BLADEX" (Banco Latinoamericano de Exportaciones)¹، القائم في بنما، والذي يتيح تسهيلات للتمويل وإعادة الخصم في أمريكا اللاتينية، وأيضا ومن بين البرامج الأخرى نجد هناك برنامج تمويل التجارة العربية التابع لصندوق النقد العربي².

المطلب الثالث: التسيقات بالعملة الصعبة للتصدير (ADE):

"Les avances en devises à l'exportation"

لقد أشرنا في العنوان بأن هذه التسيقات بالعملة الصعبة خاصة بالتصدير، وهذا للتفرقة بينها وبين تلك التسيقات بالعملة الصعبة بالاستيراد³، ولقد ظهر هذا النوع من القروض حديثا، وخصوصا في الدول التي عرفت معدلات فائدة مرتفعة في السوق، وهذا ما جعل مصدرو هذه الدول يعجزون عن منافسة نظرائهم من المصدرين الأجبيين، وهذا نظرا لما كان يتمتع به هؤلاء المصدرون الأجانب من قروض متلائمة مع معدلات الفائدة المنخفضة جدا⁴.

وعليه فإن إجراءات القرض بالعملة الصعبة تؤمن وتضمن للمصدرين نفس شروط المنافسة مع منافسيهم الأجبيين، وتسمح لهم أيضا بالحصول على العملات الصعبة بنفس معدلات الفائدة.

والتسيقات بالعملة الصعبة هي عبارة عن قروض ممنوحة من طرف بنك لصالح مؤسسة مصدرة، وقيمة هذا القرض تكون بالعملات الصعبة⁵، وقيمة الفاتورة، ويكون تاريخ استحقاقها هو نفس تاريخ استحقاق الفاتورة⁶، وعليه فإن هذا

¹ (بنك أمريكا اللاتينية للصادرات، وبدأ هذا البنك عمله بصورة فعلية بتاريخ 02 جانفي من سنة 1979).

² نفس المرجع.

³ لأن التسيقات بالعملة الصعبة قد تكون خاصة بالاستيراد، وفي هذه الحالة تمنح للمستورد، وهذا من أجل دفع قيمة مستحقات وارداته، (ADI) " Les avances en devises à l'importation".

⁴ Marie-Liesse et Hoube-Masse, **La C.C.E et le financement des exportations bénéficiant d'un soutien public – L'intégration en question** -, thèse pour le doctorat de l'université de RENNES 1, sans date, P: 18.

⁵ تكون أساسا بالعملات القوية: كالأورو، الدولار الأمريكي والين الياباني.....الخ.

⁶ Corine Pasco, **Commerce international**, 5^{ème} édition, DUNOD, PARIS, 2004, PP: 130, 135.

النوع من القروض يقيد المؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع منح آجال للتسديد لصالح زبائنها المستوردين، وعليه فإن هذا النوع من التمويل يفيد المصدر أيضا وفي نفس الوقت من تمويل احتياجات خزينته والتخلص من خطر الصرف¹.

أما عن تحصيل التسيقات بالعملة الصعبة، فيكون عند استحقاق الدين من عند المشتري الأجنبي، فإذا كان التسيق بنفس عملة التسديد من قبل المستورد، ففي هذه الحالة لا يكون هناك خطر للصرف، وفي هذه الحالة أيضا يصبح التسيق بالعملة الصعبة في نفس الوقت وسيلة لتمويل احتياجات الخزينة، ووسيلة للحماية ضد خطر الصرف.

أما إذا كان التسيق بالعملة الصعبة يختلف عن العملة التي يتم بها التسديد من قبل المستورد الأجنبي، فإن في هذه الحالة يمكن للمصدر أن يربح أو يخسر من الصرف، وهذا تبعا لسعر الصرف السائد في السوق².

وهنا يجب على المؤسسات أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم لأسعار الصرف عند تاريخ الاستحقاق³.

وتجدر الإشارة أيضا إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة هي من نوع القروض قصيرة الأجل، والتي من خلالها يقوم المصدر بتمويل عملياته التصديرية⁴، كما أن مدة التسيقات هذه يجب أن لا تتجاوز مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، والمستورد، كما أن هذه التسيقات لا تتم إلا في حالة قيام المؤسسات المصدرة بالإرسال الفعلي للبضاعة للمستورد الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة، وعلى وجه الخصوص الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

وتتمتاز التسيقات بالعملة الصعبة بعدة خصائص نذكر منها بأنها⁵:

أ- أداة خاصة تتوافق وتتلاءم مع حاجيات المصدر:

حيث إنه بإمكان هذا الأخير -المصدر- الاستفادة مباشرة من مبلغ صادراته بالعملة الصعبة.

¹ Bernard Gaumont, **Paroles d'exportateurs**, regroupé par: Henry BAZERQUE, ANPE international, PARIS, 1997, P: 247.

² André Guyomar, Etienne Morin, **Commerce international**, Editions DALLOZ, PARIS, 1998, P: 155.

³ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001، ص ص: 114 - 115.

⁴ Michel Jura, **Technique financière international**, DUAND, PARIS, 1999, P: 150.

⁵ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 247.

ب- الأمان:

إن هذه التسبيقات بالعملة الصعبة يمكن أن تكون بنفس عملة البيع (الفاتورة)، وبالتالي فإن هذه المؤسسة تغطي بشكل كلي كل مخاطر الصرف.

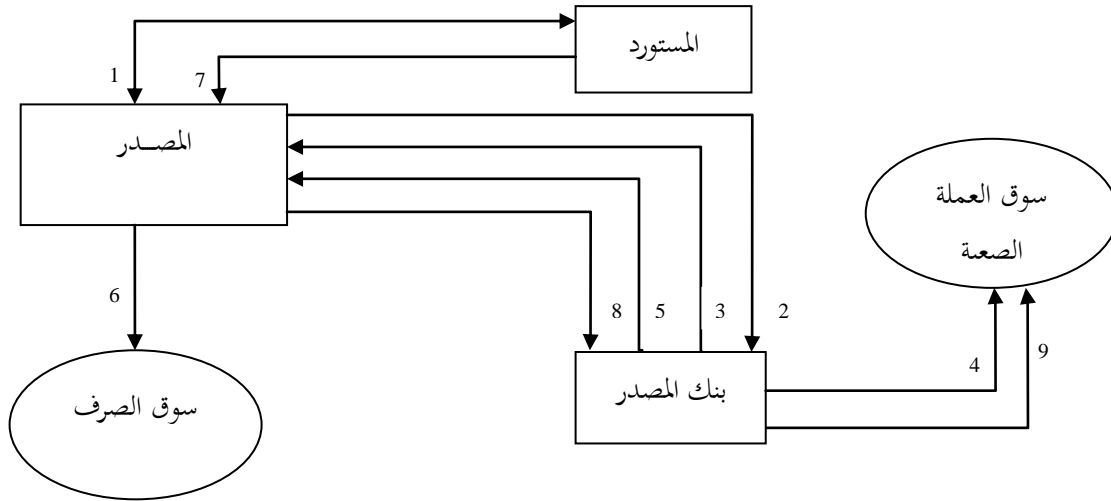
ج- التكلفة:

معدل الفائدة المحسوب يكون بمعدل السوق ما بين البنوك للعملات الصعبة " Le taux du marché interbancaire des devises"، وهذا ما يجعل التمويل بالتسبيقات بالعملة الصعبة يكون أكثر تحفيزاً من أي تمويل آخر.

د- المرونة "Souplesse": تمتاز التسبيقات بالعملة الصعبة بمرونة عالية، وهذا لأنها تطلب بأي عملة.

ولفهم تقنية التسبيقات بالعملة الصعبة بشكل جيد، نقدم الشكل التوضيحي الآتي، والذي يبين مراحل سير هذه التقنية¹:

شكل رقم (02): سير عملية تقنية التسبيقات بالعملة الصعبة



Source: A. barrelier et autre, **Pratique du commerce international -Exporter-**, 9^{ème} édition, les éditions FAUCHER, PARIS, SD, P: 638

¹ A. barrelier et autre, **Pratique du commerce international -Exporter-**, 9^{ème} édition, les éditions FAUCHER, PARIS, SD, P: 638.

شرح العملية:

- 1- الاتفاق بين المصدر والمشتري على إبرام العقد التجاري؛
- 2- يقوم المصدر بطلب التسيقات العملة الصعبة من بنكه؛
- 3- بعد دراسة طلب ملف المصدر -وفي حالة قبوله- يقوم البنك بمنح موافقته على تقديم التسيقات؛
- 4- يقوم البنك باقتراض العملة الصعبة من سوق العملات الصعبة (مثلا: سوق الأورو للعملات الصعبة " Marché de l'eurodevise")؛
- 5- يقوم البنك بإقراض أو تمويل المصدر بالعملية الصعبة؛
- 6- يقوم المصدر ببيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية في سوق الصرف " Marché des échanges"؛
- 7- يقوم المستورد عند تاريخ الاستحقاق بدفع قيمة الصفقة لصالح المصدر وذلك بالعملية الصعبة؛
- 8- بعد حصول المصدر على العملة الصعبة، يقوم بتسديدها لبنكه الذي موله بها سابقا؛
- 9- يقوم البنك أيضا بإرجاع مبلغ القرض بالعملية الصعبة إلى سوق العملات الصعبة والتي اقترضها منها.

المطلب الرابع: التسيقات بالعملية الصعبة المتجددة¹:

"Les avances en devises renouvelable ou roll-over"

إن قيام المصدرين بالبحث الدائم والمتواصل عن التمويل اللازم لصادراتهم، وبمعدلات فائدة أقل ارتفاعا، ومع إمكانية إيجاد مصادر للتمويل في كل مرة أكثر اتساعا "Très large"، وأكثر مرونة، دفع بالبنوك إلى الاقتراح على زبائنهم المصدرين تقنية جديدة تعرف بـ " التسيقات بالعملية الصعبة المتجددة".

إن استعمال هذا النوع من القروض يتسم بمرونة عالية، لأن هذه القروض تقدم بالعملات الصعبة الأكثر استعمالا، كالدولار الأمريكي، اليورو والين الياباني..... الخ.

كما أن البنك المانح لهذا النوع من القروض يتعهد بتقديم أو وضع تحت تصرف المصدرين المقترضين قروضا بالعملية الصعبة قصيرة الأجل قابلة للتجديد².

¹ André Guyomar et Etienne Morin, Op Cit, P: 167.

² إن القروض قصيرة الأجل المتجددة تعطي نفس أثر القروض متوسطة وطويلة الأجل، لأنه وبتجديد القروض قصيرة الأجل في كل مرة يمكن أن تصل مدتها إلى مدة القروض المتوسطة وطويلة الأجل، وبهذا فإن القروض قصيرة الأجل المتجددة أو المتوسطة وطويلة الأجل سيكون لهما نفس الأثر.

ويجب التنويه أيضا إلى أن القروض بالعملية الصعبة القابلة للتجديد تمنح تمويلا يمتد من 2 إلى 10 سنوات، كما أن معدلات الفائدة لهذه القروض تكون متغيرة ومختلفة، وهذا حسب كل مرحلة من مراحل القرض، ولكن تجدر الإشارة إلى أن البنوك تستطيع أن تقترح مجموعة من أشكال القروض هذه، وبمعدلات فائدة ثابتة ولمدة تمتد من 5 إلى 10 سنوات.

المطلب الخامس: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

"Crédit de mobilisation nées à l'exportation"

إن القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير تمنح للمؤسسات المصدرة أو المصدرين والذين يمنحون لزيائتهم المستوردين مهلا أو آجالا للتسديد أو الدفع¹، ويجب أن لا تتجاوز آجال الدفع هذه مدة 18 شهرا، أي إنه من خلال هذه التقنية يستطيع المصدرون تعبئة الديون الناشئة عن التصدير على مستوى بنوكهم، ولكن تحت مجموعة من الشروط، نذكر منها²:

- يجب أن يثبت المصدر فعليا عملية تصدير البضاعة إلى بلد المشتري؛
- الديون غير المدفوعة من قبل المستورد والمحمدة، لا يستطيع المصدر تعبئتها؛
- مهلة الدفع الممنوحة للمشتري الأجنبي يجب أن لا تتجاوز 18 شهرا، اعتبارا من تاريخ إرسال البضاعة؛
- التعبئة يمكن أن تشمل كل مبلغ الديون؛
- تاريخ استحقاق هذا القرض يجب أن يتوافق (يتطابق) مع تاريخ استحقاق الديون التجارية على المشتري الأجنبي، مضافا إليها المدة التي يمكن أن تستغرقها هذه الأموال لإعادتها إلى أرض الوطن (Délai de rapatriement)؛
- القرض يمنح بالعملية المحلية، وهذا بالرغم من أن الديون تكون مسجلة أو محررة (Libellé) بعملية صعبة أجنبية، ففي هذه الحالة الديون تحول إلى العملة المحلية، ولكن بسعر الصرف السائد في تاريخ الاستحقاق؛
- تعبئة الديون هذه تتم من خلال خصم الأوراق التجارية والتي يجب أن تحمل إمضاء المصدر أو بنكه؛
- تعبئة الديون الناشئة عن التصدير تكون بمعدل خصم تجاري عادي (Ordinaire)؛

¹ Jenan Rivoire, **Les techniques bancaires**, 1^{er} édition, press universitaire de France, Paris, 1986, PP: 42-43.

² Jean Wahl et autre, **Les exportations françaises et leur financement (problèmes, institutions et techniques)**, press universitaire de France, Paris, 1982, P: 113.

– عملية تسديد القرض تتم من خلال تسديد قيمة الصفقة من قبل المشتري الأجنبي، وفي حالة ما إذا قام هذا الأخير بعملية التسديد المسبق (Anticipé)، فإنه يتعين في هذه الحالة تجميد الأموال من أجل ضمان تسديد أوراق التبعة من طرف المصدر.

هذه الشروط السابقة الذكر يمكن أن تعفى منها المؤسسات المصدرة أو المصدرون، والذين يشبتون تحقيق رقم أعمال منتظم من الصادرات، وهذا بموجب إجراء خاص يسمى بـ "الإعفاء من المراجع" "Dispense de référence"¹.

ويرجع تاريخ ظهور هذا النوع من القروض إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية، إذ شهدت هاته المرحلة آنذاك وجود تسهيلات كبرى لإعادة خصم القروض قصيرة الأجل²، أما عن سبب تسمية هذا النوع من القروض بالقروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، فيرجع لكون أن هذه القروض قابلة للخصم لدى البنوك أو المؤسسات المالية المختصة بذلك، كما أن أهم ما يميز هاته القروض هي أنها تمنح للمصدر إمكانية الحصول على ديونه فوراً، أي بمجرد نشأتها³.

أما عن مبلغ القرض فيتم تحديده، وهذا تبعاً لرقم الأعمال المحقق من الصادرات، بالإضافة إلى آجال الدفع الممنوحة من قبل المصدرين لصالح المشتري الأجنبي، أما عن مدة هذه القروض فتكون في العادة صالحة لسنة واحدة قابلة للتجديد⁴.

كما أن معدلات الفائدة المرتبطة بهذا النوع من القروض فهي محفزة جداً – ضعيفة جداً-، إذ تمنح بمعدل فائدة تحفيزي "Taux préférentielle"⁵.

وبالرغم من كل هذه التحفيزات التي تم ذكرها آنفاً، فإن هذه التقنية تبقى قليلة الاستعمال ومحدودة الانتشار⁶.

¹ Ibid, P: 114.

² Urbain J. vaes et Marcel Goblet, **La technique du financement des entreprise – et spécialement des sociétés des capitaux -**, 4^{ème} édition, DUNOD, Paris, 1965, P: 416.

³ Patrice VIZZAVONA, **Gestion financière**, 9^{ème} édition, Edition Berti, Alger, SD, P: 408.

⁴ Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 114.

⁵ Corine Pasco, **Commerce international**, 5^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2004, P: 135.

⁶ Jenan Barreau et Jaquelline Delhoye, **Gestion financière**, Epreuve N 04, 10^{ème} edition, DUNOD, Paris, 2001, P: 451.

وتجدر الإشارة إلى أن أكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات، وهذا قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وتتمثل هذه المعلومات على وجه الخصوص في¹:

- مبلغ الدين؛
- اسم الباخرة الناقلة لهاته البضاعة المصدرة؛
- اسم المشتري الأجنبي، واسم البلد المرسل إليه؛
- تاريخ أو رقم الإرسال أو الشحن "Connaissance"؛
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

وتجدر الإشارة إلى أنه حسب التنظيم الفرنسي المعمول به، فإنه يجب أن نفرق ما بين الديون التي يتم تعبئتها بدون موافقة مسبقة، والديون التي لا تتم تعبئتها إلا بعد الحصول على موافقة مسبقة، ففي الحالة الأولى يمكن أن تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن 06 أشهر، والديون التي لا تصل آجال تسديدها إلى 18 شهراً، ولكنها تتعلق فقط بتصدير سلع مواد التجهيز.

أما في الحالة الثانية فيمكن أن تدرج كل تلك الديون الناشئة عن تنفيذ بعض الخدمات التي تتبع الإرسال الفعلي لمواد التجهيز إلى المشتريين الأجانب، ويمكن أن يدرج ضمن هاته الحالة أيضاً تلك الديون التي تزيد عن 06 أشهر، وتقل عن 18 شهراً، ولكنها في هذه الحالة تتعلق فقط بتصدير مواد استهلاكية².

وفي الأخير، نشير إلى أنه وفي النظام الفرنسي دائماً، فإن المصدرين الفرنسيين يستطيعون الحصول على قروض قد تفوق في بعض الأحيان 100% من القروض المعبأة والناشئة عن التصدير³.

¹ راجع في ذلك:

- Frederic Petlier, **introduction au droit du crédit**, 2^{ème} édition, Revue et complète, La revue banque éditeur, Imp: Dauer, Paris, 1990, PP: 154 – 155.

- Chantal Girard, **Les structures de financement des exportations de la Cote D'ivoire**, thèse pour le doctorat de 3^{ème} cycle, université de Paris 1 – PANTHEON – SORBONNE, Paris, France, 1982, P: 147.

² A. Boudinot et J. C Frabot, **Technique et pratique bancaires**, Edition Sirey, 4^{ème} édition, Paris, 1978, P: 474.

³ راجع في ذلك:

- Chantal Girard, Op Cit, P: 147.

- Jaques Teulie et Pratick Topsacalan, **Finance**, Librairie Vuibert, Paris, 1994, P: 508.

المطلب السادس: قروض التمويل المسبق للصادرات:

"Les credits de préfinancement à l'exportation"

قروض التمويل المسبق للصادرات هي قروض ممنوحة من طرف بنوك لصالح زبائنها من المصدرين أو المؤسسات المصدرة، وهذا بغية السماح لهم بتمويل احتياجاتهم الجارية والاستثنائية والناجمة عن النشاط التصديري¹، ويمكن أن نعبر عن هاته الاحتياجات بتلك الاحتياجات المتولدة عن مرحلة الشراء و/ أو مرحلة الصنع أو إنتاج البضاعة.

وقد يكون هذا التمويل المسبق في إطار عقود لتصدير تجهيزات معينة، أو قد يكون هذا التمويل من أجل تنفيذ مشاريع معينة في الخارج، ويمكن أن يكون أيضا من أجل تمويل صادرات و / أو واردات من المواد الأولية و / أو السلع الإستهلاكية².

وفي الواقع إن هذا النوع من القروض يشبه إلى حد بعيد ما يعرف بـ "قروض الخزينة"، لأن هذه القروض تكون في الأساس موجهة لتمويل مختلف حاجيات الخزينة - وتم ذكر ذلك آنفا -، ومن ثم فإن هذا النوع من القروض يسمى أيضا بـ "قروض الخزينة" "Crédits de trésorerie"³.

وتجب الإشارة إلى أن قروض التمويل المسبق يمكن أن تتم تحت عدة أشكال، فيمكن أن تمنح هذه القروض من أجل تسهيل تنفيذ طلبيات هامة تتعلق بسوق معين، وفي هاته الحالة تسمى هذه القروض بـ "قروض التمويل المسبق المختصة".

وقد تمنح هذه القروض أيضا، وفي بعض الحالات وتحت شروط معينة بمعدلات ثابتة، وبهذا أمكن تسميتها بـ "قروض التمويل المسبق بمعدل ثابت أو مستقر".

ويمكن أن تتسم هذه القروض بأنها قابلة للتجديد، ومن هذا المنطلق أمكن تسميتها بـ "قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد".

¹ Hervé Hutin et autre, **La gestion financière**, les éditions d'organisation, Paris, SD, P: 458.

² Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 104.

³ Ibid, P: 105.

الفرع الأول: قروض التمويل المسبق المختصة:

"Les crédits de préfinancements spécialisés"

إن قروض التمويل المسبق المختصة تخص فقط المؤسسات التي تقوم بعملية التصدير، والتي لا تستطيع تنفيذ طلبياتها نحو الخارج بسبب العجز في الموارد المالية، وبهذا فإن لجوءها إلى هذا النوع من القروض يسمح لها بالتخلص من مشاكل التمويل، وهذا عن طريق طلب قرض من طرف البنوك لاستعماله في تمويل مختلف حاجياتها.

وعليه يمكن تعريف قروض التمويل المسبق المختصة على أنها نوع من القروض يتم الاتفاق عليها بين المصدر أو المؤسسة المصدرة وهيئة مالية عادة ما تكون مؤسسة بنكية، بغية تمويل مختلف الاحتياجات الناتجة عن العملية التصديرية، ولا يتم هذا إلا من خلال تقديم فعلي لاعتمادات من طرف المستورد لصالح المصدر، أو أي بيان آخر قد يثبت عملية نقل الطلبة للخارج.

كما أن هذه القروض تكون موجهة في العادة لتمويل الصفقات الكبيرة (الضخمة) كتلك المتعلقة بتصدير التجهيزات الثقيلة، وكذلك لتنفيذ الأشغال أو المشروعات بالخارج، والتي تتسم مدة إنجازها في غالب الأحيان بفترات طويلة¹.

أما عن سبب اللجوء إلى هذا النوع من القروض فيرجع إلى أن الأقساط أو التسبيقات "Les acomptes" المدفوعة من قبل المستورد لصالح المصدر، لا تكفي هذا الأخير إلا لتغطية جزء من النفقات خلال مدة تنفيذ الصفقة، يفهم من هذا أن هناك فارقاً أو اختلالاً في خزينة المصدر، وعادة ما يكون هذا الاختلال كبيراً بسبب عدم كفاية الأقساط المدفوعة، لذا وجب تغطية هذا الاختلال بطلب قروض التمويل المسبق المختصة².

وتجدر الإشارة إلى أنه في حالة ما إذا كانت الصفقة من نصيب مؤسسة واحدة، وهذه الصفقة تحتوي على مجموعة من المشاريع، فإنه في هذه الحالة سيستفيد كل مشروع من تمويل مسبق مختص به، أما إذا رغب صاحب الصفقة (المصدر) على توزيعها على مجموعة من مقاولي الباطن "Sous-Traitants"، فإنه في هذه الحالة أيضاً، يمكن أن يحصل كل مقاول من الباطن على تمويل مسبق خاص به³.

¹ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 243.

² Annick Busseau, **Stratégie et technique du commerce international**, édition Masson, Paris, 1994, P: 254.

³ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 243.

كما أنه في كثير من الأحيان، يطلب البنك المانح لهذا النوع من القروض على المصدرين القيام بتأمين ضد خطر الصنع "Risque de fabrication"، لدى شركات التأمين المختصة بذلك، وهذا بتغطية ما يعرف بانقطاع السوق أو توقف الصفقة "Risque d'interruption"، أما عن مبلغ القرض فهو يحدد من خلال مخطط التمويل، وهذا تبعاً لتكاليف الخزينة - التكاليف تقيم بسعر التكلفة -، ويمكن أن يضاف إلى هذه التكاليف أيضاً تكاليف أخرى مرتبطة بتنفيذ المشروع مثل: تكاليف الدراسات، العمولات البنكية.... الخ، ويمكن أن يصل مبلغ القرض إلى 90 % من تكاليف المشروع¹.

أما فيما يتعلق بمعدل الفائدة المطبق على هذه القروض فهو يتمثل في المعدل البنكي القاعدي أو الأساسي "Taux de base bancaire"، مضافاً إليه بعض العمولات المستعملة من طرف البنوك.

أما فيما يتعلق بتسديد هذا النوع من القروض، فإنه يتم إما بواسطة الدفع نقداً من قبل المستورد الأجنبي، أو من خلال الديون الناشئة عن التصدير والمتولدة عن المستورد الأجنبي، ويجب أن نشير هنا إلى ضرورة أن التسيقات المدفوعة من قبل المشتري الأجنبي إلى مورده المصدر، يجب أن تتم تحت شرط إصدار كفالة رد أو إعادة التسيقات (Restitution d'acompte)، أو ما تعرف باللغة الإنجليزية بـ "Down payment bond"، من طرف بنك المصدر لصالح المشتري الأجنبي، وهذا حتى يضمن هذا الأخير تسلمه للبضاعة.

وفي الأخير، نشير إلى أن هذه القروض تعتبر مورداً هاماً لخزينة المصدرين، حيث إن وضع هذا القرض في حساب المصدر يسمح له بتنفيذ أو إنجاز عملياته التصديرية، ومن ثم تطوير وترقية صادراته.

الفرع الثاني: قروض التمويل المسبق المختصة ذات المعدلات الثابتة:

" Les crédits de préfinancement spécialisé à taux stabilisé ou plafonné "

إن معدلات الفائدة المطبقة في هذا النوع من القروض هي ثابتة من أجل كل مدة القرض، وبهذا سميت بقروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة²، وبالعكس قروض التمويل المسبق المختصة، فإن قروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة هي موجهة بالخصوص لتمويل صناعة وتخزين السلع الموجهة لتصدير لاحق، ولهذا القروض معدل فائدة ثابت من رقم الأعمال، ويكون في شكل حساب مكشوف قابل للتجديد على عكس قروض التمويل المسبق الذي يرغب المصدرين على تقديم طلبات، وفي كل مرة يواجهه تكاليف غير منتظرة.

¹ Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 105.

² Annick Busseau, Op Cit, P: 254.

Taux de revient " كما أن معدل الفائدة الثابت يسهل للمصدرين من معرفة معدل التكلفة الحقيقي " réél", ومنه اقتراح أسعار فائدة ثابتة على أساس هذا المعدل¹.

وفي النظام الفرنسي فإن قروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة توجه بصفة خاصة لتمويل تكاليف أعمال الدراسات بالخارج، وذلك بدون التسليم أو الشحن أو الإرسال الفعلي للسلع والتجهيزات إلى الخارج، فهو بذلك أيضا عكس قروض التمويل المسبق المختصة والتي تستوجب عملية الشحن أو الإرسال الفعلي للسلع أو التجهيزات. كما أن هاته القروض ليست موجهة لتمويل أعمال التصدير الخاصة بتصدير المواد الأولية أو السلع ذات الاستهلاك الكبير².

وكذلك فيما يتعلق بشروط منح القرض، فإنه -ودائما في النظام الفرنسي- لا تكفي موافقة بنك فرنسا، بل يجب موافقة أيضا البنك الفرنسي للتجارة الخارجية "BFCE"³، والذي يحدد معدل القرض من أجل السماح للمصدرين بإعادة التمويل لدى مؤسسة الإصدار "L'institut D'émission". كما أن هذا النمط من القرض ليس مسموحا باستعماله مع الدول الأعضاء في "CEE". كما أن مبلغ العقد لا يجب أن يفوق 01 مليون فرنك فرنسي "FRF" كحد أقصى، ويملك مدة للتنفيذ تعادل 12 شهرا (كما أن النقص في العقد ممكن ومسموح به)، كما أن مبلغ القرض يصل إلى 100 % من العجز المسجل، ومعدل القرض هذا يساوي المعدل البنكي القاعدي "Taux de base bancaire" لـ BFCE (بنك فرنسا للتجارة الخارجية)⁴.

ولكن في بعض الحالات وقبل تحويل المبالغ إلى البنك الخاص بالمصدر، يشترط أن يمر هذا التحويل بينك BFCE ليضمن هذا الأخير بتوقيعه على " خصم خاص بمعدل ثابت"⁵ للورقة التجارية، لتعود هذه الأخيرة إلى البنك المتدخل، ثم تحول إلى بنك فرنسا بهدف إعادة التمويل، وبعد نهاية هذه الإجراءات توضع هذه الأموال في حساب المصدر ليقوم باستعمالها في تنفيذ عملياته التصديرية⁶.

¹ Ibidem.

² Ibidem.

³ BFCF : la banque française du commerce extérieure .

أنشئ هذا البنك في سنة 1945 بهدف تمويل التجارة الخارجية، وهو يعتبر بنكا لمجموعة من المؤسسات تعمل في مجال التصدير، ويملك هذا البنك عدة وكالات عبر التراب الفرنسي وكذلك في الخارج، كما أن هذا البنك يسهل عمليات تمويل التجارة الخارجية (قروض، خدمات مختلفة... الخ).

⁴ Annick Busseau, Op Cit, P: 254.

⁵ Escompte spécial à taux stabilisé.

⁶ J.P Bertrand, Op Cit, P 255.

الفرع الثالث: قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد:

"les crédit de préfinancement renouvelable"

تهدف قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد إلى تغطية الطلبات الأجنبية المنظمة والكبيرة، أما بالنسبة لمدتها فهي سنة قابلة للتجديد.

وكخلاصة فقروض التمويل المسبق مختصة كانت أو ذات معدلات ثابتة، أو قابلة للتجديد، فالهدف منها هو تشجيع و تنويع وترقية الصادرات، لأنها تسمح للمصدرين بربح أسواق لم يكونوا ليتحصلوا عليها دون هذه القروض.

المطلب السابع: الوساطة التجارية: "Factoring" أو "L'affacturage"

لقد ظهرت الوساطة التجارية "Factoring" في القرن السابع عشر، وهذا لتسهيل التجارة بين الدول الأوروبية ودول أمريكا الشمالية، ونظرا لطول المسافة فيما بين هذه الدول، وكذلك لصعوبة الاتصالات آنذاك، فقد لجأ المصدرون إلى ما يعرف بفكرة الوكلاء بالخارج، ويعرف هؤلاء الوكلاء بـ "Factors"¹.

وإذا كان المنشأ الأصلي لعمليات الـ "Forfaiting" هي سويسرا، فإن -بالمقابل- فالمنشأ الأصلي لعمليات الـ "Factoring" هي الولايات المتحدة الأمريكية²، وهذا في ستينيات القرن الماضي، واستعملت آنذاك كوسيلة لتمويل التجارة المحلية، وبصفة خاصة تجارة المنسوجات والملابس، وهذا من طرف أصحاب مصانع النسيج والملابس الإنجليز، من هنا يظهر أن أصل الفكرة ليس بأمركي، وبالفعل فحقيقة الأمر أن هاته التقنية كانت قد عرفت في المملكة المتحدة قبل سنوات من ظهورها في الولايات المتحدة الأمريكية³.

ثم تطورت بعد ذلك عمليات الـ "Factoring"، وأصبحت تمثل وسيلة فعالة وخاصة في التمويل، وكذلك أصبحت تستعمل كوسيلة للحماية ضد مخاطر الائتمان بالنسبة للمصدرين ذوي الخبرة أو التجربة القليلة⁴.

¹ نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مجلة ربع سنوية تصدرها الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العدد 448، القاهرة، أكتوبر 1997، السنة الثامنة والثمانون (88)، ص: 26.

² Petter Briges, **principle of international trade and payments**, first publishers, printed in Great Britanque by Hartnolls limited, 1994, P: 209.

³ Alan E. Branch, **Elements of export marketing and management**, Chapman and Hall, London, New York, SD, P: 96.

⁴ Patter Briggs, Op Cit, P: 209.

كما أنه يمكننا القول بأنه لا يوجد تعريف واحد لـ "Factoring"، بل توجد هناك عدة تعريفات لعل من أهمها:

التعريف الأول: تعرف الـ "Factoring" أو تحويل الفاتورة على أنها تقنية للتسيير المالي، بحيث تقوم بها مؤسسات مختصة تدعى "Factors" بتسيير حسابات الزبائن لمؤسسات مالكة لديون هؤلاء الزبائن، وإن اقتضى الأمر ستتحمّل الـ "Factors" الخسائر المحتملة للمدينين المعسرّين أو المفلسين¹.

التعريف الثاني: هي تقنية لاسترجاع وتسيير حقوق الزبائن، تقوم بها مؤسسات مختصة "Factors"، حيث تقوم هذه الأخيرة بتحويل ديون المصدرين على زبائنهم المشترين، هذه الديون تكون ناشئة عن عملية بيع سلع و/ أو خدمات²، ثم تقوم بعملية التحصيل، أي يمكن القول بأن الـ "Factors" تقدم خدمات للمصدرين الواقعين تحت ضغط زبائنهم المشترين، وهذا على أن يتحمّل المصدرون عمولة تعرف بعمولة تحويل الملكية.

التعريف الثالث: يعرف بنك فرنسا الـ "Factoring" على أنها عبارة عن تحويل ديون تجارية لصالح الـ "Factors"، وهذه الأخيرة تتحمّل عملية التحصيل، وتضمن أيضا النهاية الحسنة لهذه العملية، وهذا حتى في حالة العجز الوقتي أو الدائم للمدينين، وتقوم الـ "Factors" كذلك بتأمين تمويل لهذه الديون، وهذا من خلال التسوية المسبقة لها، ويكون هذا سواء لكل أو لجزء من هذه الديون المحولة³.

التعريف الرابع: الـ "Factoring" تعني تحويل ديون المصدر لصالح الـ "Factors"، وفي هذه الحالة فإن المصدر سيقبض مبلغ الديون الاسمية منقوصا منه مصاريف العمولات، وفي حالة عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، فإن الـ "Factors" سيتحمّل خطر القرض هذا، أي إن عمل الـ "Factors" يقوم على أساس التنازل عن الفواتير من قبل المصدر على زبائنه الأجبيين لصالح الـ "Factors"⁴.

¹ Jean-Ives Marquet et Caroline Bernard, **Pratique des contrats commerciaux**, édition d'organisation, Paris, 1998, P: 112.

² Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, DUNOD, Paris, 1993, P: 363.

³ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, PP: 668 – 669.

⁴ Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international "Importer-Exporter"**, 8^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2007, P: 669.

من خلال التعاريف الواردة أعلاه، يمكننا القول بأن عمليات الـ "Factoring" هي عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسات مختصة، وتكون في غالب الأحيان مؤسسات قرض تدعى "Factors"، حيث تقوم هذه الأخيرة بتحويل الديون أو مستحقات المشتري الأجنبي، لتقوم فيما بعد بتحصيل هذا الدين وضمن حسن القيام بذلك، وبهذا فإن هذه المؤسسات ستحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فإنها ستتحمل كل الأخطار الممكنة والناجمة عن احتمالات عدم التسديد، لكن مقابل ذلك فهي ستحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 04 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعمليات الـ "Factoring" هي عبارة عن آلية للتمويل قصير الأجل للصادرات، وهذا باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ صفقاتهم مسبقا، وهذا قبل حلول آجال التسديد أو الاستحقاق من قبل المشتري الأجنبي.

ويتجلى تدخل عمليات الـ "Factoring" في ثلاث طرق أساسية، وتتمثل في¹:

أ. تسيير حسابات الزبائن:

تقوم مؤسسات الـ "Factors" بتسيير حسابات الزبائن التي قامت بتحويل ديونها نيابة عن المؤسسات المصدرة، وهي بهذا تحرر هذه الأخيرة من المهام المحاسبية والإدارية والمرتبطة بعملية التحصيل.

ب. تمويل كلي أو جزئي لديون الزبائن:

تقوم مؤسسات الـ "Factors" بالدفع نقدا لمجموع الفواتير للمؤسسات الدائنة أو المصدرة، كما يستطيع المصدرون من تعبئة كل أو جزء من ديونه وهذا تبعا لاحتياجاته التمويلية، كما أن دفع قيمة هذه الفواتير تتم في أقل من 24 ساعة، أو تكون في مدة يتم الاتفاق عليها بين الـ "Factors" والمصدرين.

¹ راجع في ذلك:

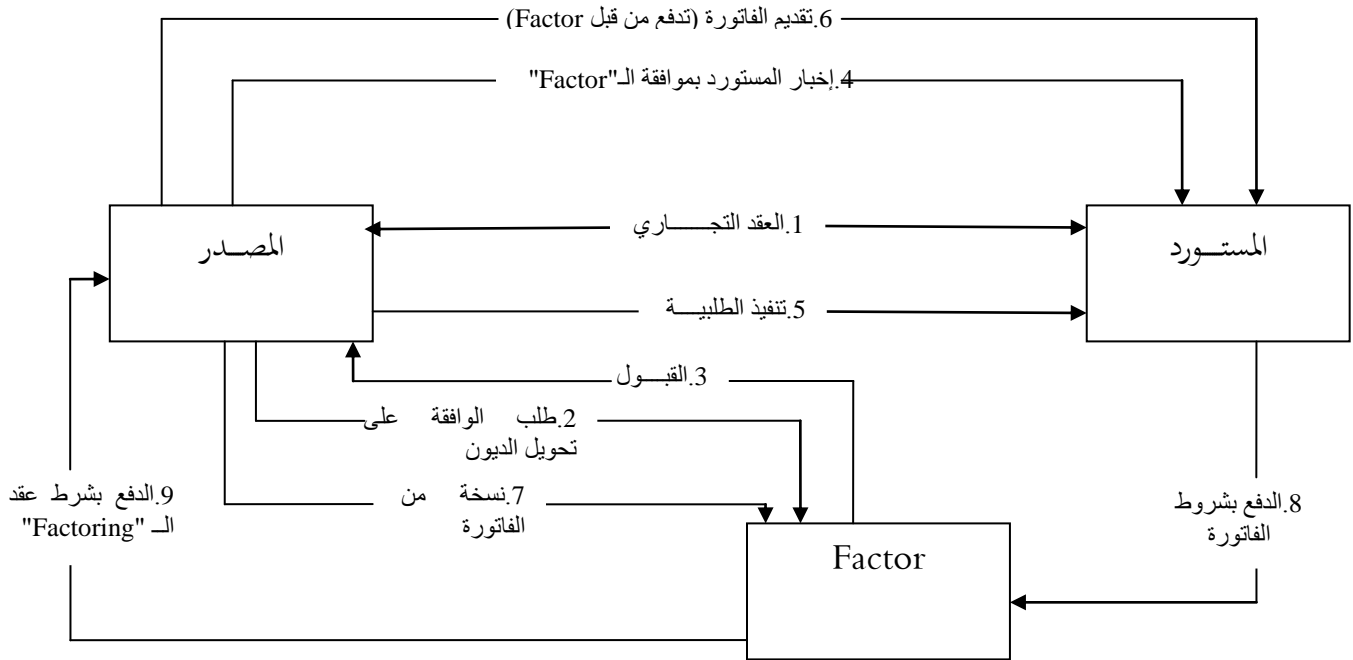
- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 668.
- Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international "Importer-Exporter"**, 8^{ème} édition, Op Cit, P: 163.
- Pierre Jude, **Technique et pratique factoring**, 1^{ère} édition, centre de librairie et d'édition techniques, (C.L.E.T), Editions banque, Paris, Mars, 1984, P: 10.

ج. ضمان الديون التجارية:

إن دفع قيمة الديون الذي يتم من قبل الـ "Factors" لصالح المصدر هو دفع غير قابل للإلغاء، وهذا حتى في حالة إفلاس أو إعسار المشتري، وقد يصل ضمان خطر عدم الدفع هذا في بعض الحالات إلى نسبة 100 % من قيمة الديون¹.

ولتوضيح سير عملية الـ "Factoring"، نقدم الشكل التوضيحي الآتي²:

شكل رقم (03): سير عملية تقنية الـ "Factoring"



Source: J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 669.

¹ Alan E. Branch, Op Cit, P: 98.

² J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 669.

الفرع الأول: تكاليف الـ "Factoring":

تكلفة الـ "Factoring" تتكون أساسا من عمولة تعرف بعمولة الـ "Factoring"، وهي تتغير من 0.8 % إلى 2.5 %، وتدفع هذه العمولة نظير الخدمات التي تقدمها الـ "Factors" فيما يتعلق بتسيير حسابات الزبائن، والضمان ضد خطر الدفع، ومعدل العمولة هذه يتغير تبعا للعديد من المعايير والمقاييس نذكر منها¹:

-طبيعة وأهمية الخطر المأخوذ على عاتق الـ "Factors"؛

-مبلغ وعدد الفواتير؛

-عدد الزبائن وبلدهم.

وهناك مبلغ سنوي أدنى للعمولة يكون ثابتا لكل السنة، وهذا مهما يكن رقم الأعمال المحقق من قبل المصدر، وفي بعض الحالات قد تحسب هذه العمولات على أساس رقم الأعمال المحقق².

ويجب الأخذ بعين الاعتبار من جهة أخرى تكاليف التمويل، وهذا في حالة الدفع المسبق (التسيقات المقدمة)، ويكون معدل التمويل هذا متغيرا تبعا لظروف السوق، لكنه في العادة يقترب من تكاليف التمويل قصير الأجل المقترحة من قبل البنوك³.

الفرع الثاني: المزايا المقدمة من قبل الـ "Factoring" لصالح المصدرين:

تقدم عمليات الـ "Factoring" العديد من المزايا والخدمات لصالح المصدرين أو المؤسسات المصدرة، ويمكن إبراز وتوضيح هاته المزايا فيما يلي⁴:

¹ Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international "Importer-Exporter"**, 8^{ème} édition, Op Cit, P: 163.

² Patter Briggs, Op Cit, P: 209.

³ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 669.

⁴ راجع في ذلك:

- نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

- Petter Briges, Op Cit, P: 210.

- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 435.

- يمكن للمؤسسات والتي تحقق صادرات موسمية مرتفعة من الحصول على تدفقات نقدية "Cash flow" من خلال عمليات الـ "Factoring"؛
 - يمكن للمؤسسات المصدرة والتي تحقق نموا متزايدا وبسرعة هائلة من الحصول على قروض بفوائد ميسرة، وهذا بصفة خاصة في الفترات التي تعرف أو تشهد ندرة أو صعوبة في الحصول على قروض "Stringency"؛
 - تقييم الجدارة الائتمانية للمشتريين الأجبيين؛
 - تقديم الخدمات المرتبطة بتحصيل الديون، بما في ذلك خدمة متابعة الديون المستحقة سابقا، وخدمة متابعة الإيرادات والتي مضى آجال استحقاقها؛
 - توفير التمويل اللازم، وهذا بضمان حسابات الديون تحت التحصيل،
 - قد تخص في بعض الحالات عمليات الـ "Factoring" فقط صغار المصدرين و/ أو المصدرين الجدد،
 - تتميز عمليات الـ "Factoring" بمرونة عالية وطبيعة متعددة ومتنوعة، وهذا لأنه يمكن استعمالها من طرف مختلف الزبائن لمختلف أنماط أو أنواع الخدمات؛
 - تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل الآني للديون من تحسين هيكلها المالي (خزيتها ووضعيتها المالية)، وذلك بالتحصيل الآني للديون لم يحن آجال تسديدها، أي بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- بالإضافة إلى هذه الميزات التي تقدمها الـ "Factoring" لصالح المصدرين، فإنها هي كذلك تتميز ببعض الميزات نذكر منها¹:

1. مبدأ الحصرية الاقتصادية في أداء هذا النوع من العمليات "Le principe de l'excluvite"؛
2. إبلاغ المدينين (المشتريين الأجبيين) بعملية تحويل الديون "La notification aux debiteurs"؛
3. غياب أي طعن سواء ضد البائع أو الموقع على العقد، أي الـ "Factoring"².

ولقد انتشرت عمليات الـ "Factoring" في العالم منذ ستينيات القرن الماضي، وزاد حجمها بأربعة أضعاف وهذا خلال السنوات من 1982 إلى 1986، وفي سنة 1997 كانت هناك ما يزيد عن 750 مؤسسة تنشط في مجال عمليات الـ "Factoring" وهذا في أكثر من 40 دولة، ويصل حجم معاملاتها الإجمالي إلى 264 مليار دولار، منها 5.6% أي 14.8 مليار دولار تمثل صفقات عبر الحدود³.

¹ Pierre Jude, Op Cit, P: 10.

² Petter Briges, Op Cit, P: 210.

³ نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

ويسيطر على عمليات الـ "Factoring" الدولية عدد قليل من المؤسسات، وهي أساسا تتمثل في¹:

- 1- Factors Chain International (FCI).
- 2- International Factors Group.
- 3- Heller International and Lombard Net West Commercial Services.

وتتكون سلسلة FCI من حوالي 100 مؤسسة مستقلة في حوالي 40 دولة، وهو ما يمثل حوالي 50 % من الحجم الإجمالي لعمليات الـ "Factoring".

وتعتبر مؤسسات الـ "Factoring" في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا شركات فرعية لبنوك تجارية، أما في الدول النامية فتشكل البنوك التجارية أكثر من نصف الشركات الأعضاء في (FCI)، وتتم عمليات الـ "Factoring" في قبرص بواسطة البنوك التجارية أيضا، بينما في الهند تتم هذه العمليات بواسطة مؤسسة ائتمان الصادرات.

كما تم إدخال عمليات الـ "Factoring" في أسواق جديدة، وبخاصة في دول وسط وشرق أوروبا ودول جنوب شرق آسيا، ففي سنغافورة مثلا هناك أكثر من 15 مؤسسة تعمل في مجال الـ "Factoring"، أربع (4) منها تقدم هاته العمليات على مستوى العالم.

وتعتبر عمليات الـ "Factoring" مصدر تمويل مناسب، وبصورة خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، والتي لها خبرة في مجال التصدير، وتحقق رقم أعمال كبير من الصادرات، وتقدر مؤسسة "Lombard Net West" أن رقم الأعمال السنوي كحد أدنى، وهذا لبداية التعامل في مجال الصادرات أو الواردات يجب أن لا يقل عن 750000 دولار أمريكي، بينما مؤسسات الـ "Factoring" في الدول النامية تستوجب حدا أدنى أقل بكثير من الرقم المذكور. وتجتذب مؤسسات الـ "Factoring" التعامل في الصفقات المتكررة، وهذا للاستفادة من الدراسات التي تمت سابقا على المؤسسات المصدرة، وعدم إجراء دراسات أخرى، وهذا لتقليل مصاريف الدراسة والبحث، كما أن جزءا كبيرا من مهام مؤسسات الـ "Factoring" يتمثل في العمل على إحداث أسواق جديدة لا تتوفر على هذا النوع من التمويل، أو قد يوجد ولكن بشكل غير كاف.

¹ نفس المرجع.

المطلب الثامن: الـ "Factoring" أو "L'affacturage" الحديثة:

تعتبر الـ "Factoring" الحديثة تقنية للتمويل تسمح للمصدر من الاستفادة من الخدمات المقدمة من طرف الـ "Factors"، ولكن ميزتها الأساسية تتمثل في أنها تتم بدون علم الزبائن المشتريين، وهناك عدة نقاط اختلاف بين تقنية الـ "Factoring" الحديثة وتقنية الـ "Factoring" العادية، يمكن أن نوجزها في الجدول التالي¹:

جدول رقم "03": نقاط الاختلاف بين الـ "Factoring" الحديثة والعادية

تقنية الـ "Factoring" العادية	تقنية الـ "Factoring" الحديثة
- المصدر يحتفظ بسيطرة كلية على فواتيره، وتحصيل ديونه؛	- المصدر يعهد بتحصيل ديونه إلى مؤسسات الـ "Factors"؛
- يغير المصدر في فواتيره، وهذا حتى يتم قبولها والموافقة عليها من طرف القائم بعملية التحصيل أي الـ "Factors"؛	- لا توجد أي إشارة أو دلالة على الفواتير، توضح على تحويل الديون إلى الـ "Factors"؛
- متابعة ملفات الزبائن وتأمينها تتم من قبل الـ "Factors"، ويتم إبلاغ المصدر في الوقت عن حالة حسابات الزبائن.	- متابعة ملفات الزبائن وتأمينها تتم من قبل المصدر، وبمساعدة ضيقة أو بسيطة من قبل الـ "Factors".

Source: J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 669.

إن تقنية الـ "Factoring" الحديثة لا تزال في تطور مستمر، ولكنها تبقى فقط مخصصة للمؤسسات التي تتمتع بتنظيم جيد في مخططها المحاسبي، بالمقابل يبقى نمط عقود الـ "Factoring" العادية هو الأكثر انتشارا واستعمالا في مختلف دول العالم².

1 J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 669.

² Ibidem.

المطلب التاسع: تأكيد الطلبية: "La confirmation de commande"

إن تقنية تأكيد الطلبية هي آلية لتعبئة الديون الناشئة على الخارج (التصدير)، هذه الآلية تحتاج إلى تدخل مؤسسات مالية تدعى بـ "مؤسسات تأكيد الطلبية"، وفي العادة ما تكون هذه المؤسسات مختصة، هذه الأخيرة تقوم بتقييم الأخطار، وتدخل كوسيط في المفاوضات.

أي إن تقنية تأكيد الطلبية تتطلب تدخل أربعة (04) أطراف وهم كالتالي¹:

1. المصدر المحلي؛
2. المشتري الأجنبي؛
3. مؤسسات مالية "مؤسسة تأكيد الطلبية"؛
4. مؤسسات تأمين القرض.

وطريقة سير هذه التقنية بسيط، إذ تتمثل في قيام المصدر وهذا لتسوية مبلغ صفقته بتسليم مستندات أصلية تثبت الإرسال الفعلي للبضاعة، إضافة إلى كمبيالات مسحوبة على المشتري الأجنبي إلى مؤسسة تأكيد الطلبية، وبموجب هذه التقنية تتعهد مؤسسات تأكيد الطلبية هذه على التزامها نحو المصدر بتسديده نقدا مبالغ البضائع المصدرة، وبهذا فإنه لا يحق لهذه المؤسسات وبأي شكل من الأشكال عند تقديمها لهذا الالتزام لصالح المصدر أن تتراجع عنه، وهذا حتى لو رفض المشتري الأجنبي تسديد قيمة هذه البضائع، في مواعيد الاستحقاق المتفق عليها، وهذا ربما بسبب إعساره مثلا، أو ربما قد يكون حتى بدون سبب².

وأمام هذا الالتزام من قبل مؤسسات تأكيد الطلبية تجاه المصدر بعملية الدفع، وهذا حتى في حالة عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي، مما يجعلها عرضة لمجموعة من الأخطار، وفي هذه الحالة يتعين على هذه المؤسسات القيام بما يلي:

1. أن لا تدفع مبالغ السلع المصدرة للمصدر، إلا إذا تحصل هذا الأخير على كمبيالات، ويجب أن تكون هذه الأخيرة قد تم قبولها من طرف المشتري الأجنبي؛

¹ Ibid, P: 434.

² Ammour Ben Halima, **Pratique des techniques bancaires, -Référence à l'Algérie-**, Editions Dahlb, 1997, Alger, P: 109.

2. ضرورة إمضاء المشتري الأجنبي على طلب التأكيد "Demande de confirmation"، وهذا من أجل ربط المصدر المحلي مع المشتري الأجنبي ومؤسسة تأكيد الطلبية¹؛

3. أن تقوم بجمع كل المعلومات المتعلقة بمدى ملاءة المشتري الأجنبي، وفي بعض الأحيان وإن اقتضى الأمر تطلب من المشتري الأجنبي القيام بضمان بنكي (Aval bancaire) من قبل بنكه، والهدف من هذا هو ضمان حسن النهاية الحسنة للعملية من قبل المشتري الأجنبي.

ويمكن لمؤسسات تأكيد الطلبية في بعض الحالات التوجه إلى شركات التأمين، وهذا لتأمين الأخطار التي قد تنتج عن هذه العملية، كخطر عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي أو أية أخطار أخرى.

أما عن تكلفة تقنية تأكيد الطلبية والتي تتقاضاها مؤسسات تأكيد الطلبية، فهي تتكون من ثلاثة عناصر أساسية، وتتمثل في²:

1. عمولة تأكيد الطلبية؛
2. تكلفة التمويل؛
3. تكلفة تأمين شركات التأمين.

كما أن تقنية تأكيد الطلبية هذه وباعتبارها عملية لشراء ديون المصدرين على المشتريين الأجبيين، فإنها بذلك تشبه إلى حد كبير تقنية الوساطة التجارية أو تحويل الفاتورة "L'affacturage ou Factoring"، والتي أتينا على ذكرها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون أن تقنية تأكيد الطلبية هذه لا تمنح إلا من أجل بعض الأعمال أو التجارات المحددة والمعينة بذاتها.

وتعتبر تقنية تأكيد الطلبية هذه تقنية قليلة جدا في الاستعمال، مقارنة بتقنية "Forfaitage ou Forfaiting" - والتي سنقوم بتوضيحها في الجزء الخاص بتقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل في هذا الفصل -، والتي تتميز بأنها تمنح لمستخدميها مرونة أعلى بكثير من تقنية تأكيد الطلبية³.

¹ Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, DUNOD, Paris, 1993, Op Cit, P: 381.

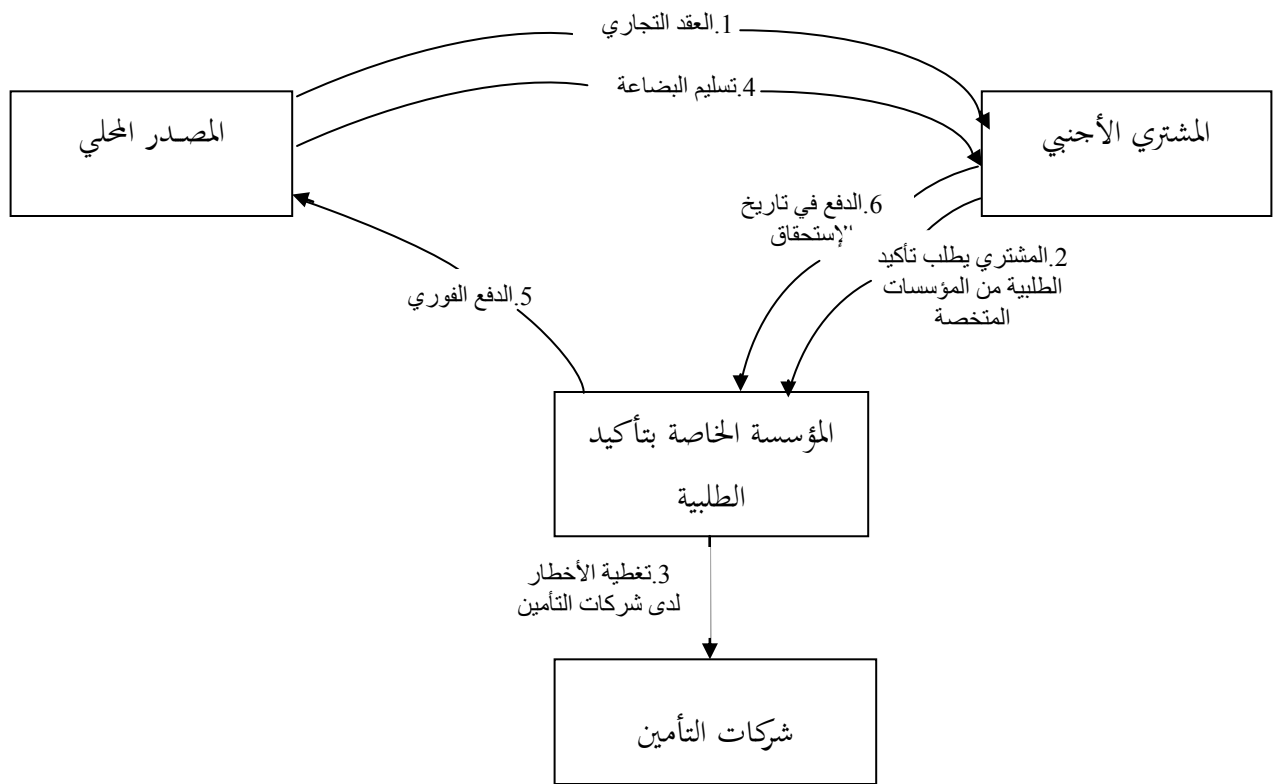
² Ibidem.

³ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 434.

أما عن الميزة الخاصة لهذه التقنية فهي تتمثل في أنها تبقى كورقة رابحة للمؤسسات ذات الخبرة القليلة والضعيفة في مجال التصدير¹.

وفي الأخير ولتوضيح أكثر لسير عملية تقنية تأكيد الطلبية، نرتي تقديم الشكل التوضيحي الآتي²:

شكل رقم (04): سير عملية تقنية تأكيد الطلبية



Source: Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 381.

¹ Ibidem.

² Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 381.

المطلب العاشر: قروض تمويل المخزونات بالخارج:

"Les crédits de financement des stocks à l'étranger "

تقوم المؤسسات المصدرة ومن أجل تطوير صادراتها إلى القيام بتشكيل مخزونات بالخارج، والهدف من هذا هو الاستجابة السريعة لطلبات الشراء، وكذا لتسريع عملية تسليم السلع للمشتريين الأجبيين¹.

وفي هذه الحالة تستطيع هذه المؤسسات أن تطلب قروضا من بنوكها سواء بالعملة الصعبة أو بالعملة المحلية، وهذا لتمويل هذه المخزونات بالخارج، ويتمثل هذا التمويل بالأساس في تمويل نفقات تخزين السلع بالخارج قبل عملية إعادة بيعها²، ويمكن أن يصل مبلغ هذا القرض إلى 90 % من قيمة هذه المخزونات³، أما في الحالات العامة الأخرى فيتحدد مبلغ ومدة القرض تبعاً لـ⁴:

- طبيعة وقيمة السلع المخزنة بالخارج؛
- سرعة دوران هذه المخزونات؛
- رقم الأعمال السنوي المحقق من الصادرات.

وفي بعض الأحيان تشترط البنوك على هذه المؤسسات القيام بتأمين لهذا القرض، وهذا لتغطية الأخطار السياسية والكارثية والتي قد تصيب السلع المخزنة بالخارج.

¹ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, PP: 422-423.

² Ammour Benhalima, Op Cit, P: 109.

³ George Depallens et Jean Pierre Jobard, **Gestion financière de l'entreprise**, 10^{ème} édition, Sirey, Paris, 1990, P: 471.

⁴ راجع في ذلك:

- George Depallens et Jean Pierre Jobard, **Gestion financière de l'entreprise**, 9^{ème} édition, Sirey, Paris, SD, P: 659.

- Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 358.

إن هذه السلع المخزنة بالخارج قد تكون لدى وكيل لهذه المؤسسة، أو قد تكون موجودة في معرض أو تظاهرة تجارية أو.....الخ، وبهذا فإن هذه التقنية ستسمح للمؤسسات المصدرة من تخفيف تكاليف تخزين المخزونات بميزانيتها، وكذا المساهمة في تحسين خزينة هذه المؤسسات.

وفي النظام الفرنسي وفي هذا المجال دائما فقد تم في سبتمبر من سنة 1978 إنشاء شركة لتمويل المخزونات بالخارج تدعى بـ "C.O.F.I.S.E"¹، وتقوم هذه الأخيرة بالشراء نقدا لسلع المصدرين بالخارج، وهذا لمدة 06 أشهر قابلة للتجديد مرتين على الأقل، وهذا حتى يجد المصدر مشتريا يرغب في شراء سلعه².

ويجب التنويه هنا إلى أن هذا النوع من القروض يهدف إلى مساعدة المصدرين للدخول إلى الأسواق الخارجية واكتشافها ودراستها، ومن ثم تكريس تواجدهم فيها.

المطلب الحادي عشر: قروض تمويل أخذ المشاركة في الخارج:

"Le financement des prises de participation à l'étranger"

هي قروض تمنح للمصدرين من أجل السماح لهم بتمويل عمليات أخذ مشاركة رأس مال مؤسسات أو شركات في بلد أجنبي، كما أن السمة الأساسية لهذا القروض هي أنها متضمنة لمجموع المخاطر التي يمكن أن تلحق بالمصدرين، وتتمثل هذه المخاطر في³:

- خطر الطبيعة بصفة خاصة (الزلازل، البراكين، الفيضانات، الإعصار....الخ)؛
- خطر النهب أو الاختلاس؛
- خطر التأمين بدون تعويض؛
- خطر عدم الدفع في حالة التخلي عن المشاركة؛
- خطر عدم التحويل في حالة تشريع أو سن قانون صرف يتسبب في استحالة تحويل المبالغ المدفوعة من قبل المستورد الأجنبي.

¹ C.O.F.I.S.E: Compagnie pour le financement des stocks à l'étranger.

² Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 358.

³ Ammour Benhalima, Op Cit, P: 109.

كما أن في النظام الفرنسي يمكن للمصدرين الحصول على ضمانات من طرف "COFACE"، وذلك مع بعض الشروط المتمثلة في¹:

- أن المشاركة المالية يجب أن لا تمثل أكثر من 15 % من مجموع الاستثمارات؛
- أن المبلغ المخصص لأخذ المشاركة لا يمكن أن يكون أعلى من 51 % من رأسمال المؤسسة الأجنبية.

كما أنه قد تم إنشاء هيئة لتطوير الصادرات "CODEX"² - وهذا دائما في النظام الفرنسي - وذلك في سنة 1989، والهدف منها هو تنسيق مساعدات الدولة إلى المؤسسات التي ترغب في الاستثمار في الخارج، كما أنها تقوم أيضا وهذا في حالة عدم كفاية هاته المساعدات بتقديم إعانات إلى هاته المؤسسات، بشرط أن تقدم هاته الأخيرة دليلا "Preuve" على قدرتها التنافسية لكنها تفتقر إلى رأس المال، وتمنح هاته الإعانة من هيئات كثيرة، وذلك تبعا للتحقيق الفعلي للبرنامج الاستثماري في الخارج.

كما أن نمط تسديد هاته الإعانات يكون في شكل منتظم أو نسقي "Systématique"، كما أن هيئة تطوير الصادرات "CODEX" قد قامت في سنة 1981 بمنح 280 مليون فرنك فرنسي للترخيص بإنجاز برامج استثمارية في الخارج، وفي نفس السنة قامت بمنح 240 مليون فرنك فرنسي وهي عبارة عن قروض للدفع³.

كما أن هاته المؤسسات تستفيد أيضا من حسم مؤقت لمدة 05 سنوات لكل أو جزء من المبالغ المستثمرة في السنوات الأولى للاستغلال، وذلك بالنسبة إلى⁴:

1. الأعمال الصناعية أو الخدمائية:

تستفيد المؤسسات الراغبة في الاستثمار في مجال الأعمال الصناعية والخدمائية من حسم لنصف المبالغ المستثمرة برأس المال، أما بالنسبة للاستثمارات والتي تقوم فيها المؤسسات بعمليات التصدير، فإن لهذه المؤسسات الحق في تشكيل مؤونة يمكن أن تصل إلى 100%.

¹ Ibidem.

² "CODEX" : Comité de développement des exportations.

³ Dov Zerah , **Economie financière internationale** , Paris, 1992 , P 212.

⁴ Ibidem.

2. الأعمال التجارية:

تستفيد المؤسسات الراغبة في الاستثمار في المجالات التجارية من حسم للخسارة المحتملة والتي يمكن أن تصيب الفرع - فروع هاته المؤسسات - وذلك في حدود المبالغ المستثمرة. كما أنه تجدر الإشارة إلى أن هاته المبالغ المحسومة يجب أن تضم ثانية إلى الربح الخاضع للضريبة وذلك من السنة السادسة وإلى غاية السنة العاشرة.

وعليه فإننا نلاحظ أن هاته الإعانات والتسهيلات والامتيازات التي تقدمها "CODEX" بصفة خاصة والنظام الفرنسي بصفة عامة هي بهدف تشجيع وتطوير الصادرات أو الاستثمارات التصديرية إلى الخارج، وبالتالي النهوض بالصادرات الفرنسية إلى أعلى المراتب سواء التجارية أو الخدمائية أو الصناعية، وتتبع المراتب الأولى بين دول الإتحاد الأوربي بشكل خاص، وبين دول العالم بشكل عام.

المطلب الثاني عشر: عمليات المقايضة "BARTER" والتجارة المقابلة "Counter trade":

يقدر حجم التجارة الذي يتم حالياً عن طريق المقايضة والتجارة المقابلة بما يزيد عن 10 % من حجم التجارة العالمية، وكثيراً ما تستخدم هذه الآليات في الصفقات التي تشارك فيها الدول النامية.

هذه الصفقات يتم من خلالها ربط الواردات من دولة أجنبية بالصادرات إليها، كما أنها تتم بمقتضى اتفاق كلي ينفذ بواسطة شركتين تجاريتين طبقاً لتوجيهات رسمية أو أن تتم في ظل اتفاقيات ثنائية بين حكومتين.

وتختلف التجارة المقابلة عن المقايضة في أن جزءاً منها يتم فيه المبادلات من خلال الدفع النقدي، وتتميز هذه المبادلات بالتعقيد نتيجة استخدام آليات مختلفة لتقليل المخاطر بالنسبة لأحد الطرفين في التجارة أو كليهما أو بالنسبة للوسيط في التجارة المقابلة، ومن أمثلة الآليات المستحدثة لتسهيل المقايضة و التجارة المقابلة ما يلي¹:

¹ نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 29-

- 1- ضمانات الأداء الخارجي الممنوحة لأحد أو لكل من طرفي الصفقة التي تصدر عن أحد البنوك أو تتخذ شكل وثيقة تأمين ؛
- 2- المقايضة من خلال تبادل خطابات الاعتماد بين طرفي الصفقة، على أن يكون الإفراج عن الأموال الناشئة عن بيع السلع موضوع المقايضة مشروطا بشحن السلع، ويعني ذلك استخدام حسابات تقيد الصرف منها بشروط خاصة لكفالة سلامة التنفيذ؛
- 3- تستخدم حسابات الضمان المجمدة لحفظ الأموال الناشئة عن بيع السلع موضوع المقايضة إلى وقت استحقاق المدفوعات لمصدر السلع، وغالبا ما يدير الحساب بنك يعمل طبقا لنصوص الشروط الواردة في اتفاق التجارة المقابلة؛
- 4- يلعب سمسرة التجارة المقابلة دورا مهما في إيجاد مستوردين للسلع المعروضة للتبادل، وفي وضع الترتيبات لآليات إدارة المخاطر وعادة ما يدفع لهم عمولة نظير أداء هذه الخدمات.

المبحث الثاني: تقنيات التمويل متوسطة و طويلة الأجل:

يعود اللجوء إلى قروض متوسطة الأجل إلى عدة أسباب أهمها:

1. حاجة المشتري لتبسيط التكاليف وتوزيعها على عدة سنوات؛
2. في حالة ما إذا كان الزبائن من الدول النامية؛
3. يعتبر التمويل عنصرا اختياريا بالنسبة للمستوردين.

وتفوق مدة هذه القروض المتوسطة وطويلة المدى 18 شهرا، وتختلف هذه المدة حسب عدة عوامل أهمها:

- أ. طبيعة السلعة أو الخدمة المصدرة؛
- ب. مبلغ الصفقة التي يتم الاتفاق عليها؛
- ج. وفي حالة وجود المنافسة الدولية القوية بين المصدرين نجد أن شروط القروض الممنوحة تكون من طرف المنافسين الأجانب.

ويصل المدى المتوسط لهذه القروض إلى غاية 07 سنوات، أما المدى الطويل فيفوق هذه المدة، إلا أنه للتذكير تختلف مدة هذه القروض من بلد لآخر.

وتمثل هذه القروض المتوسطة والطويلة الأجل حجر الزاوية لتمويل الصادرات، وهي تتميز عن أنواع أخرى من القروض بعدد من الخصائص لعل من أهمها:

- 1 - الحصول على القرض قبل إبرام العقد؛
- 2 - استعمال القرض أحيانا بعد إبرام عقد القرض عندما تكون مدة التصنيع طويلة.

بالأخذ بعين الاعتبار هذه الخصائص وتوفير مثل هذه القروض لمساعدة حكومات هذه الدول المصدرة التي تتحمل أخطار هذه العمليات والتي بالمقابل تسمح لهم بتطوير صادراتهم إلى دول في طريق النمو، مع تعويض (تغطية) تباطؤ الطلب الداخلي لهذه الاقتصاديات.

وعلى العموم فالبنوك الكبرى للبلد المعني هي التي تلعب الدور المهيمن في ميدان تمويل الصادرات حسب الصيغة المختارة، فقروض الصادرات تمنح إما إلى المصدر أو إلى المشتري أو بنك المشتري، فهي إذن يمكن أن نقول أنها تأخذ شكل قرض المشتري أو قرض المورد.

المطلب الأول: قرض المشتري: "Crédit acheteur"

سنحاول التطرق إلى قرض المشتري و هذا من خلال تعريفه، وذكر خصائصه و من ثم ذكر أهم ميزاته من سلبيات و إيجابيات.

الفرع الأول: تعريفه:

إن أهمية و حاجة الدول لتطوير صادراتها، و إيجاد منافذ جديدة للبيع أو التسويق وكذا إبعاد المصدرين عن ما يعرف بالأخطار التجارية و السياسية المحتملة، أدى إلى ظهور تقنية تمويل عرفت بتقنية قرض المشتري¹.

إن قرض المشتري هو تقنية للتمويل متوسط و طويل الأجل للصادرات، و تتراوح مدته من ثمانية عشر شهرا إلى خمسة عشرة (15) سنة²، و لقد ظهر هذا النوع من القروض لأول مرة في فرنسا سنة 1965، و يعرف قرض المشتري على أنه تلك الآلية التي يقوم بموجبها بنك أو مجموعة بنوك من بلد المصدر بمنح قروض لصالح المشتري الأجنبي من أجل السماح له بتسديد مبلغ الصفقة نقدا لصالح المصدر، و بهذا فإن هذا الأخير سيتحرر من خطر عدم الدفع³، ثم تقوم بعد ذلك البنوك المانحة لهذه القروض بتحصيلها من المشتري الأجنبي.

و يجب التنويه هنا إلى أن هذه القروض لا توضع مباشرة في يد المشتري الأجنبي، بل يتم و وضعها مباشرة في متناول المصدر كحصوله لقيمة صادراته⁴، و هذا بمجرد تقديمه لمستندات شحن تثبت الإرسال الفعلي للبضائع، و في

¹ Annie Serer et Christine Nicolino, **Financer son développement à l'international**, "Dés régions à la banque mondial: Les clés d'accès aux aides publiques", UBI France, 2003, P: 109.

² Frederic Petlier, Op Cit, P: 157.

³ Gerrard Alfonsi et Paul Grandjean, **Pratique de gestion et d'analyse financière**, 3^{ème} édition, Revue et augmentée, les éditions d'organisation, Paris, 1984, P: 496.

⁴ Ouvrage collectif, **L'entreprise et la banque - dans les mutations économiques en Algérie -**, OPU, Alger, 1994, P: 214.

بعض الأحيان قد يكون التسديد للمصدر بشكل تدريجي "progressif" ، وهذا بخاصة في الحالات التي تكون فيها مبالغ الصفقة كبيرة جدا¹.

و يلعب المصدر دور الوسيط في عملية المفاوضات التي تتم فيما بين بنكه أو مجموعة بنوكه و المشتري الأجنبي، بغرض إتمام عملية منح القروض هذه، و من الملاحظ هنا أن كل من المصدر والمشتري الأجنبي سيستفيدان من هذا النوع من القروض، بينما تتمثل استفادة المصدر في حصوله على التسديد الفوري لمبلغ صفقته من طرف المشتري وهذا بعد تدخل بنكه أو مجموعة بنوكه.

و يعتبر قرض المشتري من بين القروض المتوسطة و طويلة الأجل الأكثر استعمالا، و هذا لأنه يتيح الحماية والتأمين للمصدر بشكل كلي، و لكن في مقابل ذلك تبقى هذه التقنية عملية جد معقدة و كثيرة التكلفة، إذ يحتاج هذا القرض إلى مفاوضات طويلة و بخاصة فيما يتعلق بالجوانب التقنية، القانونية و المالية للعقد أو الاتفاقية، و كذا في الحالة التي يكون فيها هذا القرض غير ممنوح مباشرة من البنك المحلي (بنك بلد المصدر) إلى المشتري الأجنبي، وإنما يكون هذا القرض ممنوحا من طرف بنك أجنبي، إذ يقوم هذا الأخير بالتسديد للمصدر ثم تحصيل قرضه من المشتري الأجنبي، و من هنا قد تتسم هذه العملية بالصعوبة و التعقيد².

إن قرض المشتري يمنح في العادة لتمويل الصفقات الهامة كصفقات التجهيزات، أو الصفقات ذات المبالغ الكبيرة، و يرجع السبب في ذلك أن تمويل هذه الصفقات يمثل هذه الأهمية و بالاعتماد على الأموال الخاصة للمشتري قد تعترضها بعض العوائق، ذلك أنه ليس بمقدور المشتري على الدوام القدرة على تخصيص مثل هذه الأموال الهامة، ونفس الشيء بالنسبة للمصدر فإن هذا الأخير ليس بمقدوره أيضا أن يمنح للمشتري الأجنبي مدة طويلة للتسديد و بخاصة في حالة المبالغ الكبيرة، و بهذا فإنه و على هذا الأساس فإن تدخل البنوك في منح مثل هذا النوع من القروض سيعطي دعما لكل من المصدر و المشتري الأجنبي.

كما أن تدخل البنوك في هذا النوع من القروض يعطي لقرض المشتري مرونة أكبر مقارنة بقرض المورد³.

¹ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 433.

² راجع في ذلك:

- Annie Serer et Christine Nicolino, Op Cit, P: 110.

- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 433.

³ Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 168.

و أمام هذا التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، و على البنوك المانحة لهذا النوع من القروض أن تتقدم إلى هذه الهيئات لتأمين مثل هذه القروض، ففي النظام الفرنسي مثلا فإنه يتعين على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية COFACE، و في كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تمنح مثل هذه القروض، وذلك كوسيلة لزيادة احتياطياتها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها، أو أن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالاته¹.

وفي النظام الفرنسي دائما فإنه يجب التفرقة بين مستوردي الدول المتقدمة والدول النامية، بحيث يستفيد مستوردو الدول الفقيرة أو النامية بفارق 1% من قرض المشتري عن مستوردي الدول المتقدمة أو الغنية، كما أن البنك الفرنسي و القرض الوطني يساهم بمبلغ قد يصل إلى 95% من مبلغ الصفقة².

أما في النظام التونسي فإن قرض المشتري قد يغطي من 80% إلى 100% من مبلغ الصفقة³.

و يجب أن نشير هنا إلى نقطة مهمة جدا، و هي أنه إذا كان قرض المشتري قائم بنفس عملة العقد التجاري، فإن المشتري في هذه الحالة سيتخلص من تسيير خطر الصرف، هذا الأخير يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار من طرف المصدر.

و لتوضيح ذلك دعنا نأخذ حالة عقد تجاري و اتفاقية قرض مشتري، و كلاهما ممضى بالدولار، كما أن القرض الممنوح من طرف البنك إلى المشتري يكون أيضا ممنوحا بالدولار، والدفع لصالح المصدر يتم كذلك بنفس العملة أي بالدولار، وإذا كانت عملة المصدر تختلف عن الدولار، فيجب في هذه الحالة على المصدر أن يقوم بتغطية ضد خطر الصرف⁴.

و في الأخير يمكننا القول أن التمويل عن طريق قرض المشتري، يعتبر من أفضل أنواع التمويل المستعملة من أجل تحفيز و تنمية الصادرات، وبالخصوص باتجاه الدول النامية، و التي تعاني أغلبها إن لم نقل جلها من مشاكل في

¹ Ammour Benhalima, Op Cit, P: 107.

² Gerrard Alfonsi et Paul Grandjean, Op Cit, P: 158.

³ Mohammed Ali Tiriki, **le financement et la garantie des exportations dans les pays en développement "le cas de la tunisiem"**, these pour obtenir le garde Docteur en sciences économiques, université de Nice Sophia Antipolis, France, 5 septembre 1999, P: 228.

⁴ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 434.

الدفع بسبب النقص في العملات الأجنبية، إضافة إلى أن هذا النوع من التمويل يناسب بصفة خاصة السلع الرأسمالية و السلع الاستهلاكية المعمرة¹.

الفرع الثاني: خصائصه:

سنحاول تحديد خصائص القرض و هذا من خلال توضيح فتح القرض و كيفية استعماله، ومن ثم تكاليف هذا القرض.

1- فتح قرض المشتري:

يتضح مما سبق أن قرض المشتري في الأصل هو قرض ممنوح لصالح المشتري الأجنبي، و لكن في الواقع أن هذا القرض ممنوح أيضا لصالح المصدر - كما تم بيان ذلك آنفا-، و بهذا فإن هذا النوع من القروض يتيح المجال لإبرام عقدين و هما²:

أ. العقد التجاري:

يتم هذا العقد بين المصدر و المشتري الأجنبي، و هو يتعلق بالعملية التجارية الجارية بينهما، و يعتبر هذا العقد الدعامة القانونية للصادرات، والتي من خلالها تتم عملية تمويل الصادرات هذه، ويتضمن هذا العقد التزامات الطرفين، و يتم فيه أيضا تبيان أشكال أو طرق الدفع، نوعية السلع و مبالغها، إضافة إلى كل الشروط المتعلقة بتنفيذ الصفقة.

و في هذه المرحلة يجب على المصدر و عند بداية المفاوضات التجارية الاتصال بينك و هذا من أجل:

- دراسة احتمال الحصول على تمويل لصادراته في شكل قرض مشتري؛

- تهيئة شروط العقد و بنوده المترتبة عن ذلك مثل الشروط المالية و التجارية... الخ، و تحديد شروط العرض المالي الذي سيقدمه البنك المانح للقرض، إضافة إلى العرض التقني و التجاري و اللذين سيقدمهما المصدر.

¹ أمين محفوظ أمين عبد السلام مرعي، دور تمويل الصادرات في دعم الأداء التصديري في مصر - دراسة مقارنة-، دكتوراه في فلسفة الاقتصاد، غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2003، ص: 11.

² Ammour Benhalima, Op Cit, P: 158.

كما يتضمن العقد التجاري أيضا تحديد شروط و طرق استعمال قرض المشتري، و هذا إما دفعة واحدة أو على عدة دفعات - كما سيتم بيان ذلك لاحقا-، و كذا شروط تقديم المستندات والتي تثبت إجراء عملية التصدير، و عملية الشحن الفعلي للبضائع باتجاه المشتري الأجنبي، و بعد هذا سيستفيد المصدر من تسديد مبلغ البضاعة من طرف البنك المانح لهذا القرض، و الذي يكون في العادة بنكه هو.

ب. العقد المالي:

هذا العقد يتم إمضاؤه بين بنك أو مجموعة بنوك المصدر المانحة للقرض و المشتري الأجنبي، و يحدد في هذا العقد كل من:

1. موضوع التمويل؛
2. شروط إتمام القرض و إنجازة؛
3. مبلغ القرض الإجمالي و مدته؛
4. طرق استعمال القرض و آجال تسديده؛
5. معدلات الفائدة البنكية المطبقة و كذا العمولات المترتبة على هذا النوع من القروض؛
6. مجموع المستندات الضرورية والتي يقدمها المصدر للبنك من أجل استعمال القرض.

بعد تحقيق هذه الشروط يكون بإمكان البنك المانح لهذا القرض من تسديد مبلغ الصفقة للمصدر، وهذا بناء على طلب المشتري الأجنبي و لحسابه، و لا يتم هذا إلا بعد قيام المصدر بتنفيذ جميع التزاماته المتفق عليها في العقد التجاري علاوة على تقديمه لجميع المستندات المحددة في الاتفاقية أو العقد.

ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض المشتري إنما يرتبط ارتباطا عضويا ووثيقا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمشتري الأجنبي، و غني عن البيان القول أن انتفاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة و جود العملية المالية و المتمثلة في قرض المشتري.

و يجب أن نشير هنا إلى أن المصدر قد يبقى مقيدا في الحصول على مبلغ صادراته، وهذا تبعا لمدى وفائه بجميع التزاماته والتي وقعها و أبدى موافقته عليها أثناء فتح القرض.

ففي النظام الفرنسي مثلا، و حتى لا يستغل أو ينتهز المصدر قرض المشتري، فإنه يتم إجباره على إمضاء رسالة تعهد، يتعهد المصدر من خلالها على الالتزام بالدفع للبنك مبلغ التعويضات، وهذا في حالة عدم التنفيذ أو التنفيذ الجزئي للعقد التجاري، وهذه العملية متعلقة خاصة بما يعرف بـ "عدم حجية الاستثناءات relative inopposabilite des exceptions".¹

2- استعمال القرض:

بعد توقيع العقد، يقوم البنك بإبلاغ المشتري الأجنبي بشروط الدفع و التي تكون غير قابلة للإلغاء، وكذا بشروط استعمال القرض، كل هذه الشروط تكون محددة ومبينة في العقد وهذا عند فتح القرض، وأغلب هذه الشروط تقع مسؤوليتها على المشتري الأجنبي.

كما أن مبلغ هذا القرض يتمثل في المبلغ الكلي للعقد، منقوصا منه التسيقات الواجبة الدفع من قبل المشتري الأجنبي²، و نسبة التسيقات هذه يجب أن لا تقل عن 15% إلى 20% و هذا تبعا لبلد المشتري، و قد تتجاوز في بعض الحالات هذه النسبة بكثير و هذا حسب كل دولة، أي إن مبلغ هذا القرض لا يمنح إلا من أجل المبلغ المتبقي للدفع أي مبلغ القرض منقوصا منه التسيقات³، أي إن قرض المشتري هذا يغطي من 80% إلى 85% من مبلغ الصفقة.

كما أن تسديد هذا القرض يتم في العادة كل ستة أشهر، ومن النادر جدا أن يتم هذا خلال كل ثلاثة أشهر⁴.

ويجب أن نشير هنا إلى أن الدفع للمصدر لا يتم إلا بعد التأكد من مطابقة وصحة المستندات، والشيء الملاحظ هنا أنها نفس القاعدة المعمول بها في الاعتمادات المستندية.

2-1- استعمال القرض بعد الوفاء بالتزامات المصدر التعاقدية:

إن استعمال هذا القرض يمكن أن يتم إما على:

¹ Ibidem.

² Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 155.

³ Ibid, P: 153.

⁴ Ibidem.

- أ. دفعة واحدة: و هذا إذا كان العقد التجاري يتضمن تصدير أو تسليم وحدة واحدة.
ب. عدة دفعات: و هذا حين يتعلق الأمر بـ:

- عقد توريد أجهزة أو معدات تكون مستقلة عن بعضها البعض، ويتم إرسالها على عدة أجزاء أو مرات؛
- عقد توريد وحدة إنتاجية واحدة، و لكن يتم إرسالها على عدة دفعات.

2-2- استعمال القرض بتسديد تدريجي:

إن استعمال القرض بتسديد تدريجي يتم في الحالات التي تكون فيها العقود تتضمن تصدير تجهيزات ضخمة، أو وحدات إنتاج كاملة...، كما أن هذا النوع من التسديد يسمح للمصدر في كثير من الحالات من تغطية احتياجاته للتمويل المسبق، وبخاصة إذا كانت هذه التسديدات تتم خلال مرحلة الصنع أو الإنتاج¹.

3- تكلفة القرض:

تكلفة القرض هذه، يجب أن تدفع من قبل المستفيد من القرض، وهو المشتري الأجنبي، وتتكون هذه التكاليف من²:

أ. معدل الفائدة: وتكون محسوبة حسب المعدلات المنصوص عليها في نص العقد؛ ويجب التمييز هنا بين نوعين من المعدلات، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة و يطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض³.

ب. علاوات تأمين القرض: و تختلف هذه العلاوات باختلاف شركات التأمين، وحسب مخاطر كل بلد؛

ج. عمولات الالتزام: و تحسب على القيمة غير المستعملة من القرض، وهذا ابتداء من تاريخ إمضاء العقد، أو قد يكون في بعض الحالات عند أول استعمال للقرض، و هذا إذا تم ذكر ذلك في نص العقد، كما أن هذه العمولة تتناسب مع مدة القرض هذا.

¹ Ibid, P: 168.

² S.A Boukrami, **les mécanismes monétaires et financiers internationaux**, E.N.A.L, Alger, 1986, P: 127.

³ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 249.

أما عن دفع عمولة الالتزام والتي تمثل في العادة 0.5 %، أو قد يتم التفاوض بشأنها عند إبرام أو تحرير العقد، وتكون في أغلب الأحيان عند بداية كل سداسي أو قد تكون في بعض الحالات في نهاية السداسي.

د. **عمولات التسيير:** تحسب عمولة التسيير على المبلغ الإجمالي للقرض، ويتم دفعها مرة واحدة وهذا في الآجال المنصوص عليها في العقد، وقد تكون في تاريخ إمضاء العقد أو خلال استعمال القرض، وهذه العمولة عادة ما تكون 0.5 % سنويا، وتتميز هذه العمولة بأنها عمولة تفاوضية، أي يمكن التفاوض بشأن تحديدها وهذا خلال مرحلة إبرام العقد.

هـ. **مصاريف أخرى:** وهي مصارف عامة متعلقة بالقرض.

الفرع الثالث: مزايا و عيوب قرض المشتري:

لقرض المشتري مزايا و عيوب، و هذا لكل من المصدر و المشتري، وسنحاول ذكرها فيما يلي¹:

1- المزايا:

تشتمل المزايا أو النقاط الإيجابية لقرض المشتري وهذا لكل من المصدر و المشتري في ما يلي:

أ. بالنسبة للمصدر:

- يحصل المصدر على مبلغ الصفقة نقدا؛
- يتخلص المصدر تماما من الخطر الكلي للقرض، و هذا لأن البنوك المانحة لهذا النوع من القرض، هي التي ستأخذ على عاتقها تحمل هذا الخطر؛
- التخفيف من ميزانية المصدر، و الحد من لجوئه إلى القروض البنكية؛
- التخلص من تسيير الحقوق الناشئة عن المشتري؛
- التخلص الكامل من العبء المالي، و الذي يتم تحويله إلى البنك².

¹ Ibid, P: 246.

² Ammour Benhalima, Op Cit, P: 107.

ب. بالنسبة للمشتري:

- تسهيل عملية الدفع للمصدرين؛
- تشجيع و تحفيز المشتريين على إتمام تنفيذ صفقاتهم مع المصدرين؛
- المشتري يستطيع التحكم في نفقاته، وهذا لانفصال العقدين التجاري والمالي؛
- يشكل هذا النوع من القروض للمشتري عرضا مغريا، وهذا لأن المشتري لا يقوم بتشكيل مؤونة و لا يقوم بزيادة مصاريفه المالية و الموجهة لتأمين الأخطار؛
- نسبة التكاليف في هذا النوع من القروض هي أقل من تلك المتحملة في قرض المورد.

2- العيوب:

تتمثل عيوب و سلبيات قرض المشتري بالنسبة لكل من المصدر و المشتري فيما يلي:

أ. بالنسبة للمصدر:

- نقص المعلومات عن المشتريين الأجبيين؛
- في حالة وقوع الخطر، فإن إجراءات التعويض تكون صعبة و مكلفة جدا؛
- هناك عقدان يتم التفاوض عليهما، وهما العقد التجاري والعقد المالي، مما يتطلب هذا جهدا أكبر للتوفيق بينهما، إضافة إلى مدة أطول من تلك المنجزة عن طريق قرض المورد؛
- قد يتسم هذا النوع من القروض بالصعوبة و التعقد، وهذا في حالة ما إذا كان هذا القرض ممنوحا من قبل بنك أجنبي غير البنك المحلي لبلد المصدر.

ب. بالنسبة للمشتري:

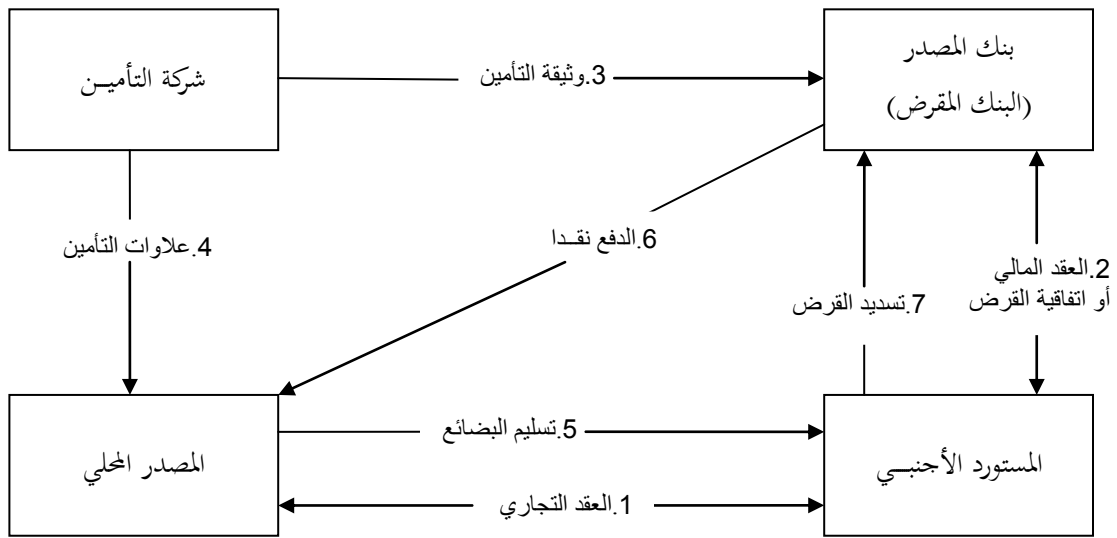
- ارتفاع التكاليف والمتمثلة في عمولات التسيير، عمولات الالتزام، علاوات التأمين والمصاريف الأخرى؛
- عادة ما تكون المفاوضات طويلة جدا، و هذا بسبب وجود عقدين و هذا ما ينجر عنه أيضا ارتفاع في التكاليف؛
- إن المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على مفاوضة طرفين بدل واحد وهو المصدر، وهذا ما لا يجبهه المشتري، لأن في هذه الحالة لن يستطيع أن يجيد التفاوض؛

- إن المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على شراء سلع البنك المانح لهذا القرض فقط، و علاوة على هذا، فإن البنك المقرض في هذه الحالة لا يكون ملزما بالتأكد من صحة السلع المسلمة من طرف المصدر.

1-4- سير عملية قرض المشتري:

لتبسيط وفهم بشكل أكبر مراحل سير عملية قرض المشتري، نقدم الشكل التوضيحي الآتي¹:

شكل رقم (05): يوضح سير عملية تقنية قرض المشتري



المصدر بتصريف:

Source: HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, **Financement et assurance des crédits à l'exportation (Aspects théoriques et pratiques en vigueur dans les pays européens)**, Librairie DROZ S.A, Genève, 1985, P:84.

¹ HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, **Financement et assurance des crédits à l'exportations (Aspects théoriques et pratiques en vigueur dans les pays européens)**, Librairie DROZ S.A, Genève, 1985, P:84.

المطلب الثاني: قرض المورد: "Credit fournisseur"

سنحاول دراسة هذا النوع من القرض، وهذا من خلال التطرق إلى تعريفه، ذكر خصائصه، وميزات هذا القرض من سلبيات وإيجابيات، و في الأخير سنقدم سير عملية هذا القرض.

الفرع الأول: التعريف:

إن قرض المورد يعتبر من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، ويمكننا تعريفه من خلال تسميته، إذ يفهم من هذه الأخيرة على أنه قرض ممنوح من طرف المصدر نفسه إلى زبونه المشتري¹، و يتمثل هذا القرض بالأساس في آجال أو مهل التسديد الممنوحة من طرف المصدر إلى المشتري الأجنبي²، وبعد ذلك يستطيع المصدر اللجوء إلى بنكه أو مجموعة بنوكه لطلب قروض لتمويل صادراته، ومعنى آخر أي أنه عندما يقوم المصدر بمنح المشتري آجالا للتسديد، يلجأ إلى بنكه للتفاوض معه حول مدى إمكانية منحه قرضا لتمويل صادراته.

ويجدر بنا أن نشير هنا إلى أن البنك لا يمنح القرض إلا عند وجود أو توفر كمبيالات أو أوراق تجارية مسحوبة ومقبولة من المشتري الأجنبي، هذه الكمبيالات تدفع أو تسدد في تواريخ الاستحقاق المتفق عليها بين المصدر و المشتري الأجنبي، كما تبين هذه الكمبيالات أيضا الديون المستحقة للمصدر على المشتري الأجنبي، و يستطيع المصدر تعبئة هذه الكمبيالات وهذا بخصمها لدى بنكه أو بنوكه³.

ومن هنا يظهر قرض المورد على أنه شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل، و نشير هنا أيضا إلى أن هذه القروض الممنوحة من طرف البنوك إلى المصدر قد تكون إما في شكل قروض التمويل المسبق، و هذا إذا كانت هذه القروض في مرحلة الصنع، أو في شكل تعبئة للديون الناشئة عن التصدير⁴.

كما أن المصدر في هذه الحالة لا يقتصر دوره على دور المنتج و المورد فقط، و إنما يتعدى ذلك، حيث يلعب أيضا دور الوسيط المالي، لأنه هو من يقرر أو يوافق على منح المشتري مهلا و آجالا للتسديد أو لا، وعلى هذا الأساس فإن هذا النوع من القروض ينطوي على عقد واحد، هو في الوقت نفسه تجاري و مالي¹.

¹ Annie Serer et Christine Nicolino, Op Cit, P: 109.

² Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

³ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 433.

⁴ Ammour Benhalima, Op Cit, P: 105.

و يمكننا القول بأنه إذا كان المشتري هو محور عملية التمويل في قرض المشتري، فإن المصدر هو محور عملية التمويل في قرض المورد².

كما أن قرض المورد يختلف عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمشتري بواسطة المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد ما منح هذا الأخير مهلة أو أجلا للتسديد لصالح المشتري، أما الوجه الثاني للاختلاف و هو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري كما سبق ذكره آنفا يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط و طرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.

و بالرغم من الاختلاف الجوهرى بين قرض المشتري وقرض المورد، إلا أنهما يشتركان في كونهما وسيلتين لتمويل الصادرات على المدى المتوسط و الطويل، و لهما نفس الهدف و هو تشجيع وتحفيز الصادرات للبلد المقرض أو المانح لهذا النوع من القروض³.

ويجب التنويه أيضا إلى أن هذا النوع من القروض، أي قرض المورد هو قليل الاستعمال في مجال عقود البيع الخاصة بسلع التجهيز⁴، إذ أن لهذه العقود خصائص مختلفة جدا عن مثيلاتها من عقود البيع والمتعلقة بسلع الاستهلاك، و ذلك يرجع إلى مجموعة من الأسباب نذكر منها⁵:

أ. الصنع أو الإنتاج وفق الطلبات:

معظم سلع التجهيز تكون عمليا مصنوعة لتوافق احتياجات الزبون الخاصة، و تتم عملية الصنع هذه بواسطة عمل "نداء عرض" "Appel d'offre"، و تتم بعد ذلك من خلال كراس التكاليف "Cahier de charges".

¹ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

² Ouvrage collectif, Op Cit, P: 213.

³ Ibidem.

⁴ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

⁵ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 433.

ب. ارتفاع المبالغ:

إن طلبيات سلع التجهيز و المصنعة خصيصا من أجل زبون معين، تحمل مبالغ وحدوية و إجمالية مرتفعة جدا و هذه المبالغ لا تتناسب في معظم الأحيان مع مبالغ الطلبيات الخاصة بسلع الاستهلاك أو سلع التجهيز الخفيفة.

ج. آجال القرض طويلة و المدفوعات مقسطة:

نادرا ما تتجاوز آجال القرض في مجال السلع الاستهلاكية الـ 180 يوما، و يمكن أن تصل هذه المدة إلى 18 شهرا، و لكن من أجل سلع التجهيز الخفيفة، و المدفوعات يمكن أن تتم في مرة واحدة، بينما في سلع التجهيز و المصنوعة وفقا للطلبات فإن آجال القرض تكون كبيرة، إضافة إلى أن المدفوعات تتم على عدة مرات، أي أن المدفوعات تكون مقسطة.

1- أخطار قرض المورد:

ينطوي قرض المورد على مجموعة من الأخطار، و تتمثل فيما يلي¹:

أ. الخطر النقدي: "Le risque monétaire"

يتمثل الخطر النقدي في الخطر الذي ينتج بفعل التقلبات في أسعار الصرف.

ب. الخطر الكارثي: "Le risque catastrophique"

يتمثل هذا الخطر في عدم ملاءة أو إعسار المشتري الأجنبي، و الذي يأتي نتيجة للظروف و الظواهر الطبيعية كالأعاصير، الزلازل، البراكين... الخ.

¹ اعتمدت في هذا على المراجع التالية:

- Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

- Ouvrage collectif, Op Cit, P: 213.

ج. خطر عدم التحويل: "Le risque de non transfert"

و يتمثل هذا الخطر في استحالة أو تعذر تحويل مبالغ الصفقة، و يأتي ذلك نتيجة سن أو تشريع قوانين محلية تمنع تحويلات رؤوس الأموال، و عليه عدم تحويل المشتريين للديون المستحقة للمصدرين.

د. خطر انقطاع السوق أو توقف الصفقة: "Le risque d'interruption du Marché"

و يتمثل هذا الخطر في رفض المشتري استلام السلع المصدرة من قبل المصدر، أو ربما يتمثل في رفضه تسديد الأقساط السنوية عند تواريخ الاستحقاق المتفق عليها، فإذا كان المستورد عمومي أي يعني هنا الدولة بقبولها الواسع و الكبير، فإن الخطر هنا يكون حقيقيا أو فعليا، و يتمثل هذا الخطر في الخطر السياسي.

وعليه فإنه يجب على البنوك المانحة لهذا النوع من القروض و لحماية نفسها، أن تطلب من المصدر مسبقا تأمينا ضد هذه الأخطار لدى شركات التأمين، و يدعى هذا التأمين بتأمين القرض "Assurance-credit".

و نذكر هنا أن المصدر و بمجرد قيامه بتغطية هذه الأخطار بواسطة بوليصة تأمين القرض و التي تم ذكرها آنفا، لا يعني أبدا أنه سيصبح في منأى تام عن الوقوع في هذه الأخطار، بل على العكس من ذلك تماما، فإن جزءا من هذه الأخطار سيبقى على عاتق المصدر، و هذا لأنه مقدار أو نصيب التأمين لا يمكن أن يغطي و في كل الحالات ومهما كانت الظروف نسبة 100 % من تلك الأخطار¹.

وفي العادة فإن الجزء غير المؤمن أو غير المضمون من الديون، والذي يحتفظ به المصدر على حسابه متغير ومتنوع، فهو يعادل نسبة 10 % وهذا إذا كان الخطر أو الضرر ناتج عن حدث سياسي، وتصل النسبة إلى 15 %، و هذا إذا كان الخطر أو الضرر ناتج عن طبيعة تجارية.

2- تكاليف قرض المورد:

لقرض المورد عدة تكاليف نذكر منها²:

¹ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 427.

² Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

- إن معدلات الفائدة المتفق عليها في العقد، يتم التفاوض عليها بكل حرية بين المصدر و المشتري، و يستحسن أن يوصى بثبيتها استنادا إلى معدل الخصم المطبق في البنوك، وهذا لأن معدلات الفائدة تكون في العادة أكثر اتفقا مع معدلات الخصم، و ذلك أخذا بعين الاعتبار ما يلي:

✓ تكاليف علاوات التأمين (خطر الصنع، خطر القرض، خطر الافراط في الكفالات " Abusifs des cautions"، الخطر الاقتصادي، خطر الصرف.....الخ)؛
✓ تكاليف الخطر المؤقت للجزء غير المؤمن أو المضمون من قبل شركات التأمين.

- مصاريف التمويل المسبق للكفالات و الضمانات.

3- الشروط العامة لقرض المورد:

و تتمثل الشروط العامة لقرض المورد فيما يلي:

أ. الموضوع: ويقصد به تحديد موضوع التمويل، كتمويل سلع و/أو تجهيزات، و كذا تمويل الخدمات المرتبطة بتقديم و/أو تركيب التجهيزات...الخ.

ب. القاعدة الممولة: وتتمثل القاعدة التمويلية في حقوق أو ديون المصدر والناشئة على المشتري الأجنبي، ولكن منقوصا منها قيمة التسبيقات والمدفوعة من قبل المشتري إلى المصدر.

ج. مدة القرض: وتختلف حسب المدة الممنوحة من قبل الهيئات أو المؤسسات المانحة لهذا القرض، وتتراوح هذه المدة في غالب الأحيان من 18 شهرا إلى 10 سنوات¹.

د. معدلات الفائدة: و تختلف تبعا لبلد المشتري ومدة القرض، وكذا لبعض العوامل الأخرى والتي أتى ذكرها آنفا في تكاليف القرض.

هـ. التسديد: يتم التسديد لصالح المصدر، عند تقديم هذا الأخير لكمبيالات مسحوبة ومقبولة على المشتري الأجنبي إلى بنكه، ليقوم بعدها هذا الأخير بخصم هذه الكمبيالات و دفع قيمتها للمصدر منقوصا منها معدلات الخصم و الفوائد المستحقة للبنوك¹.

¹ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 433.

و. الضمانات: وتتمثل هذه الضمانات في تأمين القرض من قبل شركات التأمين، الضمانات المقدمة من طرف البنوك، وضمان النهاية الجيدة للصفقة.

الفرع الثاني: خصائص قرض المورد:

يمتاز قرض المورد بعدة خصائص نذكر منها²:

1. إن مدة القرض يمكن أن تتراوح في العادة ما بين 6 اشهر و 10 سنوات؛
2. إن بنك المصدر هو القائم على قرض المورد، وهذا عن طريق تحصيل الأوراق التجارية لصالح المصدر، والتي تعبر عن حقوق أو ديون هذا الأخير تجاه المشتري الأجنبي؛
3. إن تسديد القرض على البنك من طرف المصدر، يكون بالأساس مؤمنا أو مضمونا بتحصيل الكمبيالات أو الأوراق التجارية من المشتري.
4. يمكن تنفيذ الخصم دفعة واحدة، أو على عدة دفعات؛
5. إن مبلغ القرض المخصوم يكون في الأساس موافق لـ 100 % من الديون القابلة للدفع لأجل منقوصا منها مبلغ العمولات و الفوائد و الخصم، و التي تكون في العادة محسوبة على مدة القرض؛
6. أن عملية الخصم هذه لا تتم إلا على ديون ناشئة فعليا، أي لا تتم إلا بعد القيام بكل الالتزامات المتعلقة بالعقد، ومن الممكن جدا أيضا أن يتم الخصم في فترة الإنتاج أو الصنع، لكن يجب أن يخص هذا الديون غير قابلة للإلغاء فقط، و المتعلقة بخدمات قد قام بها المصدر فعلا؛
7. إن قرض المورد يجب أن يحرر بإتقان أو بإحكام لتجنب أي نزاع أو منازعة مع المشتري الأجنبي؛
8. إن تسديد القرض إلى البنك من طرف المصدر يمكن أن يتم في بعض الحالات بشكل تدريجي " a paiement progressifs"، وهذا عن طريق نتاج التحصيلات للمبلغ الأصلي و الفوائد والمحقة من قبل المشتري.

الفرع الثالث: إيجابيات و سلبيات قرض المورد:

سنحاول في البداية معرفة النقاط الإيجابية ومن ثم النقاط السلبية لقرض المورد فيما يلي:

¹ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

² Ibidem.

أ. الإيجابيات:

1. في قرض المورد يتم التفاوض حول عقد واحد، وهذا لأن المورد يلعب هنا دورا ثلاثيا: منتج، مصدر و ممول؛
2. يستفيد المستورد في هذا النوع من القروض من ميزة التعامل مع نفس الطرف (المصدر)، وهذا بغية طرح ومعالجة كل المشاكل التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العقد؛
3. وبالمقابل، فإن المصدر يستفيد أيضا في هذا النوع من القروض بجرية تامه في التصرف و هذا باعتباره الشخص الوحيد المخول له بمفاوضه المستورد؛
4. يسمح قرض المورد بجرية التفاوض بين المصدر والمستورد، وهذا باعتبار أن هناك عقد واحد يجمع بينهما؛
5. في قرض المورد هناك مبلغ ثابت ووحيد و لا يوجد هناك فرق بين مبلغ القرض و مبلغ العقد أو البيع؛
6. كما أن هذا النوع من القروض يقدم ميزة أكيدة، وهذا نظرا لطابعه التطبيقي المبسط، إذ يتم فيه إصدار وثيقة واحدة في العقد تمثل العقد التجاري والمالي في الوقت ذاته، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى تفادي كل خسارة في الوقت و الجهد قد تبذل من أجل فهم و تأويل البنود المتعددة لاتفاقيات مختلفة¹.

ب. السلبيات:

1. يتحمل المصدر جزءا من خطر عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي، وهذا حتى لو قام بتأمين القرض²؛
2. يتحمل المصدر أيضا مسؤولية مضاعفة في نفس الوقت، وتمثل هذه المسؤولية في العقد التجاري والمالي؛
3. يتحمل المصدر كذلك جانبا من الخزينة غير الممولة، و هذا ما يعرضه إلى ما يعرف بخخطر الخزينة؛
4. إن تقديم مثل هذا القرض من قبل المصدر، يتطلب من هذا الأخير تسييرا لهذا القرض، وبالموازاة أيضا تسيير المخاطر المرتبطة بهذا القرض؛
5. بالنسبة للمستورد فإن أهم عيب يتمثل في المصاريف المختلفة المرتبطة بتكلفة القرض، وبالتالي فإن تلك المصاريف ستنعكس مباشرة على تكلفة السلع؛
6. كما أن المستورد لا يستطيع معرفة التكلفة الحقيقية للبضاعة، وهذا لأن كل المصاريف التي يدفعها المصدر تضاف إلى التكلفة، وتظهر في المبلغ الإجمالي؛
7. بالنسبة للبنك المانح لهذا النوع من القروض يظل حريصا ومهتما حتى النهاية الحسنة للعملية، كما أنه يقوم أيضا بتحليل خطر المشتري الأجنبي، وكذا تحليل قدرة المصدر على التسديد¹.

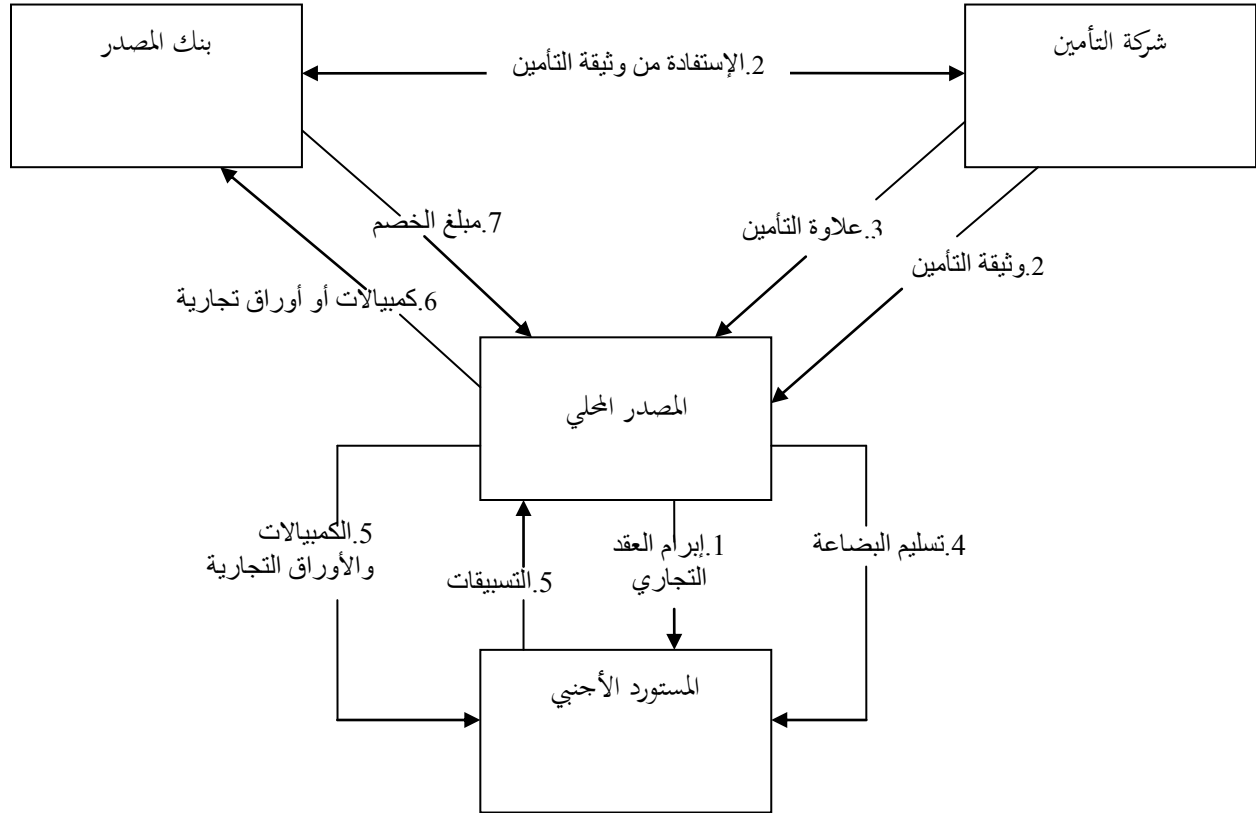
¹ Sidi Ali Boukrami, *Vade – Mecum de la finance*, OPU, Alger, 1992, P:316.

² راجع في ذلك ما تم ذكره سابقا في أخطار قرض المورد، ص:104-105.

الفرع الرابع: سير عملية قرض المورد:

لتبسيط وفهم بشكل أكثر مراحل سير عملية قرض المورد، نقترح تقديم الشكل التوضيحي الآتي²:

شكل رقم (06): سير عملية تقنية قرض المورد



المصدر بتصرف:

Source: HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, **Financement et assurance des crédits à l'exportations (Aspects théoriques et pratiques en vigueur dans les pays européens)**, Librairie DROZ S.A, Genève, 1985, P:91.

¹ Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

² HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, Op Cit, P: 69.

المطلب الثالث: عمليات الـ "Forfaiting" أو "Forfaitage":

تتميز عمليات الـ "Forfaiting" بأنها أداة للتمويل وأداة للدفع في الوقت نفسه بين المصدر والمشتري الأجنبي، إذ يمكن تشبيهها على أنها نظام يعمل على التقارب بين المصدرين الذين يرغبون في الحصول على مبلغ صفقاتهم، وبين المستوردين والذين يرغبون هم أيضا في تأجيل وتقسيط الدفع¹.

ويمكن القول أنه لا يوجد تعريف محدد للـ "Forfaiting"، تماما كعدم وجود مصطلح عربي محدد ووحيد ودقيق لها - تسمى في بعض المراجع العربية بشراء مستندات التصدير-، إلا أنه يمكن تعريفها بأنها تلك العمليات التي تتمثل في قيام المصدر بتسليم السلع مقابل أوراق تجارية (كميالات "Bill of exchange" أو سندات إذنية "Promissory note") مقدمة من قبل المشتري الأجنبي، وتسحب في العادة هذه الكميالات أو السندات الإذنية مسلسلة بتاريخ استحقاق نصف سنوية، حيث أنه عند آخر كميالة واجبة الدفع تكون في نهاية العقد، ويجب أن تغطي هذه الكميالات إجمالي مبلغ القرض ومدته².

ويجب على المصدر قبل ذلك أن يقوم باطلاع مؤسسات الـ "Forfaiting" بخصائص ومميزات الصفقة التجارية، كالبلد المصدر إليه، طبيعة السلع أو الخدمات، مبلغ الصفقة، العملة، آجال الاستحقاق، وسيلة أو طريقة التسوية والضمان البنكي.... الخ³.

أما فيما يتعلق بآجال استحقاق هذا القرض فيمكن أن تمتد من 03 أشهر إلى 05 سنوات⁴، وفي بعض الحالات قد تمتد حتى لـ 07 سنوات⁵، مما يدل على أنها أداة للتمويل متوسط وطويل الأجل، لكن هذا لا يمنع من أنها قد تستخدم وفي كثير من الأحيان لتمويل سلع وخدمات لفترة أقل من سنة، أي للتمويل قصير الأجل.

وتعرف الـ "Forfaiting" أيضا على أنها عملية لشراء التزامات أو ديون يتم استحقاقها في تواريخ مستقبلية، هذه الالتزامات تنتج عن تقديم سلع وخدمات، وغالبا ما تكون في مبادلات التصدير، وهذا دون الحق في الرجوع

¹ Petter Briges, Op Cit, P: 207.

² Ibid, P: 208.

³ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, PP: 434-435.

⁴ نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية - رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية -، الطبعة الأولى، مؤسسة الأهرام، القاهرة، مصر، 1999، ص: 09.

⁵ Petter Briges, Op Cit, P: 207.

على أي من الأطراف التي قامت بتحويل هذا الالتزام، أي أن كافة المخاطر بما فيها مخاطر عدم التحصيل أو السداد يتم انتقالها وتحملها لمشتري الدين أي مؤسسات الـ "Forfaiting"، هذه الأخيرة تدفع للمصدر قيمة الصفقة نقداً، وهذا بعد حصولها على فائدة متمثلة في سعر الخصم¹.

كما أن هناك من يعرف عمليات الـ "Forfaiting" عملية لإعادة الشراء الجزائي للديون، وهذا لأنها تقوم على أساس الخصم الجزائي (بدون رجوع) للأوراق التجارية المسحوبة على المشتري الأجنبي².

ولتوضيح عمليات الـ "Forfaiting" نأخذ المثال النموذجي التالي، مصدر لديه عقد مع مشتري أجنبي، على قرض مدته 5 سنوات، أي أن الدفع سيتم من خلال 10 أقساط متساوية، وبين كل فترة وأخرى 06 أشهر، في هذه الحالة يجب على المشتري الأجنبي أن يقبل بتقدم 10 كمبيالات تغطي كل هذه الأقساط النصف سنوية، وتمنح هذه الأخيرة من قبل بنك أو مجموعة بنوك لصالح مشتري الدين أي مؤسسات الـ "Forfaiting".

ويجب أن نشير هنا أيضاً، إلى أنه قد تكون في بعض الحالات هذه الكمبيالات أو السندات مضمونة من قبل طرف ثالث، وعادة ما يكون هذا الطرف بنك أو بنوك المشتري، وقد يكون أي طرف آخر قد يحل ضامناً لهذه الكمبيالات أو السندات، وهذا نظراً لما يمثله المشتري الأجنبي المدين من درجة مخاطرة تكون في العادة غير معروفة لمشتري الدين، وعليه فإن هذا الضمان المصرفي يعتبر كتأمين وحيد، وهذا في حالة عدم الدفع من جانب المدين.

ثم بعد ذلك يقوم مشتري الدين أي مؤسسات الـ "Forfaiting" بخصم هذه الأوراق التجارية المضمونة من قبل بنك المشتري أو أية جهة أخرى، وقد يقوم في بعض الأحيان بالاحتفاظ بها حتى آجال استحقاقها، أو يقوم ببيعها في السوق الثانوية غير الرسمية، والتي تتعامل في مثل هذا النوع من الأوراق.

أما إذا رجعنا وتكلمنا عن منشأ وأصل عمليات الـ "Forfaiting" فهي قارة أوروبا، وابتكرت بالأخص في البنوك السويسرية، والتي لا تزال لحد الآن مختصة في هذا الشكل من التمويل³، ويرجع السبب في ظهورها في أوروبا في تلك الحقبة إلى غياب أي نوع من القروض الموجهة للمشتريين الأجانب، ولقد بقيت عمليات الـ "Forfaiting" ولمدة طويلة فقط مقبولة في الدول الأوروبية.

¹ اتحاد المصارف العربية، مصطلحات مصرفية، مجلة شهرية متخصصة تصدر عن اتحاد المصارف العربية، العدد 226، المجلد التاسع عشر، تشرين الأول، 1999، ص: 168.

² J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 434.

³ Petter Briges, Op Cit, P: 207.

وفي ما بعد فلقد تطورت عمليات الـ "Forfaiting" وهذا بواسطة البنوك والمصدرين في أوروبا الغربية، وهذا لتمويل صادرات المعدات إلى أوروبا الشرقية، وهذا خلال فترة الخمسينيات وحتى الستينيات من القرن الماضي (1950 - 1960)، أما عن استخدام هذه التقنية في الولايات المتحدة الأمريكية فهي لا تختلف كثيرا عن استخدامها في الدول النامية، إذ تتميز باستخدامها القليل والضعيف، أما في ما يخص بعض دول أمريكا اللاتينية فهي تحتل مركزا بارزا، وهذا منذ خمسينيات القرن الماضي، أما في الوقت الحالي فهي تستخدم على نطاق واسع في تمويل الصادرات، وبصفة خاصة صادرات الأجهزة والمعدات الرأسمالية إلى الدول النامية، وكذا التجارة فيما بين هذه الدول¹.

وتعد كل دول أمريكا اللاتينية ووسط وشرق أوروبا وآسيا، الأركان الثلاثة والتي أصبحت تشكل في مجملها صرحا وعمادا لعمليات الـ "Forfaiting"، فعلى سبيل المثال تعتبر كل من الصين والهند وهذا في قارة آسيا من أكثر الدول في هذا المجال، ولقد شهد بنك التصدير والاستيراد الهندي إدخال عمليات الـ "Forfaiting" في الهند، ولقد قام هذا البنك وخلال سنة واحدة بمنح تسهيلات عن طريق الـ "Forfaiting" لـ 14 صفقة تجارية بقيمة إجمالية تجاوزت 11 مليون دولار أمريكي، وهذا لتغطية مجموعة من الصادرات باتجاه كل من بارجواي، البيرو، جنوب إفريقيا، غانا، السودان وبريطانيا².

الفرع الأول: تكاليف عمليات الـ "Forfaiting":

وفيما يخص تكاليف عمليات الـ "Forfaiting" فهي تتعلق أو ترتبط بالأساس بالميزات الخاصة بكل عملية، وتختلف هذه التكاليف بخاصة تبعا لرتبة أو صنف البلد المعني (سواء كان بلد المشتري أو المصدرين)، طريقة الدفع أو التسوية، وكذا لدرجة متانة الضمانات الملحقة بالديون، وبصفة عامة يمكن أن نوجز العناصر الأساسية للتكلفة فيما يلي³:

1- عمولة الالتزام أو التعهد؛

2- عمولة متغيرة وتحسب تبعا للأخطار التجارية، مصاريف التحصيل، مصاريف التسيير الإداري، مضافا إليها بعض العمولات والعلاوات المختلفة؛

¹ نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية - رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية -، الطبعة الأولى، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

² نفس المرجع: ص: 10.

³ Ibid, P: 435.

3- عمولات الخصم التجاري، وهذا بما أن البنك يتحمل كل التكاليف المالية لحزينة المصدر، وهذا خلال كل مدة القرض الممنوح للزبون.

الفرع الثاني: الميزات المقدمة من عمليات الـ "Forfaiting" لصالح المصدر:

أما في ما يخص الميزات المقدمة من عمليات الـ "Forfaiting" لصالح المصدرين فهي تتمثل في ما يلي¹:

- 1- ليس هناك حق الرجوع للمصدر؛
- 2- التمويل في العادة يكون بأسعار فائدة ثابتة، تزيد قليلا على سعر "Libor"²؛
- 3- الصفقات تكون مضمونة بواسطة بنك أو مؤسسات مالية، وهذا ما يجعل هذه التقنية بعيدة كل البعد عن المخاطر السياسية، المخاطر التجارية، مخاطر عدم التحويل، المخاطر المستندية ومخاطر الصرف.... الخ؛
- 4- تحمل نسبة مخاطرة قد تصل في بعض الحالات إلى 100 % من المخاطر التي قد يتحملها الدائن الأصلي (المصدر)؛
- 5- عملية خصم الكمبيالات المستندية أو السندات الإذنية؛
- 6- التكلفة ربما تكون مرتفعة، وهذا نظرا للمزايا التي تمنحها للمصدر كالتخلص من كافة أشكال الأخطار؛
- 7- سعر الخصم يعكس الفائدة أو المنفعة المتحصل عليها من قبل المصدر؛
- 8- الهامش يتناسب مع درجة الأخطار المأخوذة على عاتق مشتري الدين "The forfaiter"؛
- 9- يمكن خصم الكمبيالات أو السندات الإذنية وهذا يبيعه للمرة ثانية في السوق؛
- 10- يمكن للمصدر إدماج المصاريف المالية (مصاريف عمليات الـ "Forfaiting") خلال عرضه التجاري المقدم للمشتريين الأجبيين؛
- 11- تخفيف الأعباء عن ميزانية المصدرين، وهذا طالما أن الديون المستحقة على المشتري الأجنبي، قد تم تسديدها أو تحويلها باستخدام آلية الـ "Forfaiting"؛
- 12- تمويل كلي أو كامل للديون المستحقة للمصدرين على المشتريين الأجبيين؛

¹ راجع في ذلك:

- نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية - رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية -، الطبعة الأولى، مرجع سبق ذكره، ص ص: 09 - 10.

- Petter Briges, Op Cit, P: 208.

- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 435.

² "Libor": هو سعر الفائدة المتداول بين بنوك لندن.

13- تسيير مبسط وسهل للمؤسسات المصدرة، وذلك طالما أن العبء الذي كان ملقى على هذه المؤسسات فيما يخص التسيير الإداري والمالي والمحاسبي لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، قد عهد به إلى المؤسسات القائمة بعمليات الـ "Forfaiting".

الفرع الثالث: المخاطر التي تتحملها مؤسسات الـ "Forfaiting" أو الـ "Forfaiteer":

أما عن المخاطر التي يتحملها مشتري الدين "The forfaiter" فهي تتمثل في التالي¹:

- 1- المخاطر التجارية والتي تتمثل في عدم القدرة أو عدم الرغبة في السداد من جانب المدين و/ أو الضامن؛
- 2- المخاطر السياسية ومخاطر التحويل في بلد المدين أو الضامن، والتي تحول دون تسديد قيمة الصفقة؛
- 3- مخاطر العملة والتي ترتبط بالتغير في أسعار الصرف بين العملة المحلية والعملة الأجنبية، وهذا في حالة ما إذا كانت العملة المفوتر بها تختلف عن عملة بلد المصدر أو مشتري الدين.

وفي الأخير يمكن أن نقول بأن الوظيفة الأساسية لعمليات الـ "Forfaiting" أو شراء الدين، تتمثل في كونها وسيلة للتمويل ووسيلة للدفع في آن واحد، إلا أنه يمكن أن تكون لها وظيفة أخرى ثانوية تتمثل في كونها أداة للاستثمار، حيث تتمتع عملية شراء أوراق الدين بالجدائية الكبيرة، نظرا لحجم العائد المرتفع المتحصل عليه مقارنة بأدوات الاستثمار المتوسطة وطويلة الأجل الأخرى.

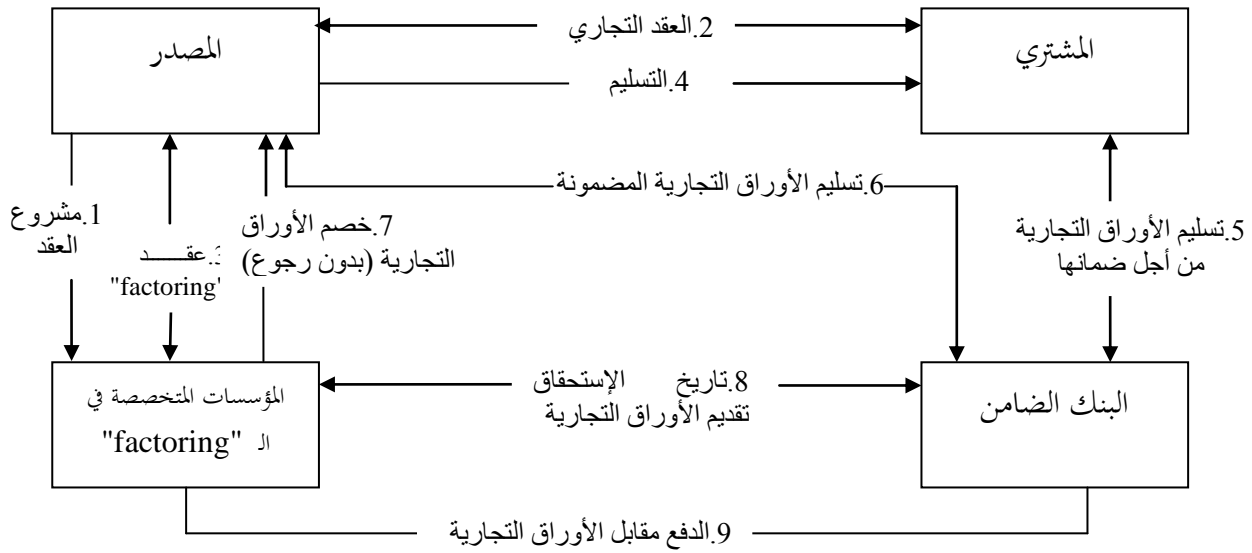
الفرع الرابع: سير عملية الـ "Forfaiting":

ولتوضيح سير عملية الـ "Forfaiting" أو الـ "Forfaitag" نحاول تقديمها في الشكل التوضيحي الآتي²:

¹ اتحاد المصارف العربية، مرجع سبق ذكره، ص: 169.

² J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 435.

شكل رقم (07): سير عملية تقنية الـ "Forfaiting" أو الـ "Forfaitag"



Source: J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 435.

المطلب الرابع: القرض الإيجاري الدولي:

"Crédit bail international ou Leasing international"

يعتبر القرض الإيجاري الدولي آلية من آليات التمويل المتوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ولقد ظهر لأول مرة في المملكة المتحدة (بريطانيا) في سنة 1948، ثم في الولايات المتحدة الأمريكية في سنة 1972¹، أما فيما يتعلق بالنظام الفرنسي فقد بدأ العمل به لأول مرة في بداية الستينيات من القرن الماضي²، كما أن القرض الإيجاري الدولي يعتبر أيضا كوسيلة لتمويل الاستثمارات متوسطة وطويلة الأجل³.

وآلية عمل هذه التقنية تتمثل في قيام البنك أو المؤسسة المالية المختصة في هذا النوع من العمليات أو قد تكون شركات تأجير بالتفاوض مع المستورد الأجنبي حول إجراءات إبرام العقد الإيجاري وتنفيذه، وبعد الاتفاق على إجراءات العقد هذه، تقوم شركات التأجير بشراء العتاد أو العقار من المصدر، ومن ثم تأجيره إلى المستورد تحت شكل إيجارات ثابتة، وهذا خلال كل مدة العقد، وبمساهمة أولية محدودة جدا⁴، كما أن عقد الإيجار هذا يتضمن وعدا أحاديا بالتنازل عنه مقابل دفع قيمته المتبقية، وهذا بعد تسديد المستورد لكل الأقساط المستحقة عليه.

أي أن المصدر لا يبيع منتجاته (آليات، تجهيزات) في هذه الحالة مباشرة إلى المستفيد النهائي وهو المستورد، وإنما يقوم ببيعها إلى مؤسسات مالية أو بنك أو شركة قرض إيجاري دولي، هذه الأخيرة هي التي تأخذ على عاتقها عملية الإيجار⁵.

أي أن شركة القرض الإيجاري الدولي ستحل كمستأجرة من أجل شراء التجهيزات أو المعدات والتفاوض بشأنها، آخذة في الحسبان في حساب تكاليفها الفوائد التي يحصل عليها المستفيد النهائي أي المستورد، وتمتاز تكلفتها القرض الإيجاري في العموم بأنها تكلفة مرتفعة مقارنة بباقي تقنيات التمويل الأخرى¹.

¹ محمد عثمان واسماعيل حميد، أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال، الإسكندرية، دار النهضة العربية، 1993، ص: 101.

² Frederic Petlier, Op Cit, P: 127.

³ BADR BANK, Journées d'étude – des 17 et 18 décembre 1995 a Sidi Fredj -, numéro spécial, décembre 1995, P: 09.

⁴ Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 231.

⁵ Ghislaine legrand et Hubert martini, management des opérations de commerce international, 1993, Op Cit, P: 385.

ويمكن أن نشير هنا أيضا إلى أن هذه العمليات قد تتم من قبل البنوك المحلية و/ أو حتى من قبل البنوك الأجنبية².

أما فيما يتعلق بالأقساط أو الدفعات والتي يقوم المستورد الأجنبي بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري الدولي فهي تتضمن قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي إضافة إلى الفائدة، وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، ويجب أن نشير هنا إلى أن هذه الأقساط يمكن أن تكون تصاعديا أو تنازليا، أو قد تكون مكيفة مع شروط السوق³.

أي أننا في النهاية نستطيع أن نميز أحد الخيارات الثلاثة والتي تمنحها شركة القرض الإيجاري الدولي لصالح زبائنها المستوردين، وتمثل هذه الخيارات في⁴:

- اقتناء العتاد أو العقار مقابل دفع قيمته المتبقية؛
- إعادة إستتجار العتاد أو العقار لمدة جديدة وبشروط جديدة أيضا، آخذة بعين الاعتبار القيمة المستهلكة من العتاد أو العقار؛
- إعادة العتاد أو العقار إلى البنك أو شركة القرض الإيجاري.

كما يجب أن نشير هنا أيضا إلى أنه يوجد عقد إيجار وطني والذي يختلف في مضمونه كثيرا عن القرض الإيجاري الدولي، وبنفس آليات الأداء أيضا، ولكن مع اختلاف يتمثل في أن عمليات القرض الإيجاري الوطني تتم بين مقيمين، بينما عمليات القرض الإيجاري الدولي فتتم بين مقيمين وغير مقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال، والتي سيتم ذكرها لاحقا.

ومن خلال استعراضنا لعمليات القرض الإيجاري الدولي، يمكننا الجزم بأن هذه العمليات تتطلب تدخل ثلاثة أطراف متمثلة في:

¹ Petter F. SKJORTEN, *L'importance du financement a l'exportation dans les pays en voie de développement*, thèse présentée pour l'obtention du grade de "Docteur ès – science économique", Faculté de droit et des sciences économiques, université de Montpellier 1, mai 1974, P: 73.

² Josette peyard, *Finance international d'entreprise*, Librairie Vuibert, Paris, 1988, P: 140.

³ Ibidem.

⁴ عرض منجز من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وبنك البركة الجزائري للعمليات المصرفية (A.B.E.F)، عدد خاص، سنة 1998،

1. المستفيد النهائي وهو المستورد؛
2. المصدر أو المورد؛
3. شركة القرض الإيجاري الدولي.

الفرع الأول: مميزات القرض الإيجاري الدولي:

هذه الآلية من التمويل تمنح العديد من الفوائد لكل من المصدر والمستورد على حد سواء، وسنحاول إيجاز هذه الميزات فيما يأتي:

بالنسبة للمصدر هذه التقنية تعادل البيع نقداً، أي أنه من خلال هذه التقنية سوف يستفيد المصدر من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، وبهذا فإن المصدر سيتحرر كلية من كافة الأخطار، كخطر عدم الدفع من قبل المستورد أو خطر الصرف..... الخ¹.

كما أن هذه التقنية تسمح للمصدر أيضاً من تحسين موقفه التنافسي، وهذا من خلال استيراد آلات وتجهيزات تدخل في إنتاج السلع التصديرية، ومن ثم توفيرها بتكلفة منخفضة.

وبالنسبة للمستورد فإنه سيستفيد هو أيضاً من المزايا التي يقدمها القرض الإيجاري الدولي، ولكن بدرجة أكبر من المصدر، وتمثل هذه المزايا في²:

- 1- امتلاك أو اقتناء تجهيزات أو معدات جديدة وهذا دون دفع قيمتها، أو قد لا يملك مبلغ الاستثمار أصلاً،
- 2- عدم التسديد الفوري لمبالغ المعدات أو التجهيزات والتي تكون في العادة مبالغها كبيرة جداً؛
- 3- إمكانية إطالة مدة التمويل لتصل حتى 12 سنة كحد أقصى؛
- 4- التخفيف على ميزانية المقترض، ومن ثم المحافظة على خزنته؛
- 5- تسمح للمقترضين من توزيع مصاريفهم المالية بالتوافق مع رغباتهم التمويلية؛
- 6- من خلال هذه الآلية من التمويل، تصبح المؤسسة قادرة على الاستدانة أو الحصول على القرض؛

¹ Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 385.

² اعتمدت على المراجع التالية:

- Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 231.

- BADR BANK, **Journées d'étude**, Op Cit, P: 09.

- 7- قدرة المؤسسة على الاستعمال المباشر للمعدات أو التجهيزات المتحصل عليها بهذا النوع من التمويل؛
8- تكون مدة القرض هذا في العادة ثابتة، وهذا تبعا لمدة الحياة الاقتصادية للتجهيزات أو المعدات¹.

وبالرغم من هذه الميزات الإيجابية التي تمنحها هذه التقنية لكل من المستوردين والمصدرين، إلا أنها تبقى قليلة الاستعمال ومحدودية الانتشار وهذا بخاصة في الدول النامية، ويرجع السبب في هذا إلى تعقد وتشعب "Compexité" تركيبها القانونية².

إذ أن جل الدول ليس لديها قوانين متطورة بشأن التمويل بالقرض الإيجاري الدولي، وبالإضافة إلى ذلك قد تلعب القوانين الضريبية والمحاسبية الدولية دورا كبيرا في زيادة تعقيد صفقة التمويل هذه³.

وينحصر استعمال هذا النوع من القروض في الدول النامية في المبادلات التي تتضمن بنودا مرتفعة القيمة مثل الطائرات، بينما يشهد هذا النوع من التمويل زيادة وتطورا في استخدامه بالنسبة لصادرات المعدات والتجهيزات فيما بين الدول المتقدمة.

ويجب أن نشير هنا إلى ضرورة معالجة المخاطر التي قد تصحب هذه العملية من التمويل، مما يعني في كثير من الأحيان ضرورة وجود ضمان من بنك محلي وهذا لدعم عقد القرض الإيجاري الدولي.

وإذا أخذنا النظام الفرنسي كمثال، فنجد أن الحكومة الفرنسية قد صادقت على مجموعة كبيرة من الإتفاقيات بينها وبين الحكومات الأجنبية، والهدف منها هو منح قروض للدول الأجنبية من أجل تمويل مشتريات تجهيزات أو معدات صناعية تكون ذات منشأ فرنسي.

ولم تقتصر هذه الخطوة على الحكومة الفرنسية فقط، بل حذت حذوها الكثير من البنوك الفرنسية الخاصة، وفيما يلي سنحاول استعراض أهم الميزات التي قد تستفيد منها الدول الأجنبية فيما يخص هذه الإتفاقيات⁴:

- التخفيض في نسبة العربون(القسط) المطلوب، حيث يصل إلى 10 % بدلا من 15 %؛

¹ J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20^{ème} édition, Op Cit, P: 436.

² Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 231.

³ أمين محفوظ أمين عبد السلام مرعي، مرجع سبق ذكره، ص: 22.

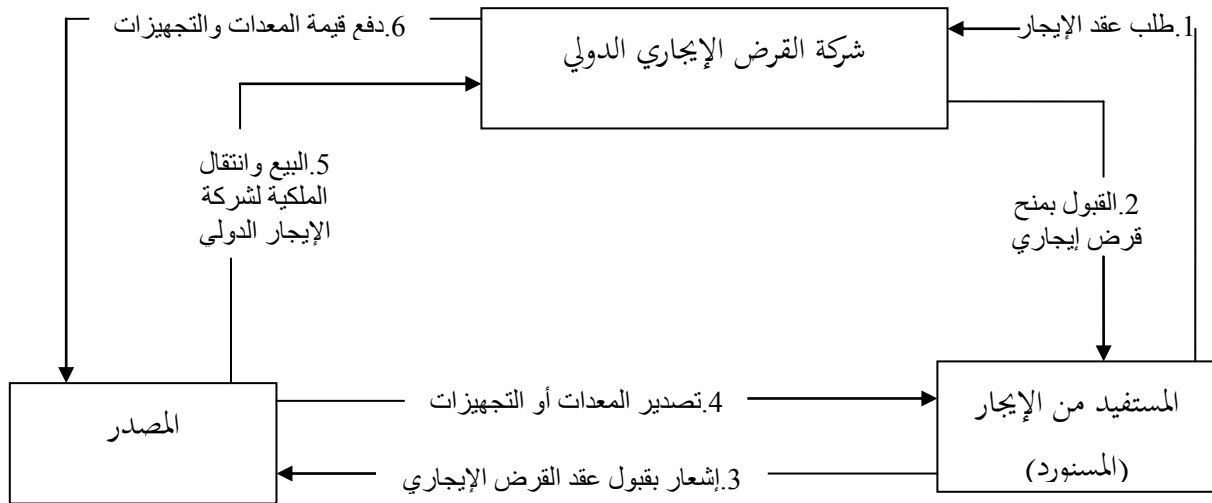
⁴ Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 386.

- تمديد مدة القرض؛
 - التخفيض في معدل الفائدة؛
 - إمكانية الحصول على قروض متوسطة وطويلة الأجل من أجل تمويل مواد أولية، هذه الأخيرة تتم في العادة بواسطة الدفع نقدا.
- أما فيما يخص الميزات المحققة للمصدر، فإن هذه الاتفاقيات تتيح له ثقة كبيرة للحصول على الضمانات والتمويل اللازمين.

الفرع الثاني: سير عملية تقنية القرض الإيجاري الدولي:

لتوضيح أكثر لعملية سير القرض الإيجاري الدولي، نقوم باستعراضها في الشكل لتوضيحي الآتي¹:

شكل رقم (08): سير عملية القرض الإيجاري الدولي



Source: Société interbancaire de formation, **Financement du commerce extérieur**, Documents bancaires, SD, Alger, P: 26.

¹ Société interbancaire de formation, **Financement du commerce extérieur**, Documents bancaires, SD, Alger, P: 26.

المطلب الخامس: التمويل الجزائري الدولي: "Financement forfaitaire international"

يعرف التمويل الجزائري بأنه تلك العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن¹، وتمثل هذه الأوراق التجارية في الغالب ديون متوسطة الأجل مسحوبة على المستورد الأجنبي ومقبولة منه أيضا²، وعليه فإن عملية التمويل الجزائري هذه هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن تعريف التمويل الجزائري على أنه عملية لشراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات³.

ومن خلال هذا التعريف يتبين لنا جليا أن التمويل الجزائري يتميز بخاصيتين أساسيتين، الأولى تتمثل في أن القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات لفترات متوسطة، والثانية تتمثل في أن مشتري هذا النوع يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

وقد ظهر هذا المنتج - التمويل الجزائري - في بداية الستينيات في سويسرا، ولقي نجاحا كبيرا في ألمانيا، إلا أنه بالمقابل كان المتعاملون الفرنسيون يفضلون طرق التمويل الكلاسيكية وخاصة منها قرض المشتري المضمون من قبل "COFACE" (الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية)، كما أن الإحصائيات قد أشارت إلى أن التمويل الجزائري يغطي ما يقارب 5% من مجموع المبادلات التجارية في نطاق التصدير⁴.

ولتوضيح عملية التمويل الجزائري نقدم المثال التالي، شركة رومانية ترغب في إستيراد القطن من تركيا، وبالإضافة إلى ذلك فإنها لا ترغب بالدفع نقدا، وبالمقابل فإن الشركة التركية هي أيضا لا ترغب في منح قروض للشركة الرومانية، وعليه يمكن لهاتين الشركتين اللجوء إلى شركة التمويل الجزائري إن صحت التسمية "Société de Forfaitage"، والتي تقوم بالدفع لصالح المصدر التركي، أي أن تحل محل المستورد الروماني، وتقوم أيضا بقبول الفاتورة مع خصم يتناسب مع قيمة هاته الفاتورة⁵.

¹ Annick Busseau ,Op Cit , P 252.

² Josette Peyard, **Gestion financière internationale**, 4eme édition, Librairie Vuibert, Paris, 1999, P 261.

³ Josette Peyard , **Finance internationale d'entreprise** , Librairie Vuibert , Paris, 1988, ,Op Cit, P: 138.

⁴ Annick Busseau ,Op Cit , P 252.

⁵ Josette Peyard , **Gestion financière internationale** , Op Cit , P 261.

ففي النظام الفرنسي يستطيع المصدر الفرنسي الحصول على تمويل يصل إلى 100% من عقد البيع، مع شرط أن الديون يجب أن تكون¹:

1. بمبلغ أو قيمة أقل من 1 مليون فرنك فرنسي، أو ما يعادل هذا المبلغ بالعملة الصعبة؛
2. مدتها من 03 أشهر إلى 07 سنوات؛
3. قيمتها متلائمة أو متناسبة مع الضمان البنكي المسلم من طرف بنك المستورد الأجنبي.

إنه لا شك من أن القيام بشراء مثل هذا الدين من طرف شركات التمويل الإيجاري أو البنوك، يتطلب الحصول على فائدة تحسب من الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة التجارية وحتى تاريخ الاستحقاق، ونظرا كذلك لأن مشتري الدين يحمل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا، لكي يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار، ففي النظام الفرنسي يمكن أن يكون معدل الفائدة المطبق على الخصم ثابتا، أو معوما، وفي غالب الأحيان يكون محسوبا انطلاقا من معدل "LIBOR"²، أو معدل آخر وهو معدل فائدة للعملة الصعبة مطبق في لندن "TIDPL"³، ويضاف إلى هاته المعدلات هامش متغير وذلك حسب نوعية البلد المتعامل معه⁴، فليس من المنطق أن يكون المعدل المطبق بالنسبة للدول المتقدمة هو نفسه المعدل المطبق بالنسبة للدول النامية، فلا شك في أن المعدلين يختلفان اختلافاً التقدم عن التأخر.

وفي الحقيقة فإنه لا شك من أن التمويل الجزائري يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي⁵:

1. إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر، يستطيع أن يحصل على قيمتها نقداً؛
2. إن الحصول على هذه القيمة نقداً يسمح للمصدر بتغذية خزينته، وتحسين وضعيته المالية؛

¹ Ibidem.

² **LIBOR**: London inter-bank offered rate, Taux d'intérêt directeur sur le marché des eurodollars.

³ **Lexique d'économie**, sous la direction de Ahmed Silem et Jean – Marie albertini , 6eme édition , DALLOZ , Paris, 1999, p 374.

⁴ Josette Peyard , **Gestion financière internationale** , Op Cit , P 261.

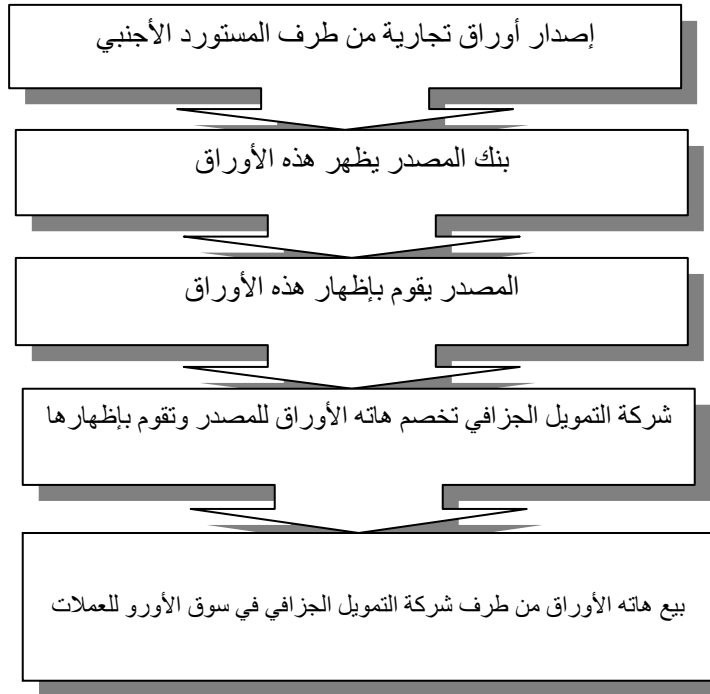
⁵ إعتمدت على المراجع الآتية:

- Josette Peyard , **Gestion financière internationale** , Op Cit , P 262.

- Annick Buseau , Op Cit , P 252.

3. تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
 4. التخلص من التسيير الشائك لملف الزبائن، أو ملف الديون على الخارج، ويعهد بهذا التسيير إلى البنك أو مؤسسة التمويل الجزائري، أي إلى الجهة التي قامت بشراء الديون؛
 5. تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية المرتبطة بطبيعة العملية التجارية؛
 6. تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية؛
 7. تحويل خطر القرض، خطر معدلات الفائدة، خطر عدم التحويل، الأخطار السياسية إلى البنك أو مؤسسة التمويل التجاري والتي قامت بشراء مثل هذا الدين.
- وفي الأخير ارتأينا تقديم هذا الشكل التوضيحي والذي يمثل مراحل سير عملية التمويل الجزائري الدولي¹:

شكل رقم (09): سير عملية التمويل الجزائري الدولي



Source: Josette Peyard, *Gestion financière internationale*, Op Cit, P 262.

¹ Josette Peyard, *Gestion financière internationale*, Op cit, P: 262.

المبحث الثالث: تقنيات تمويل الصادرات الأخرى:

بعدما تطرقنا إلى تقنيات تمويل الصادرات قصيرة الأجل ثم تقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل، سنقوم بالتطرق في هذا الجزء إلى تقنيات أخرى لتمويل الصادرات وتتمثل هذه التقنيات في:

المطلب الأول: خطوط القرض واتفاقيات الإطار:

"Les lignes de crédit et conventions cadres"

وتسمى هذه القروض أيضا بالقروض المتصلة أو المرتبطة "Crédit lié"¹، وتعتبر هذه التقنيات مكاملة لقرض المشتري أو قرض المورد، وتمنح من قبل حكومة أو بنوك بلد المصدر بمبلغ قرض يكون محدد سقفه حسب العملية التصديرية، ويكون في العادة موجه إلى تمويل مجموعة من عمليات التصدير.²

خطوط القرض أو اتفاقيات الإطار هذه تمنح في إطار اتفاقيات (Convention - cadre) تكون معدة إما من طرف حكومتين، وتسمى في هذه الحالة بـ "بروتوكولات حكومية"، وإما بين بنك أو بنوك بلد المصدر وبين المستورد أو السلطات العمومية لبلده، وفي هذه الحالة تسمى بـ "اتفاقيات الإطار".

المطلب الثاني: القروض المختلطة³: "Les crédits mixtes"

القروض المختلطة أو ما يصطلح على تسميتها أيضا بـ "التمويل المختلط"، ظهرت لأول مرة في فرنسا في سنوات الستينيات (1960) من القرن الماضي، وكان هدف ظهورها هو للتخفيف من انحصار الحصول على دعم تمويلي للصادرات من قبل الدولة.

أما عن أساس هذا النوع من القروض فهو سهل وبسيط، فهو عبارة عن قروض تجارية ممنوحة بشروط السوق، وهي تأخذ شكل قروض الخزينة بمعدلات فائدة منخفضة جدا (2%، 3%)، أو قد تأخذ في بعض الأحيان

¹ Marie - Liesse HOUBE - MASSE, *La C.C.E et le financement des exportations beneficent d'un soutien public - L'integration en question* -, thèse pour le doctorat de l'université de RENNE 1, sans date, P: 18.

² Ibid, P: 19.

³ Ibid, P: 41.

لمزيد من التوضيح راجع في ذلك:

- هيثم عجام، التمويل الدولي، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص: 136 - 142.

معدلات معدومة (0%)، كما أن تسديدها أيضا يكون لفترات طويلة جدا (20، 30 سنة)، وقد تصل حتى 40 سنة، مما قد تدفع بقوة في تحفيز المشتري الأجنبي للقيام بمشترياته من عند الدول التي تعرض أو تمنح هذا النوع من القروض، وأيضا بهذه الشروط المحفزة.

كما أن المبرر آنذاك في ضرورة وجود هذا الشكل من الدعم الحكومي أي القروض المختلطة هو مشاركة ومساعدة الدولة في عمليات التنمية، وخلال سنوات الثمانينيات من القرن الماضي (1980) كان هذا النوع من التمويل يشكل في كل من فرنسا وبعض الدول الأوروبية موردا مهما وأساسيا في درجات التفاوت التنافسي فيما بين الدول في تمويل الصادرات.

المطلب الثالث: القروض الإدارية والموافقة¹: "Les crédits administrés et le consus"

القروض الإدارية هي عبارة عن قروض موردين أو قروض مشترين، لكن إضافة إلى هذا فإنها تستفيد من دعم مقدم من طرف الدولة، بغية تخفيض (تدنية) التكاليف، وهذا حتى تسمح للمصدرين المحليين من زيادة عرض المنافسة مقارنة بباقي المنافسين (المصدرين) الأجبيين.

وتجب الإشارة إلى أن هذا النوع من القروض يقدم بمعدل ثابت "Taux fixe"، هذا الأخير يكون مقبولا تجاريا من طرف المستوردين الأجبيين، إضافة إلى هذا فإن البنوك التجارية المانحة لهذه القروض بمعدل ثابت، ستستفيد من طرف الدولة من الفارق بين هذا المعدل والمعدل الحقيقي في السوق مضافا إليه هامش معين، وهذا حتى تتمكن البنوك التجارية من حماية نفسها من زيادة التكاليف، خلال منحها لهذه القروض بمعدلات ثابتة أقل من المعدلات الحقيقية في السوق، ويجب التنويه أيضا إلى أن هذه القروض تمنح بالعملة الصعبة أي بغير العملة المحلية للدولة.

هذا النوع من القروض ظهر أو وجد في إطار المنافسة الشرسة فيما يتعلق بالتجارة الدولية بين مختلف الدول، وتهدف الدول إلى منح هذا النوع من القروض إلى زيادة درجة تنافسية مصدريها المحليين مقارنة بباقي المصدرين الأجبيين، وكذا من أجل تنمية صادرات مؤسساتها، ومن ثم تنمية صادرات الدولة بشكل عام.

¹ Annie Serer et Christine Nicolino, Op Cit, P: 110.

المطلب الرابع: البروتوكولات ما بين البنوك¹: "Les protocols interbancaires"

وتعني اتفاقيات إطار (Accord - Cadre) متعلقة بقرض المشتري، يتم عقدها أو إبرامها بين بنك تجاري في بلد المصدر، ومشتري أجنبي أو قد يكون بنك أجنبي، ويجب أن نشير هنا إلى أن هذه الاتفاقيات تتم تحت شكل ملاحق "Avenants" لعدة مشاريع بغية تمويلها بهذه التقنية.

هذه البروتوكولات ما بين البنوك يمكن تطبيقها لتحقيق العديد من المشاريع، أو لتنفيذ مجموعة من المشتريات من أو إلى البلد المعني، خاصية أو ميزة هذه التقنية هي أنها تمنح للبنك إمكانية الاستفادة من ما يعرف بـ "اقتصاديات السلم" "des economies d'échelle"، حيث أن تكاليف التفاوض وتكاليف الدراسات لا توزع على قرض مشتري واحد لمشروع واحد، وإنما ستوزع على مجموعة من قروض المشتري لمجموعة من المشاريع، وهذا سيؤدي لا محالة إلى تدنية وتقليل تكاليف القروض.

توزيع التكاليف هذا سيسمح من جهة للبنوك التجارية من تدنية تكاليف القروض، ومن جهة أخرى ستسمح للمصدرين من الاستفادة من قروض ميسرة وبتكلفة أقل، هذا ما يؤدي إلى تحفيزهم على التوجه بمنتجاتهم إلى الأسواق الدولية بدلا من الأسواق المحلية.

بقي في الأخير أن نشير إلى أن هذه البروتوكولات ما بين البنوك تبرم أو تعقد بكل حرية من طرف البنوك التجارية، وهذا بصرف النظر عن السلطات العمومية للدولة، وقد تعقد في بعض الحالات حتى من دون موافقتها.

¹ Ibid, P: 111.

خلاصة الفصل الثاني:

سمحت لنا الدراسة من خلال هذا الفصل إلى استخلاص أن لوظيفة التمويل أهمية كبيرة في النشاط التصديري بسبب شدة العلاقة المالية بين المصدرين والمستوردين، حيث أن نقص التغطية المالية لإتمام العمليات الخاصة بالتصدير والاستيراد تعد من أكبر المشاكل التي تواجه المتعاملين التجاريين، خاصة وأن المصدر يبحث عن قرض مالي يغطي التزاماته المتعلقة بالعقود التي أبرمها مع زبائنه من جهة، وحاجة المستورد لقرض مالي يمكنه من تسديد البضاعة التي اشتراها أو الخدمة التي حصل عليها في آجال استحقاقها من جهة أخرى، ومن هنا يبرز دور التمويل ببروز أهمية النشاط التصديري القائم.

كما أنه يتطلب لإنجاح العملية التمويلية ضرورة توفر في برامج التمويل ما يلي:

- منح الأولوية للقروض البنكية المتعلقة بالمصدرين، أو النشاطات الموجهة للتصدير؛
- منح قروض بالعملة الوطنية وبالعملة الصعبة لمدة طويلة ومتوسطة لتمويل المشاريع الموجهة للتصدير؛
- يجب أن يوافق البنك على منح تسهيلات للخصم، وذلك لتشجيع منح القروض البنكية للمصدرين.

وفي الأخير وبعدما تطرقنا في هذا الفصل إلى نظم تمويل الصادرات بمختلف أنواعها، سنقوم بالتطرق في الفصل الثالث إلى نظم تأمين قروض الصادرات.

تمهيد:

لم تعد المنافسة الدولية في الأسواق الخارجية مقتصرة فقط على أسعار وجودة المنتجات الموجهة للتصدير فقط، بل أصبحت المنافسة الدولية وحتى في ظل اشتدادها بسبب ارتفاع نفقات البحوث، صعوبة التغلغل في الأسواق الدولية... الخ.

تسير في اتجاه إعطاء المزيد من التحفيزات و التسهيلات في الدفع من قبل المصدرين المحليين لصالح المستوردين الأجبيين، هذه التسهيلات في الدفع قد تدفع بالمصدرين المحليين إلى الاستحواذ على المزيد من الأسواق الخارجية ومن ثم الاحتفاظ بها.

كما لا يجب أن ننسى هنا بأن هذه التسهيلات في الدفع قد تقود أو تؤدي إلى تعرض المصدرين إلى مخاطر عدم الدفع من قبل المستوردين الأجبيين، سواء كانت هذه المخاطر لأسباب غير تجارية، هذه الأخيرة دفعت بالكثير من الدول إلى العمل على ضرورة توفير أنواع من التأمين لصالح المصدرين ضد مخاطر عدم الدفع.

وعليه سنقوم بتقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث، حيث سنتناول في المبحث الأول ماهية ومفهوم تأمين قروض الصادرات، أما المبحث الثاني فنتناول فيه الأخطار الملازمة للتجارة الخارجية، في حين سيتناول المبحث الثالث الأخطار الخاصة بالصادرات فقط بشكل أكثر دقة وتفصيلا بحكم أنه موضوع دراستنا هذه، أما المبحث الرابع والأخير فنخصص لدراسة مختلف أشكال وثائق التأمين.

المبحث الأول: ماهية ومفهوم تأمين قروض الصادرات:

قبل التطرق والتكلم عن هذا الجزء من الدراسة بالتفصيل، أردنا الإشارة إلى وجوب التنويه إلى نقطة مهمة وأساسية تصادف كل باحث أو قارئ حينما يهتم بدراسة الكتب والمؤلفات.... الخ، والتي تتناول هذا المفهوم، فنجد أن بعض الكتب والمؤلفات تسمي هذا المفهوم بـ "تأمين قروض الصادرات" وبعضها الآخر يسميه بـ "ضمان قروض الصادرات" أي أننا نجد أن هناك تداخل في المصطلحين وهما مصطلح "التأمين" ومصطلح "الضمان" وهذا التداخل في المصطلحات قد يعرض الباحثين والقارئ إلى خلط وتشابك وعدم وضوح في المفاهيم - وأنا كنت من بين من تعرض لهذا-، من خلال ما سبق وجب طرح التساؤل التالي: " هل للمصطلحين نفس المعنى أم هناك فرق واختلاف بينهما؟".

سنحاول الإجابة عن هذا التساؤل وهذا من خلال، أن التغطيات التأمينية عادة ما تقتنر باستخدام مصطلح "الضمان" وبالرغم من المعنى الدقيق لهذا الأخير فهو لا يخرج أبدا من نطاق "التأمين"، وربما قد يرجع السبب إلى هذا في التساهل في استخدام أي منهما محل الآخر، ونود أن نشير هنا أيضا إلى أن هذه التفرقة تنشأ من منظور أطراف العقد ووضعهم القانوني وليس من منظور شروط التأمين أو طبيعته، إذ أن كلاهما يوفر حماية للمصدرين أو ما يطلق عليهم المؤمنين، ويجب أيضا على القارئ أو الباحث أن يكون على دراية بمصطلح الضمان على وجه الدقة، إذ أن مصطلح الضمان يستخدم في العادة لوصف نوع خاص من التغطيات التأمينية، حيث تضمن فيه وثيقة التأمين الخسائر الناتجة عن إخلال أحد أطراف العقد بأداء التزاماته التعاقدية أو قد يؤديها على نحو خاطئ، وعليه فإن في وثائق الضمان سيكون هناك ثلاث أطراف وهم¹:

1. المؤمن: ويتمثل في الهيئات أو المؤسسات الكافلة أو الضامنة؛
2. المؤمن: ويتمثل في المستفيد من هذا الضمان كالمصدر مثلا؛
3. المؤمن عليه: ويتمثل في الشخص أو الطرف المكفول أو المضمون.

¹ طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية (تأمين انتمان الصادرات، ضمان سداد الضرائب الجمركية، تأمينات رفض السلطات)، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص: 16.

أما في وثائق التأمين العادية الأخرى فهناك طرفان فقط وهما¹:

1. المؤمن: ويتمثل في الهيئات أو المؤسسات القائمة بعملية التأمين، كهيئات تأمين قروض الصادرات هذه.

2. المؤمن: ويتمثل في المستفيد من هذا التأمين.

من خلال ما سبق ذكره وتوضيحه أعلاه، يتبين لنا من أنه لا حرج من استعمال أي من المصطلحين، سواء "ضمان قروض الصادرات" أو "تأمين قروض الصادرات".

وعليه وبعد توضيح مصطلحي "الضمان" و "التأمين"، سنقوم بمعالجة هذا الجزء من الدراسة وفقا لما يلي:

المطلب الأول: مفهوم تأمين قروض الصادرات:

لقد وردت عدة تعاريف لتأمين قروض الصادرات، لكن معظمها يصب في اتجاه واحد، وسنحاول التطرق لأهم هذه التعاريف فيما يلي:

يعرف كل من "Pierre Maurer" و "Henré Loubergé" تأمين قروض الصادرات بأنها عبارة عقد تتعهد أو تلتزم من خلاله مؤسسات أو هيئات تأمين قروض الصادرات - أو ما يطلق عليها بالمؤمن - بتعويض المصدر - أو ما يطلق عليه بالمؤمن - عن الخسائر المفاجئة أو الفجائية والتي يتعرض لها والتي تنتج عنها عدم تحصيله لديونه أو حقوقه من المستوردين الأجبيين، وهذا لقاء أو مقابل دفعة لأقساط التأمين²، لتقوم بعد ذلك هيئات التأمين هذه بدفع قيمة السلع أو الخدمات المصدرة لصالح المصدر، كما تقوم هذه الهيئات أيضا بتعويض المصدرين عن الأخطار أو الخسائر التي تنتج عن الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق أو صفقة الصادرات "L'interruption ou de l'arrêt définitif d'un marché d'exportation"، أو عن الخسائر التي تنشأ عن نقص المردودية في هذا السوق، أو يكون التعويض أيضا عن الخسائر أو الأخطار التي تنتج عن فشل جهودات البحث و اكتشاف الأسواق الأجنبية في الخارج، وهذا مهما كان مصدر هذه الأخطار، سواء تحققت هذه الأخيرة عن أخطار ذات طبيعة اقتصادية جزئية أو اقتصادية كلية، أو عن أخطار ذات طبيعة سياسية أو عرضية (طارئة) "Accidentelle"³.

¹ نفس المرجع.

² J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20^{ème} édition, **Op cit**, P: 382.

³ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 219- 220.

أما "Jean Bastin"^{*} فيرى بأن تأمين قروض الصادرات هو عبارة عن نظام تأمين يسمح للدائنين (المصدرين) لقاء أو مقابل دفعهم لأقساط التأمين، من استفادتهم من تغطية ضد خطر عدم دفع ديونهم (حقوقهم) أو حصيلة صادراتهم والواجبة أو المستحقة الدفع من أشخاص معروفين مسبقا (المستوردين الأجبيين) والذين هم في حالة عجز عن الدفع "Défaillance de paiement"¹.

نلاحظ من خلال التعريف أعلاه أن الكاتب "Jean Bastin" قد اقتصر في تعريفه لتأمين قروض الصادرات على الأخطار ذات الطبيعة التجارية فقط، أي أنه لم يأخذ بعين الاعتبار - أو قد يكون تعمد ذلك - الأخطار الناتجة عن طبيعة اقتصادية، واعتبر أن الأخطار الناتجة عن هذه الأخيرة - الطبيعة الاقتصادية - لا تدخل في إطار تأمين قروض الصادرات.

ويعرف تأمين قروض الصادرات أيضا على أنه أداة من أدوات التمويل المصرفي للقروض الموجهة للصادرات، وتتم عملية التأمين هذه من خلال إصدار وثائق تأمين وتكون أثناء مرحلة عملية التصدير تعمل على تغطية وحماية المصدرين ضد الأخطار التجارية أو غير التجارية².

وعليه ومن خلال ما سبق ذكره من التعريف أعلاه، يمكن اعتبار أن عملية تأمين قروض الصادرات هي جزء مهم ومكمل لعملية تمويل الصادرات.

ودائما ومن خلال ما سبق أيضا يتضح لنا بأن تأمين قروض الصادرات لا يقتصر دورها فقط على عملية تأمين قروض الصادرات هذه، بل يمتد دورها أيضا إلى دور المكمل أو المتمم للمؤسسات المالية أو البنوك المانحة لقروض الصادرات، لأن هيئات التأمين هذه ومن خلال منحها للضمانات أو التأمينات فإنها تعمل على تسهيل وتحفيز منح قروض للصادرات من قبل البنوك أو المؤسسات المالية، وهذا طالما أن هذه الأخيرة ليس لديها ما تخسره، وهذا بما أن عملية منح القروض هذه ستكون مؤمنة ومضمونة.

* باحث بلجيكي متخصص في قطاع تأمينات التجارة الخارجية.

¹ Jean Bastin, L'assurance crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter et de Navarre, Paris, 1978, P: 50.

² اعتمدت في هذا على المراجع التالية:

- بكرى طه عطية، تمويل الصادرات، مركز البحوث الإدارية، القاهرة، 1978، ص: 30.

- الشركة المصرية لضمان الصادرات، الوثيقة الأساسية، ص: 02.

أي أن هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات ستضمن بشكل كلي ومباشر المؤسسات المالية أو البنوك المانحة لقروض الصادرات ضد خطر الدفع أو السداد وهذا مهما تكن الظروف و الأسباب، وهذا من شأنه أن يحفز البنوك والمؤسسات المالية على زيادة منح وتوفير القروض الموجهة لتمويل الصادرات¹، مما سيؤدي هذا إلى الرفع من حجم الصادرات وترقيتها وهذا من خلال الاستحواذ على المزيد من الزبائن أو المستوردين الأجبيين، وكذا تسهيل الدخول واقتحام المزيد من الأسواق الخارجية.

وكتيجة لما سبق يمكننا القول بأن هذه التسهيلات (الضمانات أو التأمينات) والتي توفرها هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات، ستؤدي لا محالة بالبنوك أو المؤسسات المالية المانحة لقروض الصادرات على طلب وتطبيق أسعار فائدة منخفضة من تلك التي ستطلب وتطبق من دون هذه التسهيلات.

المطلب الثاني: بداية ظهور ضمان ائتمان الصادرات:

تعود البداية الأولى لظهور فكرة ضمان الائتمان إلى بداية ومنتصف القرن الثامن عشر (ق18)² وبالضبط سنة 1966 في ألمانيا، وهذا عندما قدم كل من الأستاذان "فرم" "VURM" و "بوش" "BUSH" لوزير المالية آنذاك "بروسيافون ديرهوست" مشروع لآليات ضمان الائتمان، حيث تقوم الدولة باحتكاره، إلا أن هذا المشروع تم رفضه في ذلك الوقت³.

وقد بقي نظام تأمين قروض الصادرات في القرن الثامن عشر (ق18) مقتصرًا فقط على تقديم القروض للمشتريين الأجبيين لتمويل مشترياتهم من سلع الدولة المانحة لهذه القروض، وكان التأمين في تلك الفترة يقتصر هو أيضا على التأمين ضد خطر إفلاس المشتري الأجنبي أو تأخره في التسديد، أي أن التأمين لم يخرج عن إطاره التقليدي وهو الحماية ضد الأخطار التجارية، إلا أن الحال تغير في ما بعد وأصبح التأمين يشمل أيضا المخاطر غير التجارية كخطر الحروب وخطر الإجراءات الحكومية التي تفرضها دول المشتريين الأجبيين أو حتى دول المصدرين والتي تحول دون تسديد قيمة الصفقة في تواريخ الاستحقاق المتفق عليها، وبالعملة المتفق عليها أيضا⁴.

¹ Petter F. SKJORTEN, *Op cit*, P: 35.

² HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 178.

³ N. JOCO et Ph. tourneau, *L'assurance et responsabilité civil*, 2^{ème} édition, DALLOZ, Paris, 1979, P: 254.

⁴ إبراهيم شحاتة، *الضمان الدولي للاستثمارات الأجنبية*، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971، ص: 18.

وفي منتصف القرن التاسع عشر، ونتيجة للتطور والنمو السريع والكبير في حجم التجارة الخارجية، أصبحت هناك حاجة لضرورة وجود ضمان لتغطية مخاطر الائتمان ومخاطر عدم السداد، وعلى إثر هذا تم في بريطانيا (المملكة المتحدة) إنشاء الشركة البريطانية التجارية للتأمين "British commercial insurance company" وهذا في سنة 1820، إلا أن هذه الشركة قد تمت تصفيتها في نفس السنة بسبب انخفاض حجم الأعمال وتدني الربحية¹.

ثم بعد ذلك - وهذا في بريطانيا دائما- تم إنشاء "شركة حوادث المحيط والضممان" "Ocean Accident and Guarantee Corporation LTD" في سنة 1871²، إلا أن هذه الشركة لم تمارس عملية الائتمان بشكل فعلي إلا في سنة 1885، وهذا عندما فتح قسما بهذه الشركة خاصا فقط بعمليات ضمان الائتمان، ويرجع الفضل إلى هذه الشركة في إرساء العديد من مبادئ ضمان الائتمان والتي لا تزال سارية المفعول حتى وقتنا هذا³.

أما في القرن العشرين فقد زاد الاهتمام بعمليات ضمان الائتمان وكذا زادت عدد الهيئات الممارسة له، ففي سويسرا تم أول ظهور لهيئات الضمان هذه في سنة 1906، وهذا عندما تم إنشاء "الشركة الاتحادية للتأمين ضد مخاطر الموصلات" (GLOBUS)، وقامت بضممان ائتمان الصادرات، لكنها اقتصرت فقط على تأمين خطر إفلاس المدين.

وفي نفس السنة تم في فرنسا إنشاء "المكتب الفرنسي لصادرات روية" "Le comptoir français d'exportation de Roubaix" والذي قام بتوجيه كل نشاطاته لضمان عمليات التصدير⁴.

ثم بعد ذلك توالى عمليات تأسيس هيئات لضمان ائتمان في مختلف دول العالم حيث قامت الهند في سنة 1957 بتأسيس أول شركة لضمان ائتمان الصادرات، ثم في سنة 1960 قامت الولايات المتحدة الأمريكية بإنشاء "البنك الأمريكي للاستيراد و التصدير" والذي كان يمارس من ضمن نشاطاته نشاط ضمان ائتمان الصادرات، أما في البرازيل وفي سنة 1967 فقد قامت 180 شركة من شركات التأمين بإنشاء شركة متخصصة في ضمان مخاطر الصادرات، وفي كندا سنة 1969 تم إنشاء "شركة تنمية الصادرات"⁵.

¹ طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

² HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 181.

³ Jean Bastin, *Op cit*, P: 50.

⁴ يوسف مسعداوي، إشكالية تأمين قروض الصادرات في الدول النامية، مقال منشور في مجلة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البلدة ص: 06.

⁵ نفس المرجع.

أما فيما يتعلق بالدول العربية، فإن هذا النوع من الهيئات قد ظهر حديثا، و يرجع السبب في ذلك إلى افتقار جل الدول العربية إلى حجم مهم و معقول من الصادرات، إذ تعتمد اغلب هذه الدول في صادراتها على صادرات النفط و الغاز، هذه الأخيرة تتم في العادة تحت إطار اتفاقيات و بروتوكولات حكومية و بحرص و أسعار تكون في العادة معينة و محددة مسبقا - هذا على الأقل في فترة زمنية معينة -، مما يجعل هذه الصادرات بعيدة عن دائرة الأخطار و الأضرار و لا تحتاج إلى هيئات لضمانها، و عليه فإن وجود هذه الأخيرة مقرون و مرهون بمدى وجود حجم مهم و معتبر من الصادرات- خاصة غير النفطية منها- و هذا يتسنى لشركات الضمان هذه من حماية المصدرين من الأخطار و الأضرار التي يمكن أن تتعرض لها عملياتهم التصديرية، و كذا تقوم بتشجيعهم على الدخول في أنشطة التصدير أو تحفيزهم و مساعدتهم على اقتحام الأسواق الخارجية، و هذا طالما أنه ليس هناك أية أخطار قد تعترض عملياتهم التصديرية .

و يجب الإشارة أيضا إلى أنه و في الوقت الحالي و نتيجة للتطورات الاقتصادية الهائلة والمتسارعة، و كذا نتيجة لتزايد الأخطار و خصوصا في ظل الأزمات الاقتصادية و المالية و السياسية الأخيرة، وخاصة في جنوب شرق آسيا وروسيا وأمريكا اللاتينية و الشرق الأوسط... الخ، ونتيجة للأزمة الاقتصادية و المالية الأخيرة وما صاحبها من تطورات و تغيرات، وكذا أزمة اليورو الأخيرة و خاصة في اليونان، كل هذا أدى إلى زيادة المطالبة وتزايد الحاجة إلى ضرورة توفير تأمين ضد الأخطار السياسية و الاقتصادية و المالية... الخ، و هذا من أجل حماية المصدرين من أخطار عدم تحصيل قيمة صادراتهم .

وفي الأخير يمكننا القول، وهذا وفقا لبيانات و معطيات سنة 2006 أن السوق الأوروبي يعتبر السوق الرائد في مجال تأمين القروض على المستوى العالمي، حيث يصل نصيبه من إجمالي أقساط القروض إلى 73%، يليه بعد ذلك سوق أمريكا الشمالية بنسبة قدرها 17%¹.

أما بالنسبة إلى الشركات الرائدة في هذا المجال، فهي شركات تسيطر على حصة سوقية قدرها 85% من السوق العالمي وتمثل هذه الشركات في²: "Coface, Crédito, Caucion, Eurler Hermes, Atraduis".

¹ راجع في ذلك:

- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 28.

- J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20^{ème} édition, Op cit, P: 382.

² سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى، القاهرة، 1990، ص: 223.

المطلب الثالث: أسباب ظهور تأمين قروض الصادرات:

إن نظام تأمين قروض الصادرات يرجع سبب ظهوره إلى ثلاث عوامل أساسية، نوجزها فيما يلي¹:

الفرع الأول: الوقاية: "Prévention"

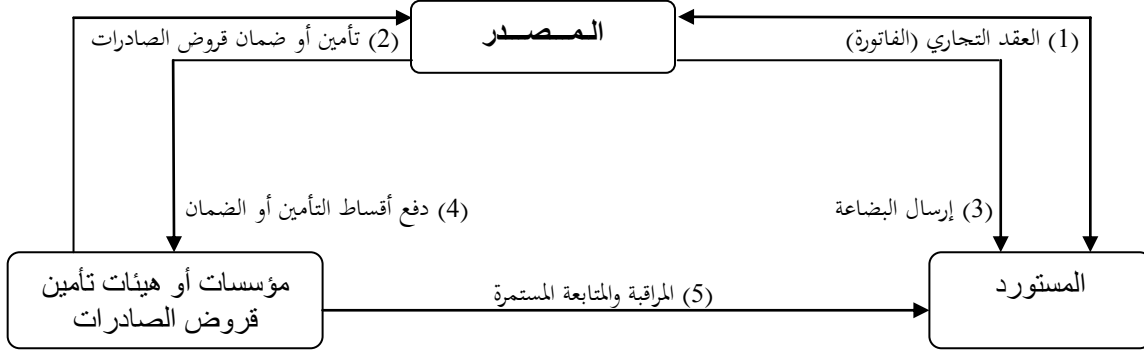
إن عامل الوقاية يعتبر أهم خاصية تتميز بها نظم تأمين قروض الصادرات، حيث أن هذا العامل يوفر للمصدر (المؤمن) المعلومات اللازمة حول الوضعية المالية والاقتصادية للمستوردين الأجبيين.

أي إن هذا العامل سيسمح للمصدرين باختيار الزبائن أو المستوردين والذين يتمتعون بملاءة وقدرة عالية على التسديد، ويسمح لهم أيضا بتجنب الزبائن الذين يحملون نسبة مخاطرة عالية².

وتجب الإشارة هنا إلى ضرورة توفر كل المؤسسات والهيئات المختصة بتأمين قروض التصدير على نظام متكامل وشبكة من المعلومات، وهذا حتى تتمكن هذه الهيئات من عمليات المتابعة والمراقبة المستمرة للمستوردين.

ولمزيد من التوضيح فيما يخص عامل الوقاية نقدم الشكل التوضيحي الآتي³:

شكل رقم (10) : تأمين قروض التصدير في حالة الوقاية



المصدر (بتصرف): يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 07.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

² BENMANSOUR HACENE, introduction à l'assurance crédit à l'exportation, office des publications, Alger, SD, P: 03.

³ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

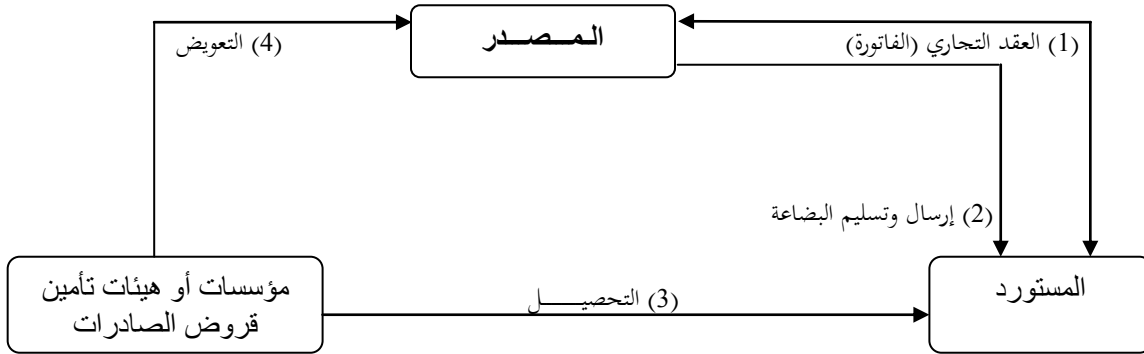
الفرع الثاني: التحصيل: "Recouvrement"

قد لا يستطيع المصدر في كثير من الحالات من تحصيل قيمة صادراته أو ديونه الناشئة عن التصدير للمستورد الأجنبي، وقد يرجع هذا إلى أن هذه الأخير قد يعجز عن الدفع أو لا تكون له القدرة على دفع مستحقات المصدر، وهذا بسبب ربما عجزه أو عدم ملاءته على التسديد لنقص في موارده المالية، أو قد يكون المستورد هذا في وضعية مالية تسمح له بالتسديد إلا أنه لا يقوم بعملية الدفع، لأسباب تمنعه من ذلك قد تكون خارجية وخارجة عن إرادته، كقوانين الدولة وهذا حين تمنع عملية تحويل الأموال إلى الخارج، أو قد تكون بدون أسباب منطقية ومبررة، ولكنه يرفض التسديد.

وفي هذه الحالة لا يكون أما المصدر من السبل إلا الاتجاه إلى شركات وهيئات تأمين قروض الصادرات، لأن هذه الهيئات أو المؤسسات هي وحدها من يستطيع التكفل بتحصيل ديون أو حقوق المصدر هذه، وهذا ربما يرجع للخبرة الطويلة التي تتمتع بها هذه الهيئات والتي أكسبتها قوة في إقناع المستوردين الأجبيين للعدول على فكرة عدم الدفع، وبذلك فإن هذه الهيئات قد يكون لها تأثير وفاعلية أكثر مقارنة بمصلحة داخلية للتحصيل موجودة داخل المؤسسات القائمة بعملية التصدير.

ولتوضيح أكثر لما سبقت الإشارة إليه، أي إلى تأمين قروض الصادرات في التحصيل أو عدم الدفع نقدم الشكل التوضيحي الآتي¹:

شكل رقم (11): تأمين قروض التصدير في حالة التحصيل



المصدر (بتصرف): يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 07.

¹ نفس المرجع.

الفرع الثالث: التعويض:

تقوم مؤسسات أو هيئات تأمين قروض الصادرات بتعويض المصدرين عن الخسائر التي قد يتعرضون لها نتيجة إعسار أو إفلاس المستوردين، كما أن هذا التعويض يجب أن يكون وفق شروط معينة ونسب محددة مسبقا وهذا قبل إجراء عملية التأمين، وتختلف نسبة التعويض باختلاف التغطيات وظروف الأخطار، هذه الأخيرة قد تكون ناتجة عن ظروف سياسية أو عن ظروف تجارية، و في كلا الحالتين الأخيرتين فإن نسبة التعويض والتغطية مختلفة وهذا بالنسبة لكل واحد منهما¹.

ويجب التنويه إلى أنه وبالرغم من التغطيات والتعويضات التي تمنحها هيئات التأمين، إلا أن المؤمن أي المصدر سيظل يحتفظ ويشارك بجزء أو نسبة من هذه التغطية أو التعويضات، ليس هذا فحسب بل يجب عليه أيضا - أي المصدر- وبما أنه صاحب المصلحة الأولى والرئيسية من عمليات التأمين هذه، أن يظل حريصا على انتقاء أفضل لعملائه المستوردين ومتابعة تحصيل حقوقه منهم، لأن هذا من شأنه أن يؤدي إلى تدنيه الأخطار المحتملة والتي غالبا ما تؤدي إلى الرفع في نسبة تأمين القروض بشكل عام وتأمين قروض الصادرات بشكل خاص.

وفي ما يلي جدول يوضح أهم هذه التغطية بالنسبة للأخطار السياسية والأخطار التجارية لمجموعة مختارة من الدول²:

جدول رقم (04): نسبة التغطية في تأمين قروض الصادرات لمجموعة من الدول المختارة

لسنة 2008

الأخطار التجارية %	الأخطار السياسية %	الدولة
95	95	بريطانيا
90 - 85	90	فرنسا
90	97,5	اليابان
80	90	ألمانيا

المصدر: طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص 34.

¹ André Guyomar et Etienne Morin, **Op cit**, P: 165.

² طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

من خلال الجدول السابق نلاحظ بأن نسب التغطية لكل من الأخطار السياسية والتجارية تكاد تتماثل بالنسبة لهذه الدول المختارة، إذ تتراوح جل نسب هذه التغطيات من 80 إلى 95%.

المطلب الرابع: وظائف تأمين ائتمان الصادرات:

إن لوظيفة تأمين ائتمان الصادرات عدة وظائف يمكن توضيحها في ما يلي¹:

الفرع الأول: أداة تقليل الأخطار:

إن تقليل الأخطار يقصد به هنا هو تقليل الأعباء والمصاريف المالية والناجمة عن الأخطار الائتمانية، وهذا من خلال نقلها من على عاتق المؤمن له أي المصدر إلى شركات تأمين ائتمان الصادرات، أو أية مؤسسات أخرى شريطة أن تكون هذه المؤسسات متخصصة في قبول وتأمين هذا النوع من الأخطار.

الفرع الثاني: أداة تمويل:

يكون في العادة من الصعب على المصدرين الحصول على تمويل من طرف البنوك، بسبب أن هذه الأخيرة تتطلب إجراءات ضمان صارمة وهذا حتى تقبل وتوافق على منح القروض، أما في حالة قيام المصدر باكتتاب وإصدار وثيقة تأمين ائتمان الصادرات، فإن هذه الأخيرة يعني الوثيقة ستكون أداة تعمل على المساعدة في تحفيز وترغيب البنوك على منح وتقديم القروض للمصدرين وبشروط أفضل كما ونوعاً، وهذا لظالم أن هناك حماية ائتمانية تضمن للبنك من استرداد أمواله وهذا حتى في حالة تحقق أحد أخطار عدم السداد².

فإذا قام المستورد بدفع حصيلة الصادرات في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه لصالح المصدر فإن هذا الأخير سيقوم بإرجاع مبلغ القرض إلى البنك، أما إذا عجز أو رفض المستورد من دفع حصيلة الصادرات للمصدر، فإن هذا الأخير سيقوم بمطالبة هيئات التأمين بحقه أو مستحقاته من وثيقة تأمين ائتمان الصادرات التي اكتتب فيها، وفي هذه الحالة ستقوم هيئات التأمين بدفع هذه المستحقات مباشرة لصالح البنك المانح لهذا القرض.

¹ نفس المرجع السابق، ص ص: 34-35.

² Petter F. SKJORTEN, *Op cit*, PP: 34- 35.

ولكن وبالرغم من هذا فإن البنوك والمؤسسات المالية لا تعتبر التغطية التي توفرها وثيقة التأمين هذه كغطاء وحماية كافية، وهذا لأن وثيقة التأمين هذه لا تغطي الأخطار الناشئة عن عدم قبول المستورد للبضائع¹، وكذا الأخطار الناتجة عن حالة بطلان أو فسخ العقد وهذا يرجع ربما بسبب عدم مقدرة المصدر على مسايرة شروط العقد هذه.

الفرع الثالث: أداة تسويق:

إن تأمين ائتمان الصادرات يساعد المصدرين على منح شروط ائتمانية ميسرة وبدرجة أفضل لصالح المستوردين الأجانب، كمنحهم مهلا أو آجلا طويلة في التسديد، أو من خلال التسديد بالأقساط.... الخ، هذا حتما سيؤدي إلى جلب المزيد من المستوردين وكذا الدخول والاستحواذ على أكبر قدر ممكن من الأسواق الخارجية هذا ما سوف يعطي ويكسب للمصدر أيضا ميزة تنافسية في دعم أنشطته التصديرية، ويرجع الفضل في هذا كله إلى الدور الذي تلعبه عمليات تأمين ائتمان الصادرات، وكيف أنها جعلت من المصدر يمنح كل هذه الميزات والتسهيلات لصالح المستوردين الأجانب، وهذا بفضل وجوده داخل دائرة الحماية الائتمانية.

الفرع الرابع: أداة للخدمات الأخرى:

إن شركات و مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات وعلاوة على دورها المتمثل في تقديم خدمات تأمين لائتمانات التصدير، فإنها تقدم أيضا وفي نطاق واسع مجموعة متنوعة ومتعددة من الخدمات الأخرى، وتتمثل هذه الخدمات على سبيل المثال لا على السبيل الحصر في:

- تقديم خدمات في إدارة الائتمان؛
- تقديم خدمات في مجال التحصيل؛
- تقديم خدمات فيما يخص تقييم الملاءة الائتمانية ودرجة القدرة على السداد للمستوردين الأجانب.

وفي الأخير ومن خلال ما سبق ذكره، يتضح لنا بأن عمليات تأمين ائتمان الصادرات لا تقتصر وظيفتها فقط على الوظيفة التقليدية للتأمين والمتمثلة في الوظيفة الأولى وهي كأداة لتقليل الأخطار، بل تتعدى ذلك وتمتد وظائفها وبشكل تلقائي إلى وظيفتها كأداة للتمويل ووظيفتها كأداة للتسويق ووظيفتها أيضا كأداة للخدمات الأخرى والتي تم ذكرها أعلاه أنفا.

¹ Ibid, P: 38.

المطلب الخامس: الآثار الايجابية لتأمين قروض الصادرات:

إذا كانت القروض الموجهة لتمويل الصادرات، سواء كانت هذه القروض قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل فإنها تعتبر احد أهم المحفزات الأساسية إن لم نقل أحد الشروط الضرورية اللازمة توفرها من أجل تطوير وترقية التجارة الخارجية للدولة بشكل عام وتجارة الصادرات بشكل خاص، إلا أن هذه القروض لا يمكن أن تتم في العادة في حالة غياب نظام تأمين على هذه القروض ضد الأخطار التجارية أو الأخطار الغير تجارية.

وعليه ومن خلال هذا سنقوم باستعراض الآثار الايجابية لتأمين قروض الصادرات في ما يلي¹:

الفرع الأول: تمويل الصادرات:

وهذا في ضوء الفرص المتنامية والمتزايدة في مجال التجارة الخارجية، والتي أتاحت ظهور أسواق جديدة عالية الخطورة، يضاف إلى هذا بروز الأسواق الناشئة، كل هذا أدى بالمصدرين إلى البحث على ضرورة توفير التمويل اللازم للتعامل مع هذه الفرص ومواجهة أخطارها، والشيء الأكيد في هذا أن عدم اكتتاب المصدر في تأمين قروض الصادرات سيقوض حتما من إمكانية حصوله على التمويل الكافي، أو قد يحصل على تمويل ولكن بتكلفة مرتفعة،

¹ اعتمدت في هذا العنصر على المراجع التالية:

- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 34- 35- 36.

- عبد المقصود عيسى، "دور الضمان في تشجيع الصادرات العربية وتجربة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار"، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية لجامعة الدول العربية، ندوة كفاءة التجارة العربية، القاهرة، 29 جوان 1995، ص: 03.

- وصاف سعدي، "ضمان انتمانات التصدير في البلدان النامية Coutance التونسية نموذجا"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 2006، ص: 03.

- ورقة اشهارية، الشركة المصرية لضمان الصادرات "ضمان الصادرات ماهيته ومزاياه"، القاهرة، 1994.

- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, Op cit, P: 229.

- Petter F. SKJORTEN, **Op cit**, PP: 34- 35.

- J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20^{ème} édition, Op cit, P: 381.

- Alan E. Branch, **Export practice and management**, Chapman and Hall, New York, 1994, PM 201.

- Benmansour Hacène, "Assurance crédit à l'exportation", mémoire de stage, Ifid, Tunis, Mars, 1988, P: 04.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 205- 206.

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 03.

مما قد يؤدي هذا إلى الرفع في تكلفة قيمة الصادرات، ومن ثم ضعف قدرة المصدر على المنافسة مع باقي المصدرين الآخرين؛

الفرع الثاني: تحفيز البنوك على منح المزيد من القروض لتمويل الصادرات:

ويكون هذا بشروط ميسرة وبتكلفة منخفضة أيضا، ويرجع هذا إلى وجود التغطيات التأمينية من قبل هيئات التأمين والتي تعمل على تدنية الأخطار المترتبة على منح هذا النوع من القروض ويتم هذا دون الحاجة إلى اشتراط هذه البنوك لضرورة توفر اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعزز أو مثبت "Crédit documentaire irrévocable et confirmé"؛

الفرع الثالث: توفير الحماية الائتمانية للمصدرين:

وهذا من كافة أنواع المخاطر التي يمكن لهيئات التأمين تغطيتها، ويستمد هذا العامل وظيفته من وظيفة تأمين قروض الصادرات كآلية لتقليل الأخطار - والتي أتينا على ذكرها آنفا - وكذلك تأمين المصدر من إمكانية تعرضه لمشكلة فقدان السيولة أو انخفاضها مما قد ينعكس هذا سلبا على وضعه المالي وقد يكون هذا لفترة طويلة نسبيا؛

الفرع الرابع: دعم الموقف التنافسي للمصدرين وتشجيع الصادرات:

لأنه في ظل التطورات العالمية السريعة في مجال التجارة الخارجية، وما صاحب ذلك من تعرض العديد من المصدرين وبخاصة في الدول النامية إلى العديد من الضغوطات بسبب اشتداد حدة المنافسة وازدياد القوة التنافسية للمستوردين وهذا في مواجهة المصدرين، لهذا أصبح المصدرون مطالبين أكثر من أي وقت مضى على ضرورة تقديم تسهيلات في الدفع وفترات طويلة بغية امتصاص حدة المنافسة وجلب العديد من المستوردين الأجبيين، وعليه فإن دور تأمين قروض الصادرات هنا هو دعم الموقف التنافسي للمصدرين وإعطائهم المرونة للتصرف بشكل تنافسي، وسيساهم هذا بلا شك في تشجيع وتطوير وترقية الصادرات؛

الفرع الخامس: تقديم خدمة مدى قدرة المستوردين على السداد:

إن هذه الخدمة تعد من بين أهم الخدمات التي تقدمها هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات للمصدرين عند الاكتتاب فيها، ومما لاشك فيه أن هذه الخدمة تساعد المصدرين على تنمية محفظة أعمالهم التصديرية، وهذا من خلال الاعتماد على العملاء الجيدين فقط وذوي الإمكانية العالية على التسديد؛

الفرع السادس: التقييم المستمر لمحفظة العملاء المستوردين:

تقوم هيئات تأمين من قروض الصادرات بالتقييم المستمر والدائم لمحفظة عملاء المصدرين من المستوردين الأجبيين، وإعلام (إخطار) المصدرين بأية مشكلات أو أحداث قد تطرأ على قدرة عملائه المستوردين على السداد؛

الفرع السابع: تحليل الأخطار السياسية للدول:

تقوم هيئات تأمين قروض الصادرات أيضا بالتحليل الدائم والمستمر للأخطار السياسية لكل دولة¹، وكذا تصنيف الدول إلى فئات مختلفة وفقا لدرجة الخطورة، وهذا بالاعتماد على مجموعة من المعايير - والتي سيتم التطرق إليها في المبحث الثالث من هذا الفصل-، مما يساعد المصدر على بناء محفظته بشكل أكثر توازن؛

الفرع الثامن: إدارة المنازعات:

ويقصد بها تلك النزاعات التي تحدث بين المصدر وزبونه المستورد، وتعد عملية إدارة المنازعات هذه عملية جد معقدة ومكلفة في نفس الوقت، وهذا بالرجوع إلى عدم المعرفة الدقيقة بالقوانين والأحكام في البلد الأجنبي، وعليه سيكون لهيئات التأمين هذه دور مهم وفعال في التكفل والتخلص من هذه الصعاب؛

الفرع التاسع: تنشيط الأوراق التجارية المرتبطة بالتصدير:

ومن أمثلة تلك الأوراق نجد "كمبيالات التصدير"، هذه الأخيرة ستكون مضمونة ومغطاة من قبل هيئات التأمين، هذا ما يمنح لمتداولي هذه الأوراق اطمئنانا أكبر أو أكثر في الحصول على قيمتها عند استحقاقها، وأكثر أمنا أيضا من خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها، هذا ما يعني أيضا زيادة في تحريك رؤوس الأموال والتي لم يكن من الممكن تحريكها باستعمال وسائل وأدوات أخرى؛

¹ (*): بالإضافة إلى هيئات تأمين قروض الصادرات هذه، توجد هناك هيئات أخرى متخصصة فقط في تحليل وتقييم ونشر هذا النوع من الأخطار، بالإضافة إلى تصنيفات كل دولة حسب درجة الخطر وفقا لمعايير معينة، سيأتي ذكره والتطرق إليها مع هذه الهيئات المتخصصة في دراستنا هذه.

الفرع العاشر: منح الاستقرار للمؤسسات المصدرة:

لأن تأمين قروض الصادرات سيجعل من المؤسسات المصدرة أبعد ما تكون عن الإفلاس وعدم الاستقرار، وهذا طالما أن هذه المؤسسات المصدرة ستضمن تعويضها عند الأضرار والخسائر عند حدوث الكوارث والتي يمكن أن تتعرض لها هذه المؤسسات؛

الفرع الحادي عشر: انفتاح التجارة الخارجية للبلد:

حيث أن التجارة الخارجية قبل ظهور هيئات تأمين قروض الصادرات، كانت تتسم بأنها تجار تقليدية - وبخاصة في الدول النامية-، تتم بين مصدر ومستورد على أساس علاقة مستقرة، وكان المصدر لا يجرؤ على التصدير لمستوردين جدد إلا بشروط دفع مضمونة كالدفع الفوري، أو بخطابات اعتماد غير قابلة للإلغاء ومعززة أو مثبتة، لكن الوضع تغير و اختلف بوجود هيئات تأمين القروض هذه؛

الفرع الثاني عشر: تحصيل ديون المصدرين من المستوردين:

تلعب هيئات تأمين قروض الصادرات دورا فعالا في تحصيل ديون وحقوق المصدرين من المستوردين الأجانب، ويرجع الفضل في هذا إلى القوة التفاوضية الهائلة والتي تتمتع بها هيئات التأمين هذه، وقد يضاف إلى هذا أيضا توفر هذه الهيئات على مجموعة كبيرة من الأجهزة القانونية والخبراء، مما سيسمح هذا لا محالة في تحسين جودة عملية التحصيل، وتجعل أيضا من قدرتها على أكبر بكثير من قدرة المصدر، لأن هذه الهيئات عادة ما تستخدم أجهزة التمثيل التجاري والدبلوماسي للدولة في الخارج، وهذا لمساعدتها في تحصيل الديون المستحقة للمصدرين على المستوردين في تلك الدولة.

في النهاية وبعد استعراضنا لأهم الآثار الإيجابية لنظام تأمين قروض الصادرات، وهذا لا يعني بأن هذا النظام يخلو من عيوب وآثار سلبية، بل على العكس من ذلك فإن هذا النظام عليه مجموعة من الآثار السلبية سنستعرضها في المطلب الموالي.

المطلب السادس: الآثار السلبية لتأمين قروض الصادرات:

إنه و بالرغم من الآثار الإيجابية لتأمين قروض الصادرات، إلا أن هذا لا يعني أبدا بأن هذا النوع من التأمينات يخلو من مجموعة من المخاطر كباقي أنواع التأمينات الأخرى، ويمكن سرد هذه الآثار السلبية على النحو التالي¹:

1. إن نظام تأمين قروض الصادرات لا يقدم في أغلب إن لم نقل جل دول العالم النامية منه والمتقدمة، تغطية كاملة لقيم الأضرار والخسائر التي قد يتعرض لها المصدرون خلال قيامهم بتنفيذ عملياتهم التصديرية، إذ تقتصر هذه التغطية على نسبة تتراوح ما بين 80% إلى أقل من 100%، إلا باستثناء حالات معينة وفي بعض الدول وللأخطار السياسية فقط، أي أن هذا النوع من التأمين يستلزم من المؤمن أي المصدر تحمل نسبة مخاطرة أو تغطية من الخسائر أو الأضرار، حيث أن هذه النسبة تكون أكبر بكثير من أية نسبة قد يتحملها في أي نوع من أنواع التأمينات الأخرى؛

2. قد تمتاز العقود في هذا النوع من التأمين بالتأخر في إنجازها، ويرجع هذا إلى أن المصدر مطالب بتقديم العقد إلى هيئات التأمين القائمة بذلك وهذا حتى تتم عملية القبول، وبين تاريخ التقديم وتاريخ القبول هناك مدة ليست بالقصيرة - أي خسارة في الوقت - تحول دون تنفيذ الصفقة أو التنفيذ المتأخر لها؛

3. قد تقوم هيئات التأمين في بعض الحالات برفض التأمين أو حتى تحديد قيمة مالية متعلقة بهذا التأمين، مما قد يؤدي بالمصدر أو المؤمن بالاستغناء عن تصدير بعض من سلعه أو منتجاته بسبب عدم كفاية أو نقص في التأمين للعملية التصديرية؛

¹ اعتمدت في هذا العنصر على المراجع التالية:

- وصاف سعدي، نظام تأمين القرض عند التصدير (دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 1996-1997، ص ص: 45-46.
- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 39-40.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 176, P: 187.

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, **Op cit**, PP: 42- 43.

- Petter F. SKJORTEN, **Op cit**, PP: 36- 37.

- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, **Op cit**, P: 231.

- J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20^{ème} édition, **Op cit**, P: 381.

4. كما أن الصرامة المفرطة والمعتمدة من قبل هيئات تأمين القروض وهذا فيما يتعلق بالتعويضات في حالة الخسائر أو الأضرار قد تؤدي بالمصدرين إلى الامتناع عن الاكتتاب في هذا النوع من التأمين؛

5. الارتفاع في أسعار أو فوائد تأمين قروض الصادرات، إذ قد تصل إلى 1 - 2 % أو قد تزيد عن ذلك بكثير، وهذا بالقياس إلى ظروف وطبيعة الأخطار المكتتب فيها، يضاف إلى هذا عدم منح تغطية تعادل 100% من قيمة الصفقة في أي ظرف من الظروف، مما قد يشكل هذا عبئا ماليا إضافيا على خزينة المصدرين، لكنه في الحقيقة لا يقارن أبدا وبأي حال من الأحوال بالأعباء المالية التي قد تترتب عن عدم الدفع أو التسديد لقيمة صفقة الصادرات؛

ونود أن نشير هنا ولتعزيز هذه الآثار السلبية المترتبة عن نظام تأمين قروض الصادرات، أن "مركز بحوث إدارة القروض" بالمملكة المتحدة (بريطانيا) قد قام بدراسة عن طريق استقصاء، وهذا للبحث عن أسباب عدم إقبال المصدرين على الإقبال على الخدمات التي تقدمها هيئات تأمين قروض الصادرات ببريطانيا، وقد كان سؤال الاستقصاء هو:

" لماذا لا تستخدم خدمات تأمين قروض الصادرات؟"

واستخدم في هذا الاستقصاء مقياس ترتيبى مكون من 5 درجات، وقد كانت النتائج كما هي موضحة في الجدول أدناه¹:

¹ طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 39-40.

جدول رقم "05": نتائج استقصاء عن مشكلات وسليبات تأمين قروض الصادرات

أوافق بشدة	أختلف بشدة				
	5	4	3	2	
14	07	46.5	11.6	20.9	السمعة السيئة للتأمين
46	22	30	02	00	ارتفاع تكلفة تأمين القروض
27.9	23.3	34.9	07	07	التغطية التأمينية غير المناسبة
26.8	12.2	34.1	07	07.3	تعقد إجراءات التأمين
10.7	14.3	39.3	10.7	25	استخدام خدمات حماية بديلة

المصدر: طارق سيف جمعة، مرجع سبق ذكره، ص:40.

ويتضح من الجدول أعلاه مدى أهمية كل من التخفيض النسبي لأسعار وتكلفة تأمين قروض الصادرات، والذي نرى أنه يقف أكبر عائق (30، 22، 40) أمام المصدرين للاكتتاب في تأمين القروض هذه، كما يتطلب بالإضافة إلى هذا ضرورة الرفع من التغطيات التأمينية لأنها هي الأخرى تشكل كذلك عائقا (27.9، 23.3، 34.9) أمام المصدرين، وفي الأخير نرى كذلك ضرورة قيام هيئات التأمين هذه بتبسيط وتسهيل إجراءات التأمين - وهذا لتحسين صورتها أمام عملائها المصدرين - لأن هذه الأخيرة تشكل أيضا عقبة وعائق (26.8، 12.2، 34.1) تضاف إلى تلك العوائق التي تحول دون قيام المصدرين بالاكتتاب في هذا النوع من التأمين.

في الأخير يمكننا القول بأنه إذا كان هذا هو حال الإجراءات بهيئات تأمين قروض الصادرات بالسوق البريطانية، فكيف هو الحال بإجراءات تأمين قروض الصادرات بالدول النامية؟!، نجيب على هذا السؤال ونحن نكاد نجزم بأنها ليست أفضل حالا من مثيلاتها في الأسواق البريطانية بشكل خاص و الأسواق الأخرى بشكل عام.

المبحث الثاني: الأخطار الملازمة للتجارة الخارجية:

إن المخاطر التي تواجه التجارة الخارجية عديدة ومتنوعة، وهي تمثل وتعبّر في نفس الوقت عن هموم وانشغالات كل من المصدرين والمستوردين، مما يبين ويوضح لنا مدى أهمية وضرورة تأمين مثل هذه القروض، وتعتبر عملية تأمين القروض ضرورة و حتمية لازمة لازدهار وتطوير وتنشيط التجارة الخارجية.

ويمكننا استعراض أهم هذه المخاطر والتي تواجه التجارة الخارجية وهذا من خلال الجدول التالي¹:

جدول رقم "06": أهم المخاطر الملازمة للتجارة الخارجية

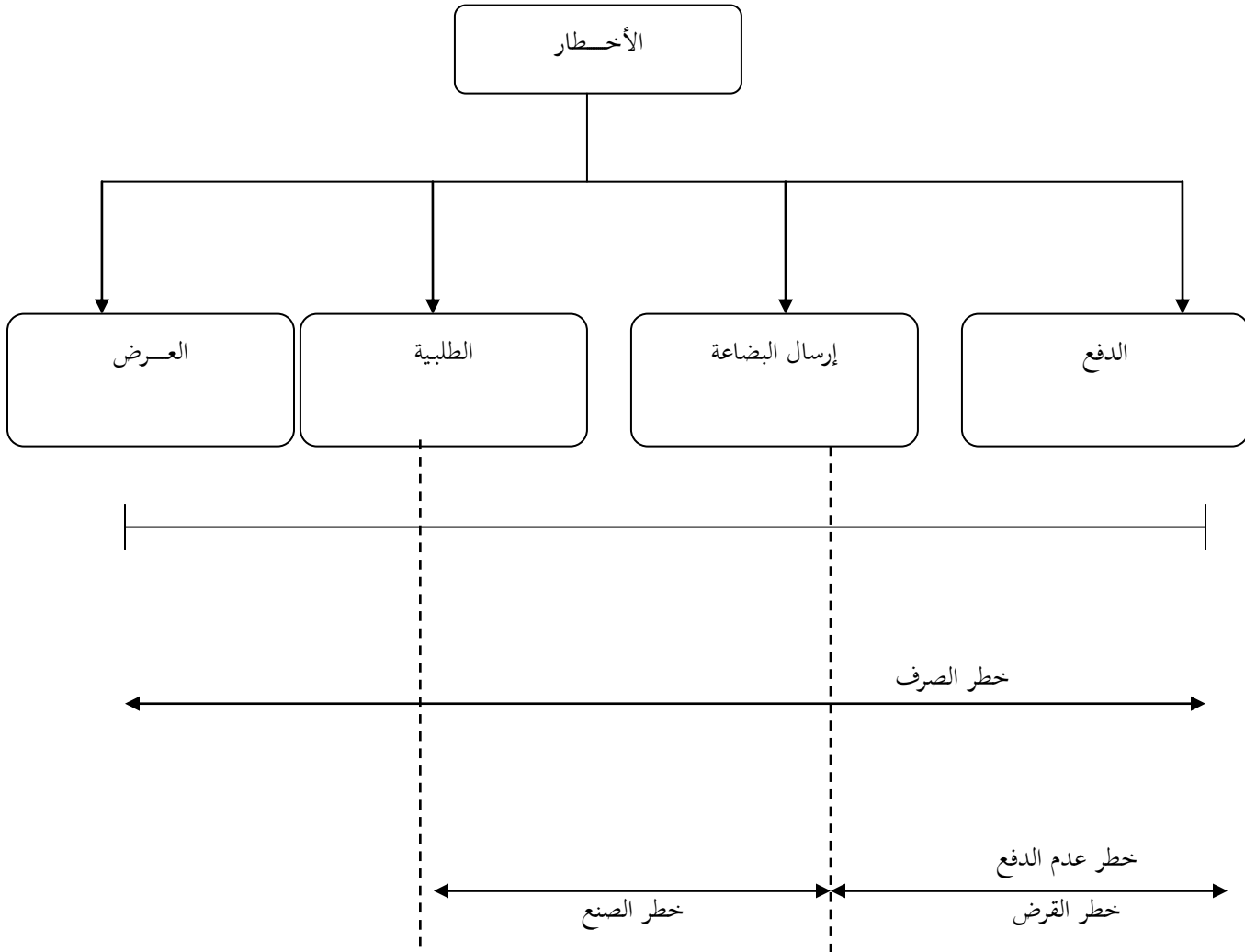
نوع الخطر « Type de risque »	بالنسبة للمصدر	بالنسبة للمستورد
1- خطر الإقراض أو التسليف	* المستورد يلغي أو يغير من جانب واحد في الطلبات.	* المصدر لا يرغب أو لا يستطيع إتمام تنفيذ الصفقة، وقد يرجع ذلك لأسباب تقنية أو مالية.
2- خطر عدم الدفع	* المستورد لا يستطيع أو لا يرغب في دفع مستحقاته أو تسديد قيمة الصفقة.	* في حالة إلغاء العقد أو التخلي عن الصفقة، فإن المصدر لا يستطيع أو لا يرغب في إرجاع التسيقات التي استلمها من عند المستورد الأجنبي.
3- خطر التحويل	* طريقة الدفع أو التسديد لا يمكن تنفيذها بالعملة المتفق عليها لنقص أو فقدان هذه العملة لدى المستوردين .	* يمكن أن يكون الدفع تحت كفالة أو ضمان إرجاع التسيقات المدفوعة من قبل المستورد الأجنبي.
4- خطر الصرف	* انخفاض في قيمة عملة الدفع مقارنة بعملة المصدرين أي انخفاض في قيمة العملة المستعملة في عملية التسديد.	* قيام المستورد بإعادة تقدير في قيمة عملة الدفع مقارنة بعملة بلده.
5- المخاطر السياسية والاقتصادية	* أحداث أو إجراءات سياسية أو اقتصادية تمنع المستوردين من تنفيذ العقد.	* أحداث أو إجراءات سياسية أو اقتصادية تمنع المصدرين من تنفيذ العقد.

Source: Farouk Bouyacoub, **L'entreprise et le Financement bancaires**, CABAH édition, Alger, 2000, P: 262.

¹ Farouk Bouyacoub, **L'entreprise et le financement bancaire**, CASBAH édition, Alger, 2000, P: 262.

وللتوضيح بشكل أكثر تبسيط لمختلف أنواع المخاطر وموقع تركزها، ارتأينا تقديم الشكل التوضيحي الآتي¹:

شكل رقم (12): أنواع وتمركز الأخطار



Source: Jean-Marc BENAMMAR, **Les clés à L'export**, Montréal (QUEBEC), Canada, 1995, P:158.

¹ Jean-Marc BENAMMAR, **Les clés à L'export**, Montréal (QUEBEC), Canada, 1995, P: 158.

المطلب الأول: تعريف وتصنيفات أخطار الصادرات:

من أجل فهم وتحديد أخطار الصادرات بشكل جيد، سنقوم بتصنيف هذه الأخطار حسب معيارين، المعيار الأول يتعلق بأصل الخطر "Un critère d'origine du risque" أما المعيار الثاني فهو يتعلق بطبيعة هذا الخطر.

الفرع الأول: أصل الخطر (Origine du risque):

بداية وفي أصل الخطر، نستطيع أن نميز ما يلي¹:

1. الأخطار التي نجد مصدرها ناتج عن أحداث طارئة مثل: الزلازل أو الهزات الأرضية، الفيضانات، وقد يكون مصدر هذه الأخطار ناتج بفعل المصدر كالإهمال والتهاون والتقصير.... الخ؛
2. الأخطار المدرجة والمتعلقة بالمستورد الأجنبي، ونميز في ذلك النزاعات والمنازعات مع المستورد الأجنبي، إلغاء هذا الأخير للطلبات، عدم قدرته على تسديد مبلغ الفواتير.... الخ؛
3. الأخطار الناتجة عن أحداث ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية، ويتسبب في هذه الأخطار سواء بلد المستورد أو بلد المصدر، وقد يتسبب فيها حتى بلد ثالث، ومن أمثلة هذه الأخطار نجد: نظام الحصص (Contingentement)، الرقابة على الصرف، الحروب، الثروات.... الخ؛
4. قد نجد أيضا ضمن هذه الأخطار تلك الأخطار التي يكون أصلها ناتج عن التسيير الداخلي للمؤسسات المصدرة، وكذا الأخطار الناتجة عن قيام هذه المؤسسات بالتوسع في نشاطاتها في الأسواق الدولية.

الفرع الثاني: طبيعة الخطر (Nature du risque):

أما فيما يتعلق بمعيار طبيعة الخطر، فيمكننا أن نميز أيضا ما يلي²:

1. الأخطار ذات الطبيعة الاقتصادية، والتي تؤثر على قدرة المؤسسات المصدرة في الاستيلاء وغزو الأسواق الخارجية و الاحتفاظ بها، وتؤثر هذه الأخطار أيضا على قدرة المؤسسات المصدرة في جذب واستمالة الزبائن الأجبيين؛

¹ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, Op cit, P: 176, P: 187.

² Ibid, PP: 22- 23.

2. أخطار القرض وهذا لأنها مرتبطة بديون المصدرين أو المؤسسات المصدرة؛

3. أخطار الأضرار، والتي يمكن أن تمس سلع وعمال المؤسسات المصدرة، مما يجعل هذه الأخيرة عرضة لتوقف وإعاقة نشاطاتها التصديرية، وهذا جراء الأضرار التي قد تصيب عمال هذه المؤسسات، وقد تصيب هذه الأضرار أيضا سلعها أو بضائعها والتي ترغب في إصدارها؛

إن هذه الأخطار التي سبق ذكرها أعلاه، سواء كانت هذه الأخطار ناتجة عن المعيار الأول - معيار أصل القرض - أو ناتجة عن المعيار الثاني - طبيعة القرض -، فإنها تشكل فيما بينها مجموعة أخطار الصادرات، هذه الأخيرة ستشكل حتما شبكة من الحواجز والعراقيل تعمل على إعاقة النشاط التصديري أو حتى على إتمام عمليات التصدير من قبل المصدرين أو المؤسسات المصدرة، ولتعريف وتحديد وبشكل أوضح مختلف العناصر المكونة لمجموع أخطار الصادرات سنحاول تقديمها في الجدول التالي¹:

¹ Ibid, P: 23.

جدول رقم "07": مختلف أخطار الصادرات

"Nature du risque"		طبيعة الخطر	أصل الخطر
أخطار الأضرار	أخطار القرض	الأخطار الاقتصادية	" Origine du " "risque"
<ul style="list-style-type: none"> - أضرار السلع والتجهيزات: سيارات، عتاد، تجهيزات، منتجات... الخ؛ - أضرار ترتبط بعمال المؤسسات المصدرة؛ - أضرار أخرى ناتجة عن: * عملية النقل؛ * المنتجات. 	<ul style="list-style-type: none"> - تأخير الدفع؛ "Retard de paiement" - التخلف عن الدفع. "Défaut de paiement" " 	<ul style="list-style-type: none"> - انقطاع أو توقف السوق؛ "Interruption du marché " - إلغاء الطلبات. 	<ul style="list-style-type: none"> 1- حدث طارئ أو عرضي: - حوادث؛ - حرائق؛ - سرقات؛ - كوارث.... الخ.
	<ul style="list-style-type: none"> - تأخير الدفع؛ - التخلف عن الدفع. 	<ul style="list-style-type: none"> - انقطاع أو توقف السوق؛ - إلغاء الطلبات. 	<ul style="list-style-type: none"> 2- اقتصاد جزئي (نتاج عن فعل المستورد الأجنبي):
<ul style="list-style-type: none"> - أضرار تتعلق بالسلع أو التجهيزات: سيارات، عتاد، تجهيزات، منتجات... الخ؛ - أضرار ترتبط بعمال المؤسسات المصدرة. 	<ul style="list-style-type: none"> - تأخير الدفع؛ - التخلف عن الدفع. 	<ul style="list-style-type: none"> - انقطاع أو توقف السوق أو الصفقة؛ - إلغاء الطلبات؛ - تغيير في الأنظمة والقوانين؛ - منع تحويل الدفع أو المدفوعات؛ - خطر الصرف. 	<ul style="list-style-type: none"> 3- سياسي أو اقتصاد كلي: - سياسة اقتصادية؛ - قرارات إدارية؛ - اضطرابات اجتماعية؛ - ثورات؛ - حروب..... الخ.
		<ul style="list-style-type: none"> - طريقة البحث عن الزبائن، أو دراسة وسائل جلب الزبائن غير مقنعة؛ - أخطار في تقديرات السوق أو الصفقة؛ - أخطاء في تقييم التكاليف؛ - أخطاء في فهم و تفسير أو شرح القوانين والأنظمة الأجنبية. 	<ul style="list-style-type: none"> 4 - داخلي: أخطار المصدرين.

Source: HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, Op cit, P: 23.

مما سبق، ومن خلال استعراضنا لأهم الأخطار الملازمة للتجارة الخارجية بشكل عام، والصادرات بشكل خاص -وبحكم أن دراستنا تتناول موضوع الصادرات- فإنه يبرز لنا بشكل واضح مدى أهمية الحاجة إلى ضرورة توفر نظام تأمين قروض الصادرات في كل الدول بغية حماية هذه الأخيرة لمصدرها من الأخطار التي قد يتعرضون لها، والتي تحول دون إتمامهم لصفقات التصدير الخاصة بهم، ومن ثم تؤدي إلى ضعف تطوير وترقية صادرات الدولة وما سينعكس ذلك من سلبات على اقتصاد الدولة بشكل عام، وعليه سنقوم في العنصر الموالي بتبيان وتوضيح الحاجة إلى ضرورة توفر نظام لتأمين قروض الصادرات.

المطلب الثاني: الحاجة لتأمين قروض الصادرات:

إن الدور التقليدي لتأمين قروض الصادرات هو حماية المصدرين، لأن في التجارة يجب أن نميز بين عمليات البيع الداخلي أو المحلي وما بين البيع الخارجي أو ما يصطلح عليها بالصادرات، فهذه الأخيرة ينتج عنها عوامل مختلفة تكون أكثر خطرا من الصفقات التجارية على مستوى السوق المحلي أو الداخلي، وهذا لأن في ظل التجارة الخارجية تعتبر عملية الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين الأجبيين عملية معقدة وصعبة جدا، بينما يكون خلاف هذا في حالة الحصول على المعلومات حول المشتريين المحليين في ظل التجارة المحلية¹.

هذا ما يقود أيضا إلى وجود صعوبة بشكل أكبر في اختيار وتقدير مدى إمكانية وقدرة المشتريين الأجبيين على تسديد مبالغ الصفقات التجارية.

والأكثر من هذا، وفي حالة عدم الدفع من قبل المستوردين الأجبيين، فإنه من الصعوبة على المصدرين من تحصيل ديونهم في الخارج، أو قد يتطلب هذا من المصدرين صرف تكاليف ضخمة لتحصيل هذه الديون، علاوة على ذلك لا يجب أن ننسى بأن إجراءات تحصيل الديون ليست متماثلة في كل دول العالم، إذ في العادة أن هذه الإجراءات تختلف من بلد إلى الآخر.

من جهة أخرى وفضلا عن ذلك فإن التجارة الخارجية قد تصاحبها بعض الأخطار والتي تكون خارجة عن إرادة كل من المستورد والمصدر، فقد تكون هذه الأخطار ناتجة عن حوادث سياسية كحالة الحرب أو العصيان المدني "la révolte" في دولة المستورد أو المصدر أو قد تنتج هذه الأخطار عن كوارث طبيعية مثل الأعاصير، الهزات

¹ Petter F. SKJORTEN, *Op cit*, P: 34.

الأرضية، الزلازل والبراكين... الخ، أو قد تنشأ هذه الأخطار أيضا عن القيود النقدية "restrictions monétaires" التي تفرضها حكومات دول المشترين الأجانبين¹.

إذا، وطالما أن هذه الأخطار لا تنتج أو لا تنشأ بإرادة كل من المستورد والمصدر، فعليه فإن هذين الأخيرين لا يكون بمقدورهما القيام بتعهداتهما التعاقدية للعملية أو الصفقة التجارية بكل سهولة.

لكن وفي حالة قيام المصدر باكتتاب وثيقة تأمين القرض "Police d'assurance" لدى شركات التأمين المختصة في ذلك، فإن المصدر في هذه الحالة لا يكون فقط محمي من أخطار الخسائر التي تنتج عن عدم الدفع من قبل المستورد، وإنما يكون أيضا بمقدوره حماية نفسه من نقص الأموال في خزينته لأجل معين².

وأكثر من هذا فإن مثل وثائق تأمين القرض هذه ستسهل بشكل كبير في إمكانية الحصول على قروض بنكية -لأن المصدر في العادة لا يكون بمقدوره تمويل صادراته بموارده الذاتية- وتعمل أيضا على تحفيز البنوك على منح قروض، أو خصم الكمبيالات أو الأوراق التجارية للمصدر، وهذا طالما أن هذا الأخير يتمتع أو يحمل وثيقة تأمين القرض، أي أن هذه الأخيرة تعمل على تحفيز البنوك في منح القروض وخصم الكمبيالات لصالح المصدرين - كما تم ذكر ذلك آنفا - ويرجع السبب في ذلك إلى أن شركات تأمين القروض تعمل على استبعاد كل الأخطار المستقبلية التي يمكن أن تتعرض لها البنوك المانحة لهذه القروض، ويضاف إلى ذلك أن شركات التأمين تقوم أيضا بفحص ودراسة ملفات المصدرين بدقة عالية، وهذا قبل منح موافقتها على ضمان تأمين هذه القروض لصالح المصدر³.

علاوة على هذا وفي حالة قيام شركات التأمين بتغطية الأخطار السياسية والاقتصادية، فإن هذا سيؤدي لا محالة إلى زيادة رغبة وإدارة مختلف المؤسسات المالية للمساهمة بشكل فعال في تمويل الصادرات.

إذا وفي الأخير، يمكننا القول بأن تأمين قروض الصادرات قد أصبحت وبحق طرفا جوهريا ووسيلة من وسائل تمويل الصادرات.

مما سبق، وفي نهاية هذا الجزء وبعد ما قمنا باستعراضه بشكل عام لأهم المخاطر الملازمة للتجارة الخارجية، ومن ثم قمنا بتعريف وتصنيف الأخطار الخاصة بالصادرات، وعليه سنقوم في الجزء الموالي من هذا الفصل بدراسة الأخطار

¹ Ibidem.

² Ibid, PP: 34- 35.

³ Ibid, P: 35.

المتعلقة بالصادرات أو ما تعرف أيضا بالأخطار المؤمنة بشكل أكثر دقة وتفصيل، وهذا لأنها تمثل موضوع دراستنا هذه.

المبحث الثالث: الأخطار المؤمنة أو أخطار الصادرات:

يقصد بالأخطار المؤمنة أو أخطار الصادرات تلك الأخطار التي تنتج عن أي عمليات أو عن أي إجراءات مهما كانت طبيعتها وتؤدي أو تقود إلى ضياع أو خسارة النقود، كعدم قدرة أو عجز المستورد الأجنبي عن الدفع "Insolvabilité"، أو إلى ضعفه عن التسديد "Défaillance"، أو إلى إفلاسه بشكل نهائي¹. وهي بذلك -يعني الأخطار- متعددة ومتنوعة وهي تختلف تبعا للعامل الذي أدى إلى نشوء أو إحداث تلك الأخطار.

أي أن أخطار الصادرات هي كل تلك الأخطار التي قد يتعرض لها المصدرون أثناء قيامهم بتنفيذ عملياتهم التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية، أو إلى عوامل أخرى لا يمكن تصنيفها لا في الأولى ولا في الثانية، وتمثل أهم هذه الأخطار في:

المطلب الأول: الأخطار التجارية (خطر عدم الدفع)^(*): "Risque de non paiement"

تسمى الأخطار غير التجارية بأخطار أو "خطر عدم الدفع"²، وتعرف أيضا بأخطار المشتري أو المستورد، ويقصد بها تلك الأخطار التي يكون مصدرها أو مسببها هو المستورد ذاته أو أوضاعه المالية³، والتي تحول دون تسديده لقيمة البضائع لصالح المصدر، ويرجع السبب الرئيسي في هذا إلى أحد الأسباب الرئيسية التالية:

الفرع الأول: إفلاس أو إعسار المستورد:

ويتمثل هذا في عدم إمكانية المستورد للدفع بشكل كلي و نهائي لصالح المصدر، وهذا بعد قيام الأخير بتسليم السلع المطلوبة للمستورد¹، وقد يرجع هذا ربما إلى إعسار أو إفلاس الزبون المستورد، أو قد يكون بسبب الخطأ في تمديد الدفع من طرف المصدر لصالح المستورد².

¹ BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 07.

(*) وتسمى هذه الأخطار أيضا بأخطار المشتري أو المستورد، وهذا لأنها تتعلق بصفة مباشرة بالمستورد أو أوضاعه المالية.

² أنظر في ذلك:

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 09.

- Annie serrer et Christine Nicolo, **Op cit**, P: 07.

³ Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 158.

الفرع الثاني: تدهور الأوضاع المالية للمستورد:

ويتمثل هذا في الحالة المالية السيئة للمستورد وعدم كفايتها لتسديد مبلغ الصفقة، مما يؤدي هذا إلى عدم ملاءة وقدرة المستورد على التسديد.

الفرع الثالث: عدم دفع المستورد لمستحقته في تاريخ الاستحقاق:

ويقصد بهذا هو عدم دفع المستورد لمستحقته لصالح المصدر في تاريخ الاستحقاق المحدد أو المتفق عليه في العقد التجاري³، بسبب عجزه أو عدم مقدرته على ذلك أو قد يكون حتى بدون أسباب، وهذا بالرغم من قيام المصدر بتنفيذ التزاماته وإرسال البضائع للمستورد.

الفرع الرابع: رفض المستورد استلام البضاعة:

ويتمثل هذا في رفض أو امتناع المستورد عن استلام البضاعة أو حتى مستندات البضاعة المرسلة من قبل المصدر، رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بالتزاماته المنصوص عليها في عقد التصدير.

من خلال ما سبق يتضح لنا ما مدى أهمية القيام بتأمين الأخطار التجارية أو خطر عدم الدفع، وهذا لحماية المصدرين ضد عسر المستوردين أو ضد عجزهم عن الدفع بشكل كلي ونهائي.

كما أن خطر عدم الدفع هذا أو الأخطار التجارية يمكن أن تغطي بواسطة استعمال تقنيات مالية أو ما تعرف أيضا بتقنيات الدفع المستعملة في تسوية الصفقات التجارية، وتمثل هذه التقنيات في⁴:

-الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز أو المثبت؛

- تحويل الفاتورة "L'affacturage"؛

- تأكيد الطلبية "Confirmation de commande"؛

¹ Marrie Liesse Hoube-Masse , **Op cit**, P: 22.

² Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 158.

³ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 34.

⁴ Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 158.

لكن يجب الإشارة قبل استعمال هذه الإجراءات من قبل المؤسسات المصدرة أن هناك بعض الاحتياطات التي يجب أخذها بعين الاعتبار، وتمثل في¹:

1- يجب اختيار الزبائن المحتملين أي أن المؤسسات المصدرة لا يجب أن تباع إلا للمؤسسات - المستوردة - القادرة على التسديد أو تتمتع بيسر مالي "Des entreprises solvables"؛

2- مراقبة ملفات الزبائن -المستوردين أو المؤسسات المستوردة- خاصة فيما يتعلق بتأخير الدفع الاحتياطات أو المطالبات (شكاوى، افتراضات) غير المبررة "Les réclamations injustifiées" من قبل المستوردين على المواد أو السلع المباعة ، وكذا في حالة قيام المستوردين بتغيير طريقة الدفع في كل مرة.

وكتخير مثال على هذا ما تقوم به الشركات الألمانية من عمليات استشارات حول الزبائن المستوردين وهذا قبل القيام بإبرام الصفقة التصديرية معهم، وتقوم هذه الشركات أيضا بعملية إخطار وتنبيه المستوردين قبل تاريخ الاستحقاق بواسطة البريد أو التلكس أو الفاكس عن أشكال ومبالغ الدفع التي يجب تنفيذها، وهذا ما يسمح بإعطاء انطباع حسن وصورة جيدة "bonne image" عن التسيير الفعال والمنضبط "efficace et sérieux" من قبل هذه الشركات، وهذا من شأنه أن يؤدي أيضا إلى ردع كل حركات المماثلة (التأجيل) من قبل الزبائن المستوردين.²

المطلب الثاني: الأخطار غير التجارية (الأخطار السياسية)³: "les risque politiques"

يعتبر مفهوم الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية مفهوم جد غامض وغير دقيق، وهو يخص كل الأخطار التي لا تدخل في تعريف الأخطار التجارية⁴، أي يقصد بها تلك الأخطار التي لا تعود لظروف المستورد في حد ذاته

¹ Ibidem.

² بالنسبة لفرنسا تعتبر اسبانيا الدولة رقم (1) والأولى في عدم الدفع بالنسبة لـ "COFACE" الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (4.5 % من مجموع ملفات عدم الدفع وهذا في جانفي 1993)، أما في ما يخص شركات التحصيل الناشطة في هذا الميدان، فإننا نجد أن شركة "Intrum Justitia" وهي شركة سويدية وتعتبر الشركة رقم (1) في هذا القطاع في قارة أوروبا، حيث يمكنها تحصيل الدين غير المدفوع وذلك في أجل من 30 إلى 60 يوم بعد تاريخ استحقاق الدين، ولمزيد من المعلومات والتفاصيل راجع في ذلك:

- Jean-Marc BENAMMAR, *Op cit*, P: 159.

³ وهناك من يسمي هذه الأخطار بأخطار الدولة وهذا لارتباط هذه الأخطار بالدولة بشكل عام، ولا ترتبط أبدا بالمستورد بأي شكل من الأشكال.

⁴ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, PP: 49- 50.

وإنما ترجع إلى عوامل خارجة عن إدارته¹، وتتحقق هذه الأخطار بتتابع مجموعة من الأحداث المختلفة والمستقلة عن إرادة أطراف العقد، وإنما تكون مرتبطة بالوضعية السياسية والاقتصادية والمالية لبلد المستورد، أو قد تكون أيضا متعلقة ببلد المصدر².

وبمفهوم آخر تعرف الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية بأنها تلك الأخطار الناتجة عن عدم قدرة المستورد على الدفع، ويرجع السبب في هذا إلى أسباب سياسية³.

ويمكن سرد وحصر هذه الأسباب فيما يلي⁴:

- 1- فعل أو حكم أو قرار من حكومة بلد المصدر تحول دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفقة التصدير؛
- 2- فعل أو حكم أو قرار من حكومة دولة أجنبية - قد تكون دولة العبور مثلا- تحول أيضا دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفقة التصدير؛
- 3- كل عمل عسكري صادر عن دولة المستورد أو أية دولة أخرى يحول دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لعملية التصدير؛
- 4- كل عمل عسكري صادر عن دولة المصدر يترتب عليه عدم تنفيذ المصدر لصفقة التصدير؛
- 5- خطر إلغاء سلطات دولة المستورد لتراخيص الاستيراد "Licences d'importation" أو وقفها أو عدم تجديدها أو حتى منع إدخال البضاعة من خلال التحديد الكمي للبضائع "Restriction quantitatives des marchandises" أو قد تكون من خلال إلغاء عمليات الاستيراد أصلا وبشكل كلي؛
- 6- حجز أو مصادرة "Confiscation" سلطات دولة المستورد أو قد تكون حتى دولة العبور للبضائع المصدرة وبالتالي استحالة وصولها إلى المستورد؛

¹ André Guyomar et Étienne Morin, **Op cit**, P: 139.

² Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 22- 23.

³ BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 13.

⁴ اعتمدت على المراجع التالية:

- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 41-43.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 50.

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, **Op cit**, P: 20.

- Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 138, P: 158.

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, P: 23.

- 7- عدم ملاءة "Insolvabilité" أو إفلاس المشتري العمومي ويقصد بها الأخير هو الدولة بمفهومها الواسع والكبير¹.
- 8- إلغاء أو فسخ المشتري العمومي (الدولة) لعقد التصدير أو قد يكون حتى من خلال إخلاله بالتزاماته التعاقدية تجاه المصدرين؛
- 9- امتناع أو رفض المشتري العمومي عن استلام مستندات البضاعة أو عن دفع قيمتها؛
- 10- اتخاذ سلطات دولة المستورد للإجراءات قد تكون قوانين أو أحكام أو قرارات أو حتى مراسيم بحق المستورد، يترتب عنها منعه أو عجزه عن الوفاء بحقوق المصدر ويستثنى من تلك الإجراءات الأحكام القانونية الصادرة من محاكم مختصة في فض النزاعات التجارية؛
- 11- تدخل دولة المستورد من أجل تأجيل دفع الديون لصالح المصدرين وبخاصة في حالة اشتداد الأزمة الاقتصادية "Moratoire"؛
- 12- خطر عدم التحويل والذي ينتج عن منع دولة المستورد لخروج رؤوس الأموال إلى الخارج، مما يؤدي هذا إلى استحالة حصول المصدر على قيمة مستحققاته التصديرية؛
- 13- الرفض التعسفي والاستبدادي "Refus arbitraire" لدولة المستورد و/أو دولة المصدر من التعامل مع دولة أو دول معينة؛
- 14- فعل أو قرار من الحكومة المحلية (حكومة بلد المصدر) بمنع تصدير السلع المطلوبة أو امتلاكها أو حتى المنع من مباشرة عملية الإنتاج؛
- 15- الحروب والثورات والفتن والاضطرابات الشعبية والانقلابات وأعمال العنف والتي تحول دون تنفيذ صفقة التصدير؛
- 16- الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والبراكين والأعاصير والفيضانات... الخ، والتي تحول هي الأخرى من تنفيذ صفقة التصدير.

¹ من الناحية المنطقية يعتبر خطر عدم الدفع من قبل المشتري العمومي خطرا سياسيا، وهذا لأن المشتري العمومي ممثلا في الدولة لن يكون بمقدوره عدم الدفع لوجوده في مركز مالي ممتاز مقارنة مع المشتري الخاص، وإذا رفض المشتري العمومي عدم الدفع فيمكن اعتباره سياسيا لأنه يرجع بالأساس إلى إرادة الدولة في عدم الدفع للأسباب التي سيتم ذكرها. ولمزيد من التوضيح والمعلومات يرجى مراجعة في ذلك:

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 25- 26.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 37- 38.

وبعض استعراضنا لمختلف أهم المخاطر غير التجارية أو المخاطر السياسية، تجدر الإشارة هنا إلى أنه يمكن تصنيف هذه الأخطار أيضا إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، وكذا إلى أخطار داخلية وأخرى خارجية وهذا ما يوضحه الجدول التالي¹:

جدول رقم "08": مختلف الأخطار غير التجارية (السياسية)

الأخطار غير التجارية (الأخطار السياسية)			
الأخطار الجزئية		الأخطار الكلية	
المرتبطة بالحكومة	المرتبطة بالمجتمع	المرتبطة بالحكومة	المرتبطة بالمجتمع
خارجية		داخلية	
التأمين الانتقائي	الإرهاب الانتقائي	التأمين / المصادر	الثورة
الضغوط على الشركات	الإضراب الانتقائي	صراع القيادة	الحروب الأهلية
الرقابة على الأسعار	المقاطعة الوطنية للمؤسسات	التضخم	الصراعات العرقية
-	-	الصراعات البيروقراطية	الإرهاب
الداخلية		الخارجية	
الضغوط الدبلوماسية	المنافسة بين الشركات المتعددة الجنسيات	الحروب النووية	الإرهاب الدولي
القيود على التجارة الدولية	الإرهاب الدولي الانتقائي	المقاطعة الدولية	الرأي العام الدولي
التدخل الحكومي	المقاطعة الدولية للمؤسسة	أعباء خدمة الدين المرتفعة	الضغط على الاستثمار

المصدر: قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات - حالة الجزائر- مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة - الجزائر- العدد رقم 02، جوان 2002، ص:232.

¹ قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات - حالة الجزائر- مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة - الجزائر- العدد رقم 02، جوان 2002، ص:232.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أنه قد تم إعادة تقسيم المخاطر وهذا إلى مخاطر كلية ومخاطر جزئية، وكذا إلى مخاطر داخلية ومخاطر خارجية.

مما سبق ومن خلال استعراضنا لمختلف الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية يظهر بأنها تتعلق بالدولة بشكل عام، أي ذات طبيعة عامة وليست خاصة ويجب أن نشير هنا أنه وفي الوقت الحالي قد ظهرت هناك بعض الهيئات والمنظمات المتخصصة في الدراسة والاستشارة في خطر الدولة "Risque - pays".

ولقد تطورت إلى حد أنها أصبحت تقوم دوريا بترتيب الدول وبخاصة فيما يتعلق بوضعيتها المالية، إضافة إلى درجة استقرار البلد في المدى القصير والمتوسط¹.

المطلب الثالث: الأخطار الأخرى:

بعد دراستنا للأخطار التجارية والأخطار غير التجارية، سنتناول هنا أخطارا أخرى قد تكون مصنفة في الأخطار السابقة لكن بشكل أكثر شرح وتفصيل، أو قد لا يمكن تصنيفها لا في الأخطار التجارية ولا في الأخطار غير التجارية، وتمثل هذه الأخطار الأخرى في:

الفرع الأول: خطر عدم التحويل: "Le risque de non transfert"

يسمى هذا الخطر أيضا في بعض الكتب والمراجع بـ "خطر التحويل" "Le risque de transfert"، لكن التسمية الأكثر دقة والأكثر انتشارا هي خطر عدم التحويل²، ويتمثل هذا الخطر في عدم إمكانية المصدر من تحصيل قيمة أو أموال صفقته وهذا مقابل أو لقاء الأموال المدفوعة بالعملية المحلية من قبل المستورد الأجنبي ويرجع السبب في دفع المستورد لقيمة الصفقة بالعملية المحلية، إلى عدم مقدرة بنكه المركزي للوضع في متناوله للعملية الصعبة كي يقوم من خلالها بتسوية ديونه³.

¹ لمزيد من التوضيح والمعلومات، راجع في ذلك:

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 23.

² HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 43.

³ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, Op cit, P: 231.

وقد ينتج هذا الخطر أيضا بفعل القرارات التي تصدرها حكومة بلد المستورد، هذه القرارات تكون لها ظروف وعوامل مختلفة ومتعددة وهي تختلف حسب طبيعة وخصائص وظروف كل دولة ويمكننا حصر هذه القرارات الحكومية في العناصر الرئيسية التالية¹:

- قرار حكومة بلد المستورد بتعليق (توقيف) "Suspendre" كافة أنواع الدفع للخارج؛
- وضع قوانين أو أنظمة الصرف "La réglementation des changes" تعمل على تأخير أو منع تحويل الأموال للخارج؛
- منع شراء العملات الأجنبية؛
- إصدار تشريعات أو تنظيمات مالية أو اقتصادية أو حتى تشريعية تسبب عدم التوازن في الميزان التجاري؛
- قرار من الدولة يقضي بتأجيل كافة أشكال الدفع إلى الخارج ويكون هذا بصفة خاصة عند اشتداد الأزمة الاقتصادية؛
- عدم كفاية العملة الأجنبية لتنفيذ عملية الدفع²؛
- منع أو تحديد بشكل كبير لحركة رؤوس الأموال مع الخارج³.

أما عن نشأة هذا النوع من الأخطار فهو ينشأ يوم إمضاء العقد التجاري، ويتحقق أي يصبح حقيقة لحظة عدم قدرة المصدر في تحويل قيمة صفقته، إلا أن أهم ميزة في هذا النوع من الأخطار هو انه في العادة يكون ذو طبيعة مؤقتة وسرعان ما يختفي وهذا بمجرد إزالة أو رفع القيود "Les restrictions" المفروضة على تحويل هذه الأموال⁴.

لكن يجب أن نشير هنا إلى أن التأخير في تحصيل الأقساط أو في قيمة الصفقة من قبل المستورد الأجنبي لصالح المصدر قد يؤدي هذا بالعملية التصديرية بأن تكون أقل مردودية أو عديمة المردودية أصلا.

ويجب التنويه أيضا إلى أن هذا الخطر في العادة يقترن بالصادرات التي سوف يتم تسديدها من خلال الدفع نقدا أو من خلال الأقساط أو من خلال الدفع المقسط من قبل المستورد، ويكون هذا حتى قبل استلام هذا الأخير

¹ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 44.

² BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 16.

³ André Guyomar et Étienne Morin, **Op cit**, P: 139.

⁴ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 44.

للبضاعة، أو قد تكون أصلا حتى قبل الإرسال الفعلي للبضاعة من قبل المصدر، أو أيضا قبل الإتمام الفعلي والنهائي للأشغال أو الخدمات المنجزة لصالح المستوردين الأجبيين¹.

وفي الأخير يمكننا تقديم أحسن مثال على خطر عدم التحويل هذا وهو ما حدث بتاريخ 28 جوان 1994 حينما قام السيد "رفائيل كالديرا" رئيس جمهورية فنزويلا بفرض رقابة على الصرف "Le control de change" هدفها هو منع كافة أشكال التعامل في العملات الأجنبية وهذا حتى تاريخ السادس من جويلية (07/06) من نفس السنة، وهذا بسبب الأزمة المالية التي عانى وقاسى منها البوليفار "Le Bolivar"²، حيث كان قد خسر 10% من قيمته مقابل الدولار الأمريكي³.

الفرع الثاني: خطر القرض: "Le risque de crédit"

يعرف خطر القرض بأنه ذلك الخطر الذي يبدأ لحظة قيام المصدر بتنفيذ التزاماته التعاقدية، أي حين تنفيذ صفقة التصدير، كقيام المصدر بإرسال سلعة إلى المستورد، أو عند قيامه بأداء أو تنفيذ خدماته التعاقدية المتعلقة بالتصدير لصالح المستورد، وتنتقل بذلك ملكية السلع لهذا الأخير⁴، وعليه فإن خطر القرض في هذه الحالة يتمثل في احتمال عدم حصول المصدر على كل أو جزء من ديونه الواجبة الدفع من قبل المستورد⁵.

إن احتمال عدم الدفع هذا قد يكون مؤقتا "Temporaire" وهذا عندما ينتج عن التأخير في الدفع، أو قد يكون دائما "Durable" وهذا حينما ينتج عن رفض الدفع أو عدم الدفع بشكل نهائي من قبل المستورد الأجنبي⁶.

ويرجع خطر القرض إلى عدة أسباب هذه الأسباب قد تكون داخلية أو خارجية وتتمثل في:

- أسباب داخلية: "Causes internes"

هذه الأسباب تكون متعلقة بالمصدر نفسه، ويمكن إيجازها في¹:

¹ Ibidem.

² "Le Bolivar": البوليفار هو عملة جمهورية فنزويلا.

³ Jean-Marc BENAMMAR, *Op cit*, P: 138.

⁴ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 31.

⁵ Marrie Liesse Hoube-Masse, *Op cit*, P: 21.

⁶ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, PP: 31- 32.

.إهمال المصدر وسوء متابعته لإعماله أو خدماته التصديرية؛

.إهمال أو غياب العقد؛

.تحرير الفاتورة أو العقد بشكل غامض وغير دقيق؛

- أسباب خارجية: "Causes externes"

وتتعلق هذه الأسباب بالمستورد الأجنبي أو بلده ويمكن حصرها فيما يلي²:

.الوضعية المالية للمشتري الأجنبي أو بلده؛

.إعسار أو إفلاس "Insolvabilité" المشتري الأجنبي أو دولته؛

.رفض المشتري للدفع أصلاً؛

.نية المشتري وعزمه من البداية على الاحتيال "Frauduleuse" والنصب "Escroquerie" على

المصدر؛

.عدم كفاية العملة الصعبة من اجل ضمان عملية التحويل.

الفرع الثالث: خطر الصنع: "Le risque de fabrication"

يبدأ خطر الصنع لحظة انتهاء مرحلة عملية إرسال البضاعة، أو قد تكون بعد مدة نوعاً ما (إلى حد ما) طويلة، وهذا بين مرحلة إرسال البضاعة من طرف المستورد واستلامها من طرف المستورد أو استلام هذا الأخير لمستندات شحن البضاعة "Connaissance" وهذا حتى يتسنى له استلام البضاعة، وهنا قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف بخطر الفسخ التعسفي للصفقة "La rupture arbitraire du marché" من قبل المستورد³، هذا ما يؤدي إلى توقف الصفقة "L'interruption du marché" بشكل نهائي وعليه فإن المصدر سيتحمل لوحده كافة المصاريف المتعلقة بالصفقة⁴.

¹ Jean-Marc BENAMMAR, *Op cit*, P: 139.

² Ibidem.

³ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 42.

⁴ Marrie Liesse Hoube-Masse, *Op cit*, P: 21.

وعليه فإن المصدر هنا سيحدد نفسه مضطرا لإعادة إرجاع بضاعته المصدرة أو إعادة بيعها في بلد المستورد، والخسارة هنا تنشأ عند الفارق بين سعر البيع وسعر إعادة البيع، غير أن الخسارة في الحالة الثابتة أي إعادة البيع ستكون قصوى، وهذا بالنظر إلى التكاليف المرتفعة والمتمثلة في تكاليف: التخزين في بلد المستورد، الإجراءات والرسوم الجمركية، إعادةتها إلى الوطن، إرسالها إلى بلد آخر، أو إعادة بيعها في بلد المستورد¹.

وعليه فان التامين ضد هذا النوع من الأخطار يعتبر جد ضروري ومهم بالنسبة للمصدرين بغية حماية ووقاية أنفسهم من مخاطر إلغاء أو توقف الصفقة.

وفي معظم الدول فإن التامين وتغطية خطر الصنع هذا تكون في العادة موجهة إلى الصادرات ذات التكلفة المرتفعة، أو للمنتوجات المصدرة بكميات معتبرة ومهمة، أو إلى تلك المنتجات التي قد تتطلب آجال صنع كبيرة جدا².

الفرع الرابع: خطر الصرف: "Le risque de change"

إن أية صفقة أو معاملة مبرمة ما بين مشتري وبائع من بلدين مختلفين حتما سينجر عنها اختلاف في العملات، أي بين عملة المشتري وعملة البائع، كما أن هذين العملتين ليست متصلتين (محددتين) بنسبة ثابتة بينهما، الشيء الذي يؤدي إلى تغير الوحدة الواحدة من العملة مقارنة بالعملة الأخرى هذا ما يعرف بخطر الصرف.

كما أن الصفقات المحررة بالعملة الصعبة الأكثر استعمالا في مجال التجارة الدولية، عرفت في السنوات الأخيرة تغيرات معتبرة أدت إلى تخفيض حقوق المصدرين وهذا بخاصة عند تحصيلهم لحقوقهم في الأسواق لأجل³ (*).

كل هذا أدى إلى ضرورة وجود وتوفير تغطية و ضمان ضد هذا الخطر وبالفعل فقد ظهر ضمان ضد خطر الصرف، ونستطيع أن نميز ثلاثة أنواع من ضمانات مخاطر الصرف يمكن إيجازها فيما يلي¹:

¹ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 42.

² يمكن أن نضرب مثلا هنا على صناعة السفن والطائرات والمعدات الثقيلة بشكل عام.

³ Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, P: 27.

(*) يمكننا هنا ضرب مثال على الدولار الأمريكي، وما عرفه من انخفاض متتالي في قيمته في السنوات الأخيرة، وما أحدثه من خسائر بالنسبة لدول المصدرين المفوترة صادراتهم بالدولار الأمريكي، وهذا ما حدث للجزائر التي هي من بين الدول المسعرة لصادراتها وخاصة النفطية منها بالدولار الأمريكي، وما لحقها من خسائر جراء هذا الانخفاض في قيمة الدولار، ونفس الأمر للأورو وما يشهده مؤخرا من انخفاض متتالي في قيمته بسبب أزمة اليونان وأزمات أخرى، وهذا ما أدى أيضا إلى خسائر بالنسبة للدول والمصدرين المفوترة صفقاتهم بالأورو.

أ. ضمان الصرف على المعاد أو المحول إلى الوطن:

"La garantie de change sur rapatriement"

هذا الضمان يغطي الخسارة المحتملة أو المتكبدة من المصدر أو بنكه حالة قرض المشتري وهذا في حالة انخفاض سعر صرف العملة الصعبة المحررة في عقد الصادرات، وعليه فإن ضمان خطر الصرف هذا يعمل عندئذ إلى الرجوع إلى سعر الصرف المضمون والذي هو بصفة عامة سعر الصرف الرسمي المعمول به في تاريخ إمضاء العقد.

ويجب أن نشير هنا إلى أنه وفي بعض الحالات وقبل الموافقة على تقديم هذا النوع من الضمان يتشترط من المصدر أن يقدم إثبات يدل على عدم قدرته واستطاعته على فرض عملته الوطنية كعملة للدفع في العقد هذا من جهة، ومن جهة أخرى يجب عليه أن يثبت أيضا عدم قدرته على الحصول على تغطية أو ضمان ضد هذا الخطر في السوق لأجل وهذا خصوصا بسبب مدة العقد.

ب. ضمان الصرف على تحويل العملة الصعبة:

"La garantie de change sur transfert de devises"

في كثير من الأحيان لا يستطيع المصدر تنفيذ عقد الصادرات وهذا بالقياس إلى عدم قدرته على الحصول على التجهيزات الضرورية لعملية إنتاج السلع الموجهة للصادرات من بلده، وهنا يكون مجبرا على تقديم طلبات محررة بالعملة الأجنبية لشراء أو الحصول على هذه التجهيزات إلى المقاولين من الباطن الأجانب، وهنا قد يقع المصدر في ما يعرف بخاطر إعادة التقدير أو التقييم لعملته المحلية مقارنة بالعملة الأجنبية المحررة في الطلبات، وعليه فإنه يصبح من الضروري على المصدر أن يقوم بضمان ضد هذا النوع من الأخطار ويجب التنويه هنا إلى أن هذا يجب أن يكون بين تاريخ إمضاء العقد وبين تاريخ الدفع.

ج. ضمان الصرف على الكفالة: **"La garantie de change sur caution"**

هذا الضمان يغطي بصفة خاصة الخسارة المحتملة أو المتكبدة من طرف البنك الذي يأخذ على عاتقه تحمل الكفالة وهذا من أجل إنجاز العملية التصديرية، ويكون هذا في حالة إعادة تقييم العملة الأجنبية أو في حالة انخفاض العملة المحلية، وهذا بين تاريخ التسجيل في الكفالة المحررة بالعملة الأجنبية وبين تاريخ وضعها قيد الاستعمال.

¹ Ibid, PP: 28- 29.

الفرع الخامس: خطر تقلب الأسعار: "Risque de fluctuation des prix"

إن عند إمضاء العقد بين المصدر والمستورد، فالأسعار إما تكون ثابتة أو متغيرة فإذا كانت الأسعار ثابتة فإن هيئات تأمين القرض لا تتدخل في هذه الحالة لتغطية القيمة الإضافية (الزائدة) "Complément" عن الأسعار الثابتة والناجحة بفعل تقلب أسعار المواد الأولية والأجور، أما الحالة الأخرى وهي حالة وجود بند أو شرط "Clause" يتعلق بتغير الأسعار، فإن هيئات التأمين تكون ملزمة بتوسيع "L'extension" الضمان ليشمل المبلغ المضاف أو المكمل، لكن لا يتم هذا إلا تحت وجود شرطين أساسيين وهما¹:

1- أن يتم توسيع هذا الضمان عند ظهور الحاجة والضرورة لذلك؛

2- أن تطبيق شرط أو بند تغيير الأسعار لن يؤدي إلى وقوع نزاع أو منازعة "Contestation" مع المستورد.

بيد أن هذا البند - شرط تغيير الأسعار - يطرح مشكلا يتعلق بأشكال الدفع "Modalité de paiement"، حيث أنه من الضروري أن يحتوي هذا العقد على كيفية تسوية شروط الدفع للأسعار الإضافية أو المكملة في حالة وجودها، وأي غفلة أو عدم إشارة إلى هذا في نص العقد سيؤدي لا محالة إلى وقوع نقاشات ونزاعات أو منازعات مع المدين (المستورد)².

الفرع السادس: خطر الارتفاع المفرط لتكاليف الإنتاج:

"Le risque de hausse excessive des coûts de production"

قد لا يقوم المصدر في كثير من الأحيان بالتقييم الجيد لتأثير التضخم "L'inflation" على تكاليف إنتاجه (المواد الأولية، اليد العاملة... الخ)، مما يجعل من أسعار هذه الأخيرة غير موافقة وملائمة للتطور الاقتصادي في بلده، ويمكن للمصدر تعويض أو تدارك هذا الخطر بواسطة وضع بند أو شرط محدد في العقد التجاري ويتعلق بمراجعة الأسعار، إلا أن هذا الإجراء قد يؤدي إلى الحد من تنافسية المصدر مما يجعله ربما مجبرا على التنازل أو التخلي عن هذه الطلبية، وهنا قد يتعرض "Remédier" المصدر لخسارة مردودية هذه العملية التصديرية³.

¹ BENMANSOUR HACENE, *introduction à l'assurance crédit à l'exportation*, Op cit, P: 31.

² Ibid, PP: 31- 32.

³ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, PP: 44- 45, P: 216.

مما سبق يتضح بأن تأمين أو ضمان هذا النوع من الأخطار هو جد ضروري ومهم وهذا لحماية المصدرين من الارتفاع غير العادي للعناصر الداخلة في سعر التكلفة وهذا خلال مدة تنفيذ العقد¹.

إلا أن الشيء الملاحظ أن هذا النوع من الضمان أصبح يقدم في الوقت الحالي أقل فائدة بسبب الانخفاض العام لمعدلات التضخم وخصوصا في الدول المتقدمة^(*).

الفرع السابع: الأخطار على المخزونات المشكلة بالخارج:

"Le risque sur stocks constitués à l'étrange"

بهدف تسهيل وتسريع بيع منتجاته إلى الخارج يعتمد المصدر في بعض الأحيان إلى تشكيل مخزونات لمنتجاته بالخارج، وهذا قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف بخاطر تلف "Destruction" مخزوناته تبعا لأحداث ذات طبيعة سياسية أو عرضية طارئة "Accidentelle"، ويكون هذا سواء خلال مرحلة نقل البضائع أو المنتجات من خلال دولة واحدة أو مجموعة دول وهذا خلال تشكيله للمخزونات بالخارج، أو قد يكون هذا الخطر في بلد المستورد يضاف إلى هذا كله خطر عدم قدرة المصدر على إعادة مخزوناته إلى وطنه، ومن ثم ونتيجة لهذه الأحداث السياسية أو الإجراءات السياسية و/أو الاقتصادية المتخذة من طرف الحكومات الأجنبية، فإن هذا يعني أيضا خطر فشل عملية التنقيب والبحث عن الأسواق في الخارج، لأن الهدف الأساسي من تشكيل المخزونات بالخارج هو البحث عن زبائن (مستوردين) جدد وفي أسواق جديدة أيضا².

الفرع الثامن: تأمين أخطار المعارض والبحث عن أسواق جديدة:

إن المشاركة في المعارض والصالونات في الخارج تشكل في كثير من الأحيان فرصة مناسبة "Opportunité" لكثير من المصدرين للتخلص بشكل سريع من منتجاتهم الموجهة للتصدير، كما أن هذه المعارض تتيح أيضا

¹ Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, P: 29.

(*) هذا النوع من الضمان تم العمل به في فرنسا من خلا قانون 1948، أما في إيطاليا فقد توقف العمل به في سنة 1975 وهذا بعد 18 شهرا الأولى من تطبيقه، في حين لم تشهد كل من اسبانيا ولا البرتغال أي نوع من هذا الضمان.
ولمزيد من التوضيح راجع في ذلك:

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 29-30.

² HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 47- 48, P: 217.

للمصدرين من إيجاد شركاء تجاريين جدد (أعوان مستقبلين، موزعين، مقاولين من الباطن... الخ)، يضاف إلى هذا البحث واكتشاف أسواق جديدة، كل هذا من شأنه أن يؤدي إلى الرفع والنهوض بالصادرات الوطنية¹.

إن المشاركة في المعارض والبحث عن أسواق جديدة ستتكبد المؤسسات المصدرة تكاليف تتمثل في مصاريف المشاركة، تحليل الأسواق، السفر والإقامة بالخارج، استقبال الزبائن المستقبلين المحاضرات التظاهرات الدعائية والترويج "Propagande"... الخ²، وهذا دون أن تكون هذه المؤسسات متأكدة من استرجاع مصاريفها وبيع منتجاتها وإيجاد أسواق جديدة، وهو ما يعرف بأخطار المعارض والبحث عن أسواق جديدة وهذا ما يؤدي إلى إمكانية وقوع المؤسسات المصدرة في الخسارة، وهنا يجب على هذه المؤسسات حماية نفسها من خلال قيامها بتأمين ضد أخطار المعارض والبحث عن أسواق جديدة.

وعليه فإن تأمين أخطار المعارض وتأمين أخطار البحث عن أسواق جديدة يعتبر كوسيلة ذات أهمية كبيرة في تشجيع الصادرات³.

إن خطر المعارض والبحث عن أسواق جديدة ترفض جل المؤسسات الخوض فيه، ومن هنا يتجلى الدور الهام لهيئات التأمين إذ تتدخل هذه الأخيرة في تقليص هذا الخطر إلى أكثر من النصف وبالفعل فإنها تضمن من 50 إلى 70% من مصاريف العرض والبحث عن الأسواق وبالمقابل فإن العارض (المصدر أو المؤسسات المصدرة) ستقوم بدفع عمولة أو قسط "Prime" بنسبة تتراوح ما بين 2 إلى 3% من مصاريف العرض والبحث عن الأسواق⁴.

أما عن مدة هذا التأمين فهي تتراوح من سنة إلى 5 سنوات وهذا تبعا لنوع التأمين المختار وفي نهاية هذا العرض وفي حالة عدم إبرام العرض (المصدر) لأي عقد بيع منتجاته فإن هيئات التأمين ستقوم بتعويضه بمقدار يصل إلى المقدار المضمون "La quotité garantie"⁵.

بعد هذا التعويض من قبل هيئات التأمين نستطيع أن نميز بين حالتين¹:

¹ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, Op cit, P: 221.

² HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 47 et P: 217.

³ BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 29.

⁴ Ibid, PP: 29-30.

⁵ Ibid, P: 29.

1- إن المؤمن (العارض أو المصدر) يبيع خلال فترة التأمين، وفي هذه الحالة ستكون الإجراءات كالتالي:

- أ. المؤمن (العارض أو المصدر) يسدد التعويض حسب معدل الاهتلاك المحدد من كلا الطرفين مضروباً في رقم الأعمال ويجب أن نشير هنا إلى أن هذا المعدل مختلف من شركة تأمين إلى أخرى وهذا تبعاً لاتفاق الأطراف المعنية؛
- ب. المؤمن يدفع ما يسمى بعلاوة أو قسط الإيراد "Prime de recette" وهذا لكل عملية بيع، أي يدفع لهيئات التأمين عمولة تتراوح ما بين 0.5 و 5% وهذا خلال كل فترة التأمين.

2- إن المؤمن لا يبيع: وفي هذه الحالة فإن المؤمن له الحق بالتعويض لكامل المبلغ.

وفي الأخير وبعد استعراضنا لمختلف أخطار الصادرات أو الأخطار المؤمنة، هذه الأخيرة يمكن أن تحدث في أي مرحلة من مراحل العملية التصديرية، حيث أنه يتم هنا تقديم ضمانات أو تأمينات لقروض التصدير والموجهة لتمويل العمليات التصديرية، وتجدر الإشارة هنا إلى أنه يمكننا تقسيم هذه الضمانات أيضاً إلى مرحلتين، وهذا إذا تم قياس هذه الضمانات بالنسبة لمرحلة الشحن، أي أننا نميز هنا ضمانات ما قبل الشحن وضمانات ما بعد الشحن، وفيما يلي تفصيل لهذين النوعين من الضمان²:

أ. ضمان التمويل ما قبل الشحن:

يطلق على ضمان التمويل ما قبل الشحن بضمان تمويل العقد، وهذا الضمان يخص القرض الناتج عن عملية التصدير بين المصدر المحلي والمستورد الأجنبي، ويبدأ هذا الضمان من لحظة الاتفاق على العقد وينتهي عند عملية الشحن، ونخص بالذكر هنا المصدرين والذين يقومون بإنتاج المنتجات وفقاً لمواصفات المستوردين، إذ لا تكون في هذه الحالة عملية إعادة بيع هذه المنتجات لمستوردين جدد بالعملية السهلة.

كما أن ضمان التمويل ما قبل الشحن يخص الأخطار التي تسبق عملية الشحن، كإفلاس أو عسر المشتري، فسخ العقد أحداث سياسية واقتصادية واجتماعية أو أي إجراء أو عمل آخر قد يحول دون إتمام الصفقة التصديرية³.

1 Ibidem.

² وصاف سعدي، نظام تأمين القرض عند التصدير - دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر-، مرجع سبق ذكره، ص 52-53.

³ طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص 83-84.

وعليه فانه في كثير من الأحيان يتم إضافة قسط تأمين بسيط لهذا النوع من التأمين، وغالبا أيضا ما تتم عملية الضمان هذه في وثيقة تأمين خاصة.

ويجب أن نشير هنا إلى أن هذا النوع من الضمان غير متاح في الدول المتقدمة من خلال هيئات خاصة بتأمين قروض التصدير، ويرجع هذا إلى وجود عدد كبير من البنوك سواء العمومية منها والخاصة إضافة إلى المؤسسات المالية التي تعمل على توفير هذا النوع من الضمان.

أما في خصوص الدول النامية فإن هذا النوع من الضمان ينمو ويتطور بشكل جيد، كما هو عليه الحال في كل من كولومبيا، الإكوادور، الهند، المكسيك، والكويتين الشمالية والجنوبية كما أن هذا الضمان قد وصل إلى مرحلة جد متطورة في الهند، وهذا بفضل الهيئة الهندية لضمان الصادرات والتي تعد من ابرز الهيئات الرائدة في مجال ضمان التمويل ما قبل الشحن، إضافة إلى عدد من الدول النامية الأخرى كالأرجنتين، البرازيل، اندونيسيا، ماليزيا، وتايلاند.

كما يجب الإشارة هنا إلى بعض الخصائص التي تتعلق بعملية الضمان التمويل ما قبل الشحن، وتتمثل في:

* أن عملية ضمان التمويل ما قبل الشحن ليست في صالح صغار المصدرين ولا المصدرين الجدد ولا المبتدئين أيضا، وهذا لأن وقوع هذه الأخطار في هذه المرحلة بالذات لهؤلاء المصدرين قد يؤدي إلى القضاء على طموحاتهم ورغباتهم وقدراتهم التصديرية في المستقبل، وهذا بسبب التأثير البسيكولوجي الذي تتركه هذه الأخطار على هؤلاء المصدرين؛

* أن تحسين هذا النوع من عمليات الضمان يجب أن تتم أو توكل للهيئات الخاصة بتأمين قروض الصادرات.

ب. التمويل ما بعد الشحن:

ويقصد بهذا الضمان هو ضمان السلفة المالية التي تتاح للمصدر ضد الأخطار التجارية وغير التجارية—والتي أتى ذكرها آنفا— وهذا بعد شحنه للبضاعة تجاه المستورد أو حتى تخزينها، وهذا حسب ما تم الاتفاق عليه في نص العقد.

ويجب أن نشير هنا إلى أن—اتحاد برن للتأمين— يوفر ضمان يصل إلى 100 % للتمويل ما بعد الشحن، بالإضافة إلى بعض هيئات التأمين الأخرى والتي ليست بالأعضاء في اتحاد "برن"، إلا أن الغالبية العظمى من هيئات التأمين توفر تأمين بنسبة متفاوتة وتشارك فقط في أنها توفر هذا التأمين بنسب اقل من 100 %.

المبحث الرابع: أشكال وثائق التأمين:

يقصد بوثيقة التأمين ذلك العقد الذي يربط بين طرفين، المؤمن (هيئات التأمين) والمؤمن له (المصدرين)، هذا العقد يتم من خلاله شرح القواعد العامة والخاصة التي تنظم العلاقة في ما بينهما.

ونستطيع أن نميز بين أشكال وثائق تأمين القرض حسب مدة القرض الممنوح، وأيضاً حسب نوع السلعة المراد بيعها، ويمكن تلخيصها في¹:

- 1- قرض أقل أو يساوي 180 يوماً (06 أشهر) (سلع استهلاكية أو سلع وسيطية)؛
- 2- قرض أقل أو يساوي 03 سنوات (سلع التجهيز الخفيفة)؛
- 3- قرض أعلى من ثلاث سنوات (سلع التجهيز الثقيلة، والمجاميع الكبيرة).

وسنعمد في دراستنا في هذا الجزء على تسمية وثيقة التأمين، بدلا من تسمية "البوليصة" أو "العقد" كما تسميها بعض الكتب والمراجع العربية، والمستمدة من كلمة "La Police" عن الكتابات الفرنسية أو كلمة "Policy" عن الكتابات الإنجليزية.

لكن قبل التطرق بالتفصيل لوثائق التأمين المذكورة أعلاه، يجدر بنا طرح التساؤل الآتي:

" ما هي أسباب عدم إمكانية توحيد الأخطار المؤمنة في وثيقة تأمين شاملة واحدة؟"

إن الإجابة عن هذا التساؤل والمتمثل في سبب عدم إمكانية توحيد كل الأخطار المؤمنة والملازمة لعمليات التجارة الخارجية، وبشكل متكامل في وثيقة تأمين شاملة واحدة، يرجع بالأساس إلى الأسباب التالية²:

- 1- عدم تجانس وتطابق خسائر وأخطار التجارة الخارجية من حيث طبيعتها، فمنها خسائر مالية (ائتمانية) وأخرى مادية (خسائر تبعية) بالإضافة إلى الاختلاف الكبير في مصادر الأخطار والتأثيرات الخاصة بكل منها، هذا ما يجعل من هذه الأخطار أنها تكون غير متشابهة ولا يمكن اكتتابها كلها تحت وثيقة تأمين واحدة وشاملة؛

¹ André Pascal, *Les systèmes des crédits à l'exportation dans les pays membre et non membre de l'OCDE*, Paris, 1995, P: 06.

² طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 01.

2- كما أن بعض الخسائر والأخطار قابلة للتأمين وبعضها الآخر يكون غير قابل للتأمين، كما يمكن أن نرى هنا أيضا بأن بعض هذه الأخطار قد تتوافر فيها بعض الخصائص القابلة للتأمين وخصائص غير قابلة للتأمين في نفس الوقت؛

3- كما يمكن أن نميز هنا أيضا بأن هناك بعض الخسائر وبالرغم من أنها قابلة للتأمين فنيا، إلا أننا نجد أن بعض شركات التأمين لا ترغب في تغطيتها وقد يرجع ذلك إلى أسباب اقتصادية تتعلق بربحية هذه الشركات¹، أو أننا قد نجد أن شركات التأمين تقبل بتغطية وتأمين هذه الأخطار فقد في حالة توفر ظروف وشروط معينة.

ويجب أن نشير هنا أيضا إلى وجود عدة أنواع من وثائق التأمين، إذ تختلف وتتنوع هذه الأخيرة في الأساس حسب طبيعة وموضوع ومدة العقد، وسنقتصر في دراستنا هذه على أهم وثائق التأمين والمتمثلة في:

1- الوثيقة الشاملة؛

2- الوثيقة الفردية؛

3- وثيقة الاشتراك؛

4- وثائق التأمين قصيرة الأجل؛

5- وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل.

المطلب الأول: وثيقة التأمين الشاملة: "La police global"

تعتبر وثيقة التأمين هذه من أقدم وثائق التأمين المستخدمة من قبل هيئات تأمين القروض، ولقد ظهرت في سنة 1985م من قبل شركة حوادث المحيط والضمان المحدودة " the Ocean Accident and Guarantee Corporation"²، ولقد بدأ العمل بهذه الوثيقة في البداية في بريطانيا ثم انتشرت بعد ذلك في مجموعة من الدول الأوروبية من بينها: سويسرا ألمانيا وروسيا وكذلك الولايات المتحدة الأمريكية³.

¹ يمكن أن نميز هنا الأخطار أو الخسائر الناتجة عن التأخير.

² أنشئت هذه الشركة في سنة 1871 في المملكة المتحدة (بريطانيا).

³ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, Op cit, P: 181.

إن وثيقة التأمين الشاملة تغطي الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية (السياسية) يعكس وثيقة التأمين الفردية "La police individuelle" والتي سيأتي ذكرها لاحقا والتي تغطي فقط أخطار عدم الدفع أو أخطار عدم الدفع وفسخ الصفقة في آن واحد¹، أي وثيقة التأمين الشاملة تعتمد على مبدأ الشمولية "globalité"².

وبالمقابل أيضا فإن وثيقة التأمين الشاملة يستثنى منها تغطية الصفقات التي سيتم تسويتها نقدا وكذا الصفقات التي يتم تسويتها من خلال استعمال تقنية الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز أو المثبت "Crédit documentaire irrévocable et confirmé"³.

أما عن مدة وثيقة التأمين الشاملة فهي بوجه عام تغطي القروض التي مدتها 06 سنة أشهر، وهذا اعتبارا من تاريخ شحن أو إرسال البضاعة وهي التي تخص تأمين القروض قصيرة الأجل القابلة للتجديد باستمرار أو بانتظام "Régulièrement" والتي يطلق عليها بالقروض القابلة للتجديد "Crédite revolving" لكنها في بعض الأحيان والحالات قد تؤمن كذلك القروض التي تكون مدتها طويلة والتي قد تصل إلى غاية 24 شهرا لكن شرط أن تكون هي أيضا قابلة للتجديد⁴ (*).

والقروض التي تدخل بعين الاعتبار في هذه الوثيقة هي القروض الخاصة بكل من المواد الأولية، السلع الاستهلاكية، قطع الغيار ولواحقها، سلع التجهيز الخفيفة وكذا القروض الموجهة لأداء الخدمات⁵.

أما عن طبيعة عمل وثيقة التأمين الشاملة هذه فتتمثل في قيام المؤمن (المصدر) بالتصريح في الأيام الأولى من كل شهر بالصفقات المبرمة أو بالإرساليات (عمليات الشحن) المنفذة خلال الشهر السابق⁶.

أما عن عمولة هذه الوثيقة التأمينية فتكون محسوبة استنادا إلى رقم الأعمال السنوي المحقق من التصدير، والمؤمن في هذه الحالة ليس مجبرا دائما على تأمين أو تغطية كل رقم أعماله المحقق من التصدير، كما أن هذه التغطية تختلف حسب نوع قطاع النشاط التصديري، وكذا حسب نوع المنتج المصدر.

¹ BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, PP: 94- 95.

² HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 181.

³ BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 94.

⁴ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 203.

⁵ Ibidem.

⁶ BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 95.

وبالمقابل فإن المؤمن (هيئات التأمين) لا تغطي الخسائر الزائدة عن عتبة معينة والتي يتم تحديدها حالة بحالة، هذه العتبة "La seuil" تدعى بالخسارة الأولية أو الابتدائية "First loss" (Perte initiale)، هذه العتبة تتم مراجعتها كل سنة وهذا بالنظر إلى متوسط الخسائر التي يتحملها المؤمن خلال الخمس سنوات السابقة، ولهذا سمي هذا النظام أيضا بـ "Excess bad debts insurance"¹.

وفي الأخير وحين نتكلم عن ميزات وثيقة التأمين الشاملة فهي تتميز أساسا بالبساطة الإدارية "Simplification administrative" وهذا لأنها لا تتطلب تحرير مستندات ووثائق كبيرة².

المطلب الثاني: وثيقة التأمين الفردية: "La police individuelle"

أن وثيقة التأمين الفردية تغطي مثل وثيقة التأمين الشاملة الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية غير أنها تمتاز عن وثيقة التأمين الشاملة بعدة ميزات، وتتمثل هذه الأخيرة في³:

الفرع الأول: طبيعة العمليات المؤمنة: "Nature des opérations assurées"

تتمثل العمليات المؤمنة في وثيقة التأمين الفردية في كل من عمليات توريد (تموين) سلع التجهيز والخدمات الأعمال الخاصة مثل أشغال المؤسسات، توريد المصانع وخدمات الهندسة ذات المبالغ الكبيرة جدا.

الفرع الثاني: مدة القرض: "Durée de crédit"

إن مدة القرض تكون غير محددة.

¹ HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 182.

(*) إن الشركتين البريطانيتين (British commercial) و(Ocean) لا تؤمن إلا الديون الناتجة عن بيع السلع وكذا الأخطار الناتجة عن عدم ملاءة المشتريين الخواص "Acheteurs privés"، وتستثنى من ذلك الديون المتنازع عليها "Les créances contestées".

² Ibid, P: 203.

³ BENMANSOUR HACENE, *introduction à l'assurance crédit à l'exportation*, *Op cit*, PP: 102- 104.

الفرع الثالث: عدد العمليات: "Nombre d'opération"

أن وثيقة التأمين الفردية تتعلق بالأساس بعملية واحدة فقط، وبالفعل فإن المصدر ليس له الامتياز في تصدير أو إنجاز العديد من الأعمال في سنة واحدة.

أما إذا قام المصدر بإنجاز مجموعة من الأعمال في سنة واحدة، فإنه في هذه الحالة ستكون له إمكانية إخضاع "Soumettre" كل أو جزء فقط من هذه العمليات عند هيئة تأمين (المؤمن) واحدة أو عند مجموعة من هيئات التأمين.

غير أن المؤمن والمؤمن يستطيعون أخذ موافقة على إمكانية إخضاع مجموع العمليات المنجزة فقط للتأمين، بينما على العكس من ذلك وفي حالة وثيقة التأمين الشاملة فإن المؤمن (هيئات التأمين) تقبل تأمين العمليات بشكل فردي أي أن كل عملية تؤمن بشكل فردي.

الفرع الرابع: حدود القرض أو التغطية: "Limite de crédit ou découvert"

أن في وثيقة التأمين الفردية لا يوجد هناك حدود للقرض وكل عملية تتم دراستها وتحليلها والموافقة عليها بشكل فردي وهذا حتى إذا كانت هذه العمليات قد تم إنجازها أو تنفيذها من طرف مصدر واحد فقط، هذا يعني أن المؤمن يستطيع أن يغطي عملية ويرفض أخرى.

الفرع الخامس: علاوة التأمين: "La prime"

أن علاوة التأمين هي علاوة وحيدة "Unique" وهي تدفع لمرة واحدة وهذا خلال كل مدة القرض، ويتم تسديدها لحظة إمضاء وثيقة التأمين، ويتم احتسابها على أساس كل من:
- مبلغ الصفقة؛ - مدة القرض؛ - وضعية وحالة المستورد وبلده.

ويجب أن نشير هنا إلى أن المؤمن (هيئات التأمين) تستطيع أن تخفض في العلاوة وهذا إذا كانت شروط العقد ملائمة ومناسبة "Les condition du contrat sont favorable".

أما فيما يخص التزامات أو واجبات "Obligations" المؤمن أي المصدر في وثيقة التأمين الفردية فهي تعتبر نفسها في وثيقة التأمين الشاملة، وتمثل هذه الالتزامات في¹:

1- أن الاقتراح أو العرض لتأمين صفقة التصدير يجب أن يقدم إلى هيئات التأمين، وذلك قبل قيام المصدر بأي التزام (تعهد) "Engagement" أي كان "Quelconque" مع المستورد؛

2- يجب على المؤمن أن يصرح لهيئات التأمين عن أي حدث (حدث) "Evènement" قد يؤدي ربما "Eventuellement" إلى الزيادة في الأخطار؛

3- أن هيئات التأمين تحتفظ بحق هيئات التأمين، وهذا في حالة قيام المصدر بتصريحات كاذبة "Des déclarations fausses"، أو في حالة توقف أو انقطاع "Cessation" الدفع أو في حالة تخلي "Cession" المؤمن (المصدر) عن تجارته، أو كذلك في حالة أي حدث قد يؤدي إلى زعزعة أو إضعاف "Ebranle" قدرته على الوفاء أو التسديد؛

4- قد يتعرض المؤمن (المصدر) إلى عقوبات "Sanctions" وهذا في حالة عدم تقيده أو احترامه "L'inobservation" لالتزاماته.

المطلب الثالث: وثيقة الاشتراك:

هذه الوثيقة تمنح للمؤمن (المصدر) إمكانية اختيار نوع الخطر الذي يرغب في تأمينه، ووثيقة الاشتراك هذه عادة ما تغطي القروض التي تزيد مدتها عن ثلاث سنوات، وتكون موجهة بالأساس إلى المؤسسات التي تقوم بتصدير معدات صناعية متكاملة فيما بينها².

المطلب الرابع: وثائق التأمين قصيرة الأجل:

أن وثائق التأمين قصيرة الأجل تغطي في العادة الصفقات التي سيتم تسديدها إما فوراً مقابل مستندات "Contre documents" (كمبيالة مستندية مؤكدة أو مستندات مقابل التسديد) أو تغطي الصفقات التي تكون فيها مدة القروض إما 6 أشهر أو 12 شهر.

¹ Ibid, PP: 104- 105.

² وصاف سعدي، نظام تأمين القرض عند التصدير - دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر-، مرجع سبق ذكره، ص: 71.

أما إذا نظرنا إلى القواعد التي تعمل بها وثائق التأمين قصيرة الأجل فنرى بأنها تتمثل في إعفاء المؤمن (هيئات التأمين) من مراقبة عقود التصدير التي سيتم تغطيتها لاحقاً، غير أن هذا لا يعني بالضرورة أن هيئات التأمين هذه ستعطي للمؤمن (المصدر) السلطة المطلقة في إدراج داخل وثائق التأمين قصيرة الأجل كل الصفقات المبرمة التي قد يقوم بها مع أي مستورد، وهذا مهما كانت مبالغ هذه الصفقات ومهما كانت سمعة وملاءة هذا المستورد على التسديد، وفي هذه الحالة يكون لهيئات التأمين لوحدها الحرية والحق في تحديد التغطية التي قد تراها مناسبة، ومن ثم تقوم بالموافقة عليها ومنحها لصالح زبائنها المصدرين، هذه التغطية تتراوح في العادة ما بين 75 إلى 85 % أي هذا يعني تبقي ما نسبته 15 إلى 25 % بدون تغطية، وتمثل هذه الأخيرة نسبة مساهمة أو مشاركة المصدرين (المؤمنين) في الأخطار¹.

المطلب الخامس: وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل:

أن وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل تخص في العادة صادرات التجهيزات الناتجة عن الصفقات التي تزيد قروضها عن سنة واحدة لأن المصدر عندما ينتقل من صفقات التصدير قصيرة الأجل إلى صفقات التصدير متوسطة وطويلة الأجل فإنه سيتعرض في هذه الأخيرة ومن دون أدنى شك إلى مخاطر أكبر من تلك المخاطر التي قد يتعرض لها في الصفقات قصيرة الأجل، ومن هنا سيكون من الضروري على المصدر أن يعمل على الاحتياط بشكل أكبر من هذه الأخطار، وهذا عند كل عقد تصديري، وأن تتم معالجة هذه الأخطار قبل تنفيذ وثيقة التأمين متوسطة وطويلة الأجل، ويكون هذا من خلال²:

الفرع الأول: انتقاء الأخطار:

إن المصدر المبتدئ أو الجديد سيكون حتماً قليل المعرفة بالسوق، ويكون هذا بصفة خاصة في حالة الصادرات ذات الطبيعة غير المتكررة، وكذلك أيضاً في حالة صفقات التصدير التي تكون فيها القروض طويلة الأجل، ففي هذه الحالات ستكون الأخطار بشكل أكبر، وعليه فإن هذه الأخيرة ستؤدي لا محالة إلى إضعاف تأثير المصدر على السير الحسن أو الجيد للعمليات التصديرية، ومن هنا سيكون المصدر مجبراً من جهة على اختيار وانتقاء المستوردين بطريقة صارمة ومدروسة بدقة، ومراقبة ومتابعة سير العملية التصديرية من جهة أخرى.

¹ CNUCED, Rapport sur l'assurance crédit à l'exportation "un moyen pour les pays en développement d'accroître et de diversifier leur commerce de produit manufactures", Publication des nations unies , New York, 1976, PP: 13-14.

²Ibid, PP: 14- 15.

الفرع الثاني: حساب الأقساط:

إن حساب الأقساط في هذه الحالة يتركز على ثلاث نقاط أساسية تتمثل في:

- 1- مدة القرض، وتظهر أهمية هذه الأخيرة بصفة خاصة في الأجل المتوسط والطويل؛
- 2- المصاريف المخصصة لكل من الأمن وكذا للسيرورة الحسنة للعملية التصديرية؛
- 3- تسيير النزاعات، فإذا كانت مصاريف تسيير النزاعات هذه مرتفعة جدا¹، فإنه في هذه الحالة ستدخل هذه المصاريف في حساب الأقساط.

الفرع الثالث: المقدار المضمون:

في كثير من الحالات لا يستطيع المؤمن (المصدر) من الانتقاء الجيد لزيائنه المستوردين، وفي هذه الحالة قد يتدخل المؤمن (هيئات التأمين) ليحل محل المصدر في عملية انتقاء الزبائن، وفي هذه الحالة قد تصل التغطية أو الضمان إلى 100% من مبلغ الصفقة².

وفي الأخير يمكننا القول بأن وثائق التأمين والتي أتينا على ذكرها آنفا لا تعني بالضرورة بأنها كل الوثائق المستعملة في مجال تأمين القروض، وإنما لاعتبار واحد وهو أن تلك الوثائق تعتبر من أهم الوثائق المستعملة في تأمين قروض الصادرات.

وستتطرق فيما بعد في الفصل الخامس من الجانب التطبيقي لأهم وثائق التأمين المستعملة من قبل هيئة تأمين قروض الصادرات الجزائرية والمتمثلة في الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات "CAGEX"³.

¹ ففي هذه الحالة أيضا فإن هيئات التأمين ستدفع هي كذلك جزءا من هذه المصاريف.

² ويرجع السبب في ذلك إلى أن المصدر قد يطالب ويعاتب هيئات التأمين على عدم اختيارها وانتقائها الجيد للزبائن، وفي هذه الحالة فإن هيئات التأمين (المؤمن) قد تكتفي فقد بأرباح قليلة.

³ CAGEX: « Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations ».

خلاصة الفصل الثالث:

سمحت لنا هذه الدراسة ومن خلال هذا الفصل إلى استخلاص النقاط الآتية:

1- أن أوروبا كانت هي الساحة الأكثر خصوبة لنمو وتطور نظام تأمين القرض عند التصدير، وهذا نتيجة للأخطار التي تعرضت لها التجارة الدولية بسبب الأحداث التي شهدتها أوروبا وبخاصة الحربين العالميتين الأولى والثانية، مما ساعد هذا على زيادة نمو وتوسع التجارة الدولية نتيجة لبروز أشكال وأساليب جديدة ومتطورة لنظام تأمين القرض عند التصدير؛

2- أن نظام تأمين القرض عند التصدير يعتبر أداة من أدوات تنمية الصادرات، وهذا من خلال الدور المعترف الذي يقوم به هذا النظام في تأمين القروض التي يمنحها المصدرون لزبائنهم المستوردين وهذا ضد مختلف الأخطار التي قد يتعرضون لها؛

3- أن لوظيفة تأمين القروض عند التصدير أهمية كبيرة، ومن ثم كل برامج تأمين القروض عند التصدير، لأننا ومن خلال استعراضنا لمفهوم وتأمين قروض التصدير، ومزاياه وعيوبه، وكذلك بالنسبة للأخطار المؤمنة، وغير المؤمنة، توصلنا إلى أن برامج تأمين القروض عند التصدير هدفها تأمين المصدرين ضد الأخطار التجارية والتي يكون مصدرها أو سببها هو المستورد، وضد الأخطار غير التجارية (السياسية)، والتي تخرج عن إرادة المستورد ويكون المسبب فيها هو بلد هذا الأخير، بالإضافة إلى تأمين المصدر ضد أخطار أخرى لا هي بالتجارية ولا بغير التجارية أو ما تعرف بالسياسية.

4- أن نظام تأمين القروض عند التصدير يعمل على تنمية الصادرات الوطنية، وهذا من خلال طرح مختلف وثائق التأمين، هذه الأخيرة تهدف إلى تغطية مختلف الأخطار التي قد يتعرض لها المصدرون، وهذا وفق سياسة مدروسة ومرنة تعمل على إحداث التوازن بين الأقساط المتحصل عليها والتعويضات الممنوحة، وهذا لتفادي الوقوع في الاختلال المالي الذي من شأنه أن يؤدي إلى عرقلة تنمية الصادرات الوطنية.

5- أن بفضل برامج تأمين قروض التصدير هذه تجعل المصدرين متحفزين وآمنين على عملياتهم التصديرية وعليه فوجود برامج التأمين هذه له أهمية كبيرة على مستوى التجارة الدولية.

وفي الأخير، سنقوم في الفصل الموالي، أي الرابع إلى دراسة تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر.

تمهيد:

سنحاول في هذا الفصل تحليل لوضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر من خلال تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث تتمثل في:

المبحث الأول: وضعية الصادرات غير النفطية في الجزائر، وقد تم ذلك من خلال استعراض مختلف الفترات من سنة 1980 حتى غاية 2008، كما تم التركيز في هذا الجزء أيضا على الآثار التي نتجت عن الأزمة النفطية العالمية سنة 1986، حيث مست هذه الأزمة أسعار النفط في مختلف الأسواق العالمية، مما انجر عنه تدهور في إيرادات الدول التي تعتمد على مورد واحد وهو النفط في مداخيلها، والتي من بينها الجزائر التي يعتبر فيها تصدير النفط المصدر الأساسي والرئيسي للإيرادات الإجمالية للدولة؛

المبحث الثاني: تطور الميزان التجاري الجزائري للفترة (2000-2010)، والذي استعرضنا من خلاله تطور الميزان التجاري الإجمالي ومن ثم تطور الميزان التجاري للصادرات غير النفطية، كما تم في هذا الجزء أيضا دراسة تطور معدل تغطية الواردات لنفس الفترة سواء بالنسبة للصادرات الإجمالية أو الصادرات غير النفطية، ثم تطرقنا بعد ذلك لتطور سعر صرف الدينار الجزائري للفترة (2004-2008) بالنسبة للدولار الأمريكي واليورو الأوروبي ومدى تأثير ذلك على أداء الصادرات، وفي نهاية هذا الجزء حاولنا القيام بقراءة في بعض الأرقام القياسية في مؤشرات التجارة الخارجية لسنتي 2007 و2008؛

المبحث الثالث: الأزمة المالية العالمية ونتائجها أو تأثيراتها على صادرات دول إفريقيا عموما والجزائر خصوصا، وتم تناول ذلك بالأخص على منتجات الصيد البحري باتجاه أسواق الاتحاد الأوروبي من جهة، وعلى صادرات منتجات التمور من جهة أخرى؛

المبحث الرابع: تأثير اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على الصادرات الجزائرية غير النفطية باتجاه دول الاتحاد الأوروبي، وقد تم تناول ذلك من خلال دراسة الآثار الإيجابية وكذا السلبية لهذا الاتفاق على أداء الصادرات الجزائرية غير النفطية، كما تم في هذا الجزء أيضا التعرف على بعض القيود التي تلاقي المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وخصوصا في المجال الزراعي على تصدير منتجاتهم نحو الأسواق الأوروبية، وتم في هذا السياق أخذ السوق الفرنسي كمثال على ذلك.

المبحث الأول: وضعية الصادرات الجزائرية غير النفطية (خارج المحروقات):

سنتعرض في هذا المبحث إلى وضعية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، وذلك من خلال استعراض تطوراتها الرقمية خلال الفترة 1980-2008، ولهذا سنقوم بتقسيم هذا المبحث إلى ثلاثة أجزاء حيث سنتناول في الجزء الأول تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1980-1985) أي قبل الأزمة -أي أزمة النفط 1986-، ويرجع التقسيم الزمني لهذه الفترة بالأساس إلى الأزمة النفطية العالمية سنة 1986، والتي انخفضت فيها أسعار النفط إلى أدنى مستوياتها مما تسبب في خسائر كبيرة للدول المنتجة والمصدرة للنفط، وبخاصة تلك الدول التي تعتمد على هذا المصدر أي النفط كمصدر رئيسي للإيرادات التي تحققها، في حين سنخصص الجزء الثاني لدراسة تطور الصادرات الجزائرية للفترة (1986-2000)، وفي الأخير سنتعرض لتطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات للفترة (2000-2010)، لكن نشير هنا في سنة 2010 إلى أننا توقفنا عند معطيات السداسي الأول فقط، وهذا لتزامن الدراسة التطبيقية لهذه الرسالة مع هذه السنة، وبهذا فإننا سنكتفي في هذه الأخيرة على معطيات السداسي الأول.

المطلب الأول: تطور الصادرات الجزائرية غير النفطية للفترة (1980-1985):

إن المتتبع للتجارة الخارجية بالجزائر إلى غاية نهاية الثمانينات يلاحظ بأنها كانت خاضعة في كليتها للدولة، ذلك أن السياسة التي سادت في الجزائر منذ الاستقلال وبخاصة في فترات التفاؤل النفطي المفرط، أي خلال سنوات السبعينات قد اعتمدت على احتكار الدولة للتجارة الخارجية أي بالنسبة للواردات أو بالنسبة للصادرات، وقد كانت غالبية هذه الأخيرة وما تزال لحد اليوم تتأثر بهيمنة القطاع النفطي، والذي تقوم بتدييره لحد اليوم شركة "سوناتراك" "SONATRACH" التابعة للدولة الجزائرية، في حين أن تنظيم ما بقي من الصادرات وكل الواردات كان في يد مؤسسات عمومية، أو ما تدعى أيضا بالمؤسسات الوطنية¹. إن أهمية صادرات الهيدروكربونات أو ما تعرف بالصادرات النفطية على الصادرات غير النفطية، يمكن توضيحه في الجدول التالي أدناه، وهذا فيما يخص السنوات من 1980 إلى 1985².

¹ فتح الله ولعلو، المشروع المغاربي والشراكة الأورومتوسطية، دار توبقال للنشر، المغرب، 1997، ص: 87.

² Hocine Benissad, *La réforme économique en Algérie*, 2^{ème} édition, office des publications universitaires, Algérie, SD, P 95.

جدول رقم (09): تطور الصادرات الجزائرية (1985-1980)

الوحدة: "ملايير الدينارات الجزائرية"

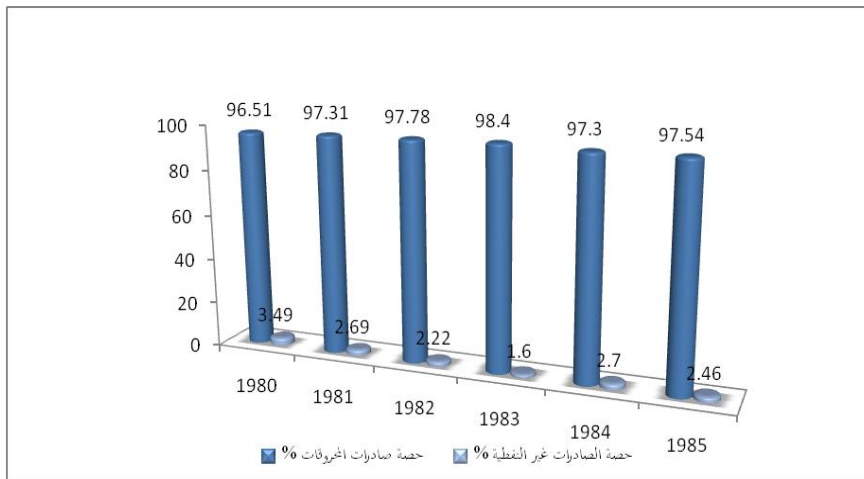
1985	1984	1983	1982	1981	1980	السنوات
63,50	61,40	61,40	61,80	61,50	52,60	صادرات المحروقات
00,50	00,40	00,30	00,60	01,00	00,90	المواد الزراعية
01,10	01,30	00,70	00,80	00,70	01,00	سلع أخرى
01,60	01,70	01,00	01,40	01,70	01,90	مجموع الصادرات الأخرى
97,54	97,30	98,40	97,78	97,31	96,51	حصة صادرات المحروقات *
02,46	02,70	01,60	02,22	02,69	03,49	حصة الصادرات غير النفطية *
65,10	63,10	62,40	63,20	63,20	54,50	مجموع الصادرات الإجمالية

Source (بتصرف *): Hocine Benissad, *La réforme économique en Algérie*, 2^{ème} édition, offices des publications universitaires, SD, P95.

شكل رقم (13): تطور الصادرات الجزائرية النفطية وغير النفطية %

للفترة (1985 - 1980)

الوحدة: "ملايير الدينارات الجزائرية"



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 09.

الفصل الرابع: تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر

يتضح لنا من خلال قراءتنا لأرقام الجدول مدى الضعف الكبير لصادراتنا خارج المحروقات مقارنة بإجمالي الصادرات بما فيها المحروقات خلال الفترة (1980-1985)، كما يبين الجدول من جهة أخرى الهيمنة التامة لقطاع المحروقات على مجال التصدير.

حيث أنه أول ما يلاحظ إلينا من خلال ما تم استعراضه أعلاه وخصوصا في وضعية الصادرات غير النفطية للسنوات (1980-1985)، أن صادرات المحروقات تشكل العمود الفقري لصادراتنا خصوصا في فترة الثمانينيات من القرن الماضي، أين وصلت نسبتها من إجمالي الصادرات في المتوسط للفترة المذكورة أعلاه إلى أكثر من 97% في المتوسط، في الوقت الذي لم تتعدى فيه مساهمة الصادرات خارج المحروقات من إجمالي الصادرات لنفس الفترة 03%. إن الضعف الكبير في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، إلى جانب النمو السريع المسجل في جانب الواردات الوسيطة والتجهيزية التي عرفتها المرحلة (1980-1984)، يرجع بالأساس إلى الخطة الخماسية القائمة على شعار "من أجل حياة أفضل"، والتي انتهجتها الدولة الجزائرية في تلك المرحلة، والتي كانت تهدف إلى تحقيق استثمارات جديدة من شأنها الرفع في الإنتاجية وسد العجز الذي عرفه قطاع الإنتاج في تلك المرحلة، ويمكن توضيح بنية الصادرات الجزائرية غير النفطية، وذلك لأهم المنتجات المصدرة - وليس كلها- من خلال الجدول الآتي وهذا لنفس المرحلة أي من سنة 1980 إلى سنة 1985.

جدول رقم (10): هيكل لأهم الصادرات الجزائرية غير النفطية تبعا لمجموعات السلع

للفترة (1980-1985)

الوحدة: "مليار دينار جزائري"

السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985
منتجات غذائية	0,46	0,53	0,32	0,18	0,32	0,28
منتجات نصف مصنعة	0,24	0,34	0,41	0,47	0,017	0,63
تجهيزات صناعية (مواد التجهيز)	0,005	0,31	0,0062	0,032	0,0073	0,0014
تجهيزات زراعية (مواد التجهيز)	-	-	-	-	-	0,025
مواد الاستهلاك	0,004	0,008	0,019	0,031	0,024	0,11
المجموع	0,709	1,188	0,7552	0,713	0,3683	1,0464

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات (ONS).

الفصل الرابع: تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر

يتضح من خلال الجدول أن إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1980-1985)، قد كان ضعيفا جدا، وهذا إذا ما تم مقارنته بالحجم الكلي للصادرات بما فيها الصادرات النفطية، وذلك خلال نفس الفترة، ويرجع هذا بالدرجة الأولى إلى الركود الذي عرفه القطاع الإنتاجي، بسبب السياسة الاستثمارية لعشرية السبعينات التي ركزت بنسبة كبيرة على الاستثمار في قطاع المحروقات على حساب القطاعات الإنتاجية الأخرى (كالزراعة والصناعة مثلا، وباقي القطاعات الأخرى والتي لا تقل أهمية عنها كقطاع السياحي).

ويمكننا من خلال الجدول التالي¹ أدناه استعراض مختلف الأرقام، والتي تبين توزيع نسب الاستثمار في القطاع النفطي مقارنة بالنسبة للاستثمار الإجمالي في الدولة، وهذا لتأكيد صحة كلامنا المستعرض أعلاه.

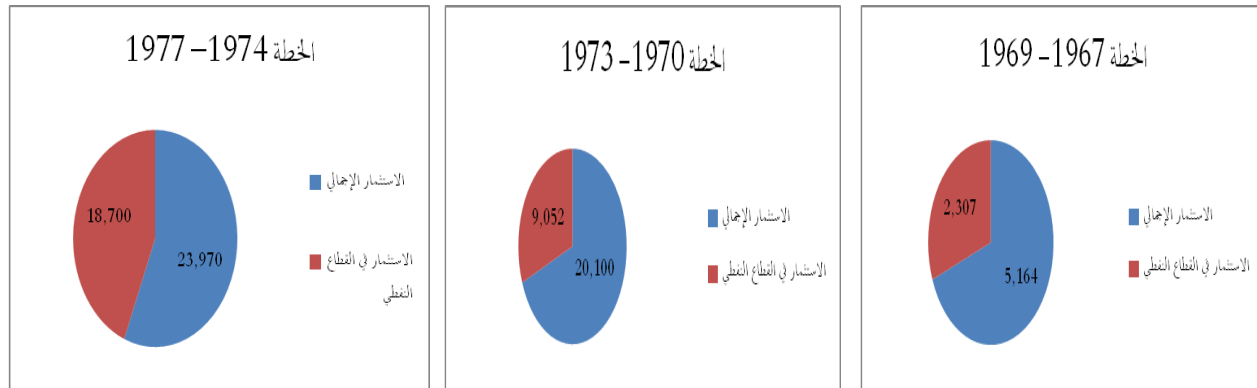
جدول رقم (11): حصة القطاع النفطي من إجمالي الاستثمارات

الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"

حجم الاستثمارات	الخطة 1969-1967	الخطة 1973-1970	الخطة 1977-1974
الاستثمار الإجمالي	05,164	20,100	23,970
الاستثمار في القطاع النفطي	02,307	09,052	18,700
حصة الاستثمار النفطي من إجمالي الاستثمارات * %	44,674	45,034	78,014

المصدر (بتصرف*): شربي محمد الأمين، دور البنوك التجارية في تمويل الصادرات خارج المحروقات - دراسة حالة بنك التنمية المحلية BDL بورقلة-، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، تخصص: نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بيسكرة، السنة الجامعية: 2003-2004، ص: 142.

شكل رقم (14): حصة القطاع النفطي من إجمالي الاستثمارات



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم 11.

¹ (بتصرف*): شربي محمد الأمين، دور البنوك التجارية في تمويل الصادرات خارج المحروقات - دراسة حالة بنك التنمية المحلية BDL بورقلة-، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد، تخصص: نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بيسكرة، السنة الجامعية: 2003-2004، ص: 142.

يتبين من خلال الجدول والشكل أعلاه، إلى أن ما يقارب من نصف الاستثمارات العمومية كانت تخصص للاستثمار في مجال المحروقات، في حين كانت هناك قطاعات أخرى ذات أهمية كبيرة تكتسي خطورة كبيرة مثل قطاع الإنتاج الغذائي والذي عرف نقصا في الاستثمارات، حيث نلاحظ من خلال الخطة 1967-1968 والخطة 1970-1973، أن حصة الاستثمار في القطاع النفطي من إجمالي الاستثمارات العمومية الأخرى، قد بلغت على التوالي ما نسبته 44,67 و 45,03%.

في حين نلاحظ أنه خلال الخطة 1974-1977، قد تحطت الاستثمارات في المجال النفطي النسب السابقة في الخطين (الخطة 1967-1968 والخطة 1970-1973)، والتي كانت تتراوح في حدود النصف من إجمالي الاستثمارات العمومية، لتصل في هذه الخطة ما نسبته 78,01%، وهو ما يؤكد على صحة الكلام القائل بهيمنة القطاع النفطي على باقي القطاعات الأخرى في الاقتصاد، وهذا مما أدى في الأخير إلى سيطرة وهيمنة الصادرات النفطية على الصادرات الإجمالية للدولة، وتهميش الصادرات غير النفطية والتي ظلت في غالب الأحيان هامشية، ولم ترقى إلى المستويات التي يمكن اعتبارها غير هذا، أي بالصادرات الهامشية.

المطلب الثاني: تطور الصادرات الجزائرية غير النفطية للفترة (1986-1991):

تأثرت الصادرات والواردات الجزائرية خلال هذه الفترة بمجموعة من الأحداث و التغيرات الاقتصادية الدولية كأزمة البترول العالمية (1986-1989)، وتحرير التجارة الخارجية واستقلالية المؤسسات التي شرعت فيها الجزائر في إطار إصلاحاتها الاقتصادية الأخيرة المدعمة من طرف صندوق النقد الدولي والبنك العالمي.

وقبل استعراض وضعية الصادرات لهذه الفترة يجدر بنا في الأول التعرّيج على آثار هذه الأزمة على الإيرادات الدولة الجزائرية، وهذا لأن هذه الأزمة مست بالدرجة الأولى أسعار النفط، وباعتبار أن هذا الأخير هو المصدر الرئيسي والأساسي لإيرادات الدولة

الفرع الأول: آثار أزمة البترول (1986-1989):

حتى سنة 1985 كانت وضعية الجزائر الاقتصادية الخارجية حسنة، إذ سجلت فائضا تجاريا يقدر في المتوسط خلال الفترة (1980-1985) بـ 3,8 مليار دولار سنويا، إلا أنه وبداية من سنة 1986، وعلى إثر انخفاض أسعار النفط عرف ميزان المدفوعات اختلالا ملحوظا، حيث سجل رصييدا سالباً قدر بـ 2,2 مليار دولار سنة 1986، وفي نفس السنة سجل الميزان التجاري عجزا بلغ 6,6 مليار دولار - سيتم استعراض ذلك بمزيد من التفصيل في الجزء الثاني من هذا الفصل-، وباعتبار أن إيرادات المحروقات تشكل في المتوسط 96% من إيرادات التصدير، وباعتبار أن تقييم أسعار المحروقات في السوق الدولية يتم بالدولار، فقد انخفضت الإيرادات الجزائرية من العملة الصعبة بسبب

هذه الأزمة بحوالي 40 %، حيث وصلت أدنى حد لها سنة 1988 بقيمة 8,5 مليار دولار كما يوضحه الجدول الآتي¹:

جدول رقم (12): تطور إيرادات التصدير للفترة (1991 – 1980)

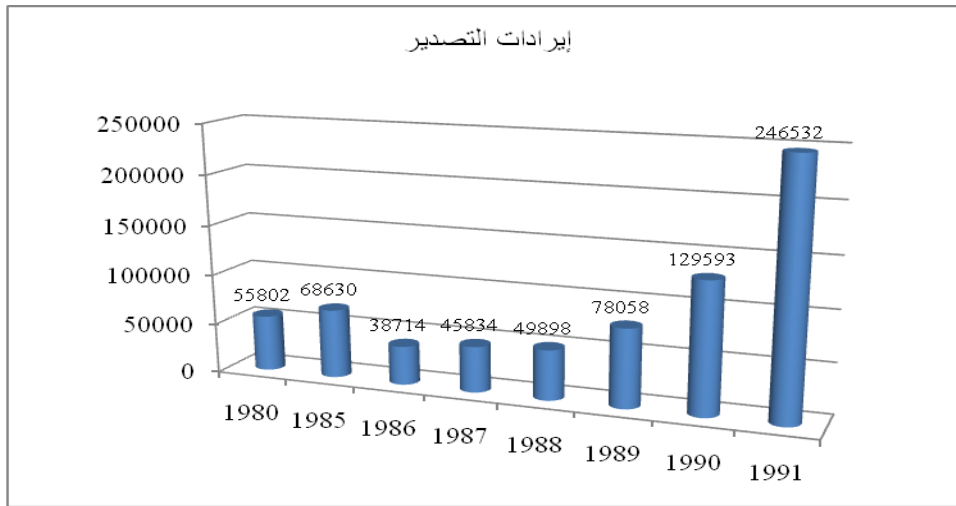
الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"

السنوات	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
إيرادات التصدير	55802	68630	38714	45834	49898	78058	129593	246532
نسبة النمو %	-	22,98	-43,60	18,40	08,86	56,43	66,02	90,23

Source: Office national des statistiques, "Rétrospective des comptes économiques de 1963 à 2008", collections statistiques, N° 147, série E: Statistiques Economiques N° 56, Alger, 2009, PP: 75- 90.

شكل رقم (15): تطور إيرادات التصدير

الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم 12.

¹ Office national des statistiques, "Rétrospective des comptes économiques de 1963 à 2008", collections statistiques, No 147, série E: Statistiques Economiques No 56, Alger, 2009, PP: 75- 90.

من خلال قراءتنا لأرقام الجدول أعلاه وما يبينه المنحنى أيضا، نرى بأن إيرادات التصدير التي أخذت كعينة هنا فقط، وهذا لبعض السنوات التي سبقت الأزمة وبعدها، وهذا كمي يتسنى لنا معرفة معدل نمو الصادرات، وما مدى تأثير الأزمة النفطية العالمية في سنة 1986 على الإيرادات الجزائرية والتي تتكون في الأساس من الإيرادات النفطية. ففي سنة 1985 مثلا نلاحظ أن معدل نمو إيرادات الصادرات غير النفطية - وهذا بأخذ سنة 1985 كأساس - وصل إلى أكثر من 22 %، بينما يتبين لنا أنه في سنة الأزمة العالمية النفطية (1986) قد سجل معدل نمو إيرادات الصادرات معدلا سالبا، وهذا لأول مرة خلال فترة الدراسة، حيث تجاوز هذا المعدل نسبة 43 %، أي أن إيرادات التصدير قد انخفضت بأكثر من 43 % عما كانت عليه في سنة 1985، وهذا ما انجر عنه انخفاض كبير وشديد في الإيرادات الإجمالية للدولة الجزائرية وهذا نتيجة أن الإيرادات الجزائرية تتكون أساسا من الصادرات النفطية كما تمت الإشارة إليه آنفا.

إلا أن بعد سنة 1986 فإننا نرى بأن معدل نمو إيرادات الصادرات قد بدأ في التحسن من سنة لأخرى، لكن في السنوات الأولى لما بعد الأزمة، قد سجل هذا المعدل معدلات نمو ضعيفة، وأقل معدل تم تسجيله في هذا السياق فقد كان في سنة 1988 حيث تراوح معدل النمو هذا عند نسبة 08 %، إلا أنه في السنوات الأخيرة من هذه الدراسة فنلاحظ بأن معدل نمو الصادرات قد سجل معدلات نمو مرتفعة جدا، وهو يسجل ارتفاعا من سنة لأخرى، حيث سجل هذا المعدل لسنة 1991 أكثر من 90 %، وتعتبر هذه الأخيرة أكبر معدل نمو للصادرات يتم تسجيله خلال فترة الدراسة.

إلا أن هذا المعدل يفسر لنا من جهة أخرى، أن السلطات الجزائرية لم تستفد أبدا من هذه الأزمة والخسائر التي انجرت عنها، ففي الوقت الذي كان يفترض فيه التقليل من الاعتماد على هذا المورد وخصوصا خلال السنوات التي تلت الأزمة النفطية، لكن للأسف فإننا نشاهد كلنا بأن السلطات الجزائرية قد سارت في اتجاه عكس هذا وزادت من الاعتماد على النفط كمورد رئيسي في الإيرادات، وهذا ما يفسره تجاوز معدل نمو الصادرات لنسبة 90 % في سنة 1991.

الفرع الثاني: تطور وضعية الصادرات الجزائرية غير النفطية للفترة (1986-1991):

بعد استعراضنا لأهم آثار الأزمة النفطية على الصادرات الجزائرية، ومن ثم آثارها على الإيرادات المحصل عليها عن طريق هذه الصادرات، وكيف تأثرت حصيلة الإيرادات الناتجة عن النشاط التصديري، حيث انخفضت هذه الإيرادات وخصوصا في سنة 1986، إذ وصلت هذه الحصيلة إلى 03 مليار دولار.

الفصل الرابع: تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر

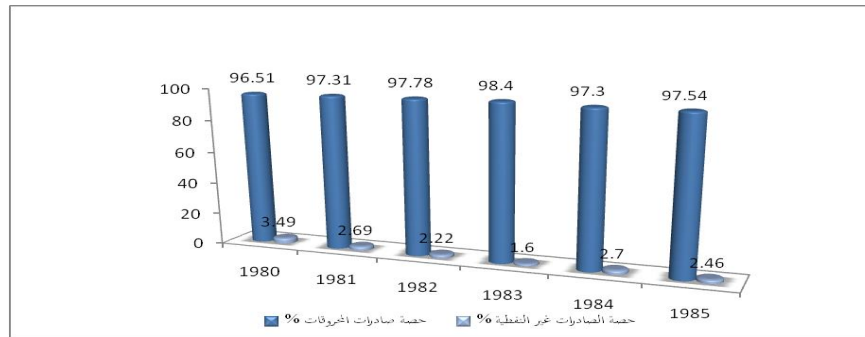
وعليه سنحاول في هذا العنصر استعراض تطور الصادرات غير النفطية وحصتها من إجمالي الصادرات للفترة (1986-1992)، محاولين معرفة إن كان قد تم الاستفادة من هذه الأخطاء والتي نقصد بها على الخصوص الاعتماد على مورد واحد ووحيد في الدخل والإيرادات، وسيتم استعراض ذلك من خلال الجدول التالي¹:

جدول رقم (13): تطور الصادرات غير النفطية للفترة (1986-1991)
الوحدة: مليون دولار

إجمالي الصادرات		الصادرات غير النفطية		صادرات المحروقات		السنوات
النسبة %*	القيمة	النسبة %*	القيمة	النسبة %*	القيمة	
100	7 832,40	02,54	198,90	97,46	7 633,50	1986
100	8 216,06	02,60	213,51	97,40	8 002,55	1987
100	8 124,96	05,18	420,72	94,82	7 704,24	1988
100	8 969,25	04,40	395,54	95,60	8 573,71	1989
100	11 372	03,85	438	96,15	10 934	1990
100	12 235	03,15	385	96,85	11 850	1991

المصدر (بتصرف*): وصاف سعيدي، تنمية الصادرات غير النفطية والنمو الاقتصادي في الدول النامية- الحوافز والعوائق-، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، نوقشت بتاريخ 2004/02/26، ص: 82.

شكل رقم (16): تطور الصادرات % للفترة (1986-1991)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم 13.

¹ وصاف سعيدي، تنمية الصادرات غير النفطية والنمو الاقتصادي في الدول النامية- الحوافز والعوائق-، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، نوقشت بتاريخ 2004/02/26، ص: 82.

من خلال قراءتنا لأرقام الجدول أعلاه، يتبين لنا أنه خلال سنة 1986 عرفت إيرادات صادرات النفط أدنى قيمة لها، حيث سجلت ما قيمته 7 633,50 مليون دولار أمريكي، وهي أقل قيمة يتم تسجيلها خلال فترة الدراسة أعلاه، وقد بلغت حصة الصادرات النفطية من إجمالي الصادرات ما نسبته 97,46 %، وهي أعلى نسبة يتم تسجيلها خلال فترة الدراسة أعلاه، ويرجع ذلك بشكل أساسي ورئيسي للأزمة النفطية التي شهدتها أسواق هذه الأخيرة خلال منتصف الثمانينيات من القرن الماضي حيث وصلت أسعار النفط لأدنى مستوياتها، مما تسبب في تضرر الاقتصادي الجزائري ومعه اقتصاديات الدول الأخرى التي تعتمد على النفط كمورد هام ورئيسي لإيراداتها. كما ظلت حصة الصادرات النفطية من إجمالي الصادرات تسجل ارتفاعا هائلا، حيث بقيت حصتها تسجل ما نسبته أعلى من 96 % في المتوسط خلال فترة الدراسة -أي أحسن بشكل جزئي من الفترة السابقة والتي تجاوزت نسبتها 97 %-، لكن ما هو حال الصادرات غير النفطية؟

ظلت بذلك الصادرات غير النفطية تسجل حصة في المتوسط لم تتجاوز ما نسبته 04 % في المتوسط خلال فترة الدراسة كذلك، إلا أننا لاحظنا أنه في سنة 1988 قد سجلت الصادرات غير النفطية أعلى قيمة لها خلال الفترة المدروسة حيث تجاوزت قيمتها 420 مليون دولار أمريكي بحصة تجاوزت نسبة 05 %، وهي أعلى قيمة ونسبة للصادرات غير النفطية يتم تسجيلها خلال فترة الدراسة.

وعلى الرغم من التحسن الطفيف الذي حقق على مستوى التصدير خارج المحروقات في الفترة (1986-1991)، حيث وصلت نسبة الصادرات غير النفطية في متوسط الفترة إلى ما نسبته 03,62 % مقارنة بما كانت عليه خلال الفترة (1980-1985) والتي لم تتجاوز نسبة 02,53 %.

إلى أن مساهمة هذا النوع من الصادرات في توازن الميزان التجاري خارج المحروقات يبقى بدون أثر، حيث استمر عجز المرحلة السابقة (1980-1985) إلى المرحلة المدروسة (1986-1991)، وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى فشل السياسة الاقتصادية المعتمدة في هذا المجال¹.

كما يتبين لنا كذلك ومن خلال التطورات الرقمية للصادرات خارج المحروقات والتي تمت قراءتها من خلال الجدول والمنحنى أعلاه، مدى ضعف نسبة هذه الصادرات، وهذا بما فيها الصادرات النفطية، والذي يمكن إرجاعه للخلل الذي عرفه هيكل الاستثمارات، حيث يتجسد هذا الخلل أولا في التوزيع غير العادل وغير المحكم للاستثمارات بين القطاعات الاقتصادية الأساسية خصوصا الزراعة والصناعة والبنى التحتية المرتبطة بها، وثانيا للتوزيع غير العادل بين الفروع المكونة لهذه القطاعات، الأمر الذي انعكس فيما بعد على نسب الإنجاز الضعيفة التي حققتها هذه الاستثمارات، لتنعكس في الأخير سلبا على حجم وفعالية الهيكل الإنتاجي الوطني.

¹ شربي محمد الأمين، مرجع سبق ذكره، ص: 144.

المطلب الثالث: تطور الصادرات الجزائرية غير النفطية للفترة (1992-2000):

سنحاول في هذا المطلب استعراض هيكل للصادرات الجزائرية غير النفطية حسب فروع الاستعمال، ومن ثم سيتم تبيين حصة كل فرع من فروع الاستعمال من إجمالي الصادرات غير النفطية، كما سيتم في هذا العنصر استعراض أيضا أهم الأسواق أو الدول التي يتم إليها تصدير المنتجات غير النفطية، وعليه سنحاول استعراض كل هذا من خلال الجداول التالية أدناه¹:

جدول رقم (14): تطور الصادرات حسب مجموعة الاستعمال للفترة (1992-2000)

الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"

1996	1995	1994	1993	1992	الصادرات من المنتجات
692 533	473 657	314 204	228 388	238 932	صادرات المحروقات
7 440	5 256	1 206	2 305	1 767	مواد غذائية، مشروبات، تبغ
409	285	257	15	35	المواد الأولية أو الخام
1 978	1 675	738	595	679	المنتجات الخام
27 190	12 964	6 722	6 667	5 077	المنتجات نصف المصنعة
194	238	94	06	35	سلع التجهيز الفلاحي
2 494	861	318	407	1 490	سلع التجهيز الصناعي
8 573	3 516	797	1 169	996	السلع الاستهلاكية
48 278	24 795	10 132	11 164	10 079	الصادرات خارج المحروقات
93,50	95	96,90	95,30	96	حصة الصادرات النفطية* %
06,50	05	03,10	04,70	04	حصة الصادرات غير النفطية* %
100	100	100	100	100	الصادرات الكلية* %
740 811	498 452	324 336	239 552	249 011	مجموع الصادرات الكلية*

... يتبع ...

¹ Office national des statistiques, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 1992 à 2001, collection statistiques, N° 110, Alger, PP: 65- 67.

... تابع ...

2000	1999	1998	1997	الصادرات من المنتجات
1 611 145	811 172,5	567 870	762 630	صادرات المحروقات
2 430,5	1 566,8	1 567	2 148	مواد غذائية، مشروبات، تبغ
1 110,6	617,9	628	376	المواد الأولية أو الخام
2 169,4	2 142,3	2 023	1 960	المنتجات الخام
35 010	18 840,3	14 937	21 945	المنتجات نصف المصنعة
836,8	1 675,9	359	37	سلع التجهيز الفلاحي
3 566,4	3 165,6	572	1 339	سلع التجهيز الصناعي
947,4	1 335,4	919	1 332	السلع الاستهلاكية
46 071,1	29 344,2	21 005	29 127	الصادرات خارج المحروقات
97,20	96,50	96,40	96,30	حصة الصادرات النفطية* %
02,80	03,50	03,60	03,70	حصة الصادرات غير النفطية* %
100	100	100	100	الصادرات الكلية* %
1 657 216,1	840 516,7	588 875,6	791 767,5	مجموع الصادرات الكلية*

Source (بتصرف*): Office national des statistiques, **Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 1992 à 2001**, collection statistiques, N⁰: 110, Alger, P: 65.

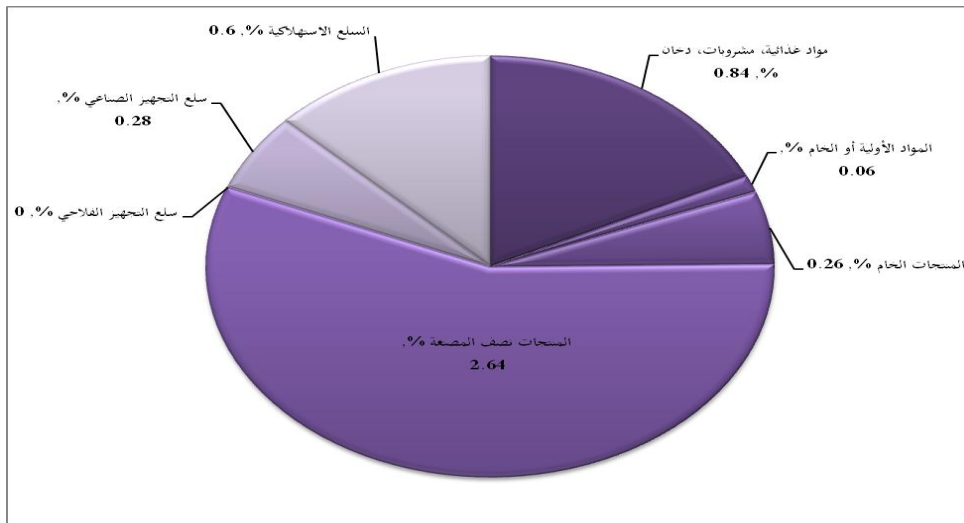
جدول رقم (15): تطور هيكل الصادرات غير النفطية حسب مجموعة الاستعمال للفترة (1992-1996)

السنوات	1992	1993	1994	1995	1996
مواد غذائية، مشروبات، تبغ %	00,70	01	00,40	01,10	01
المواد الأولية أو الخام %	00	00	00,10	00,10	00,10
المنتجات الخام %	00,30	00,20	00,20	00,30	00,30
المنتجات نصف المصنعة %	02	02,80	02,10	02,60	03,70
سلع التجهيز الفلاحي %	00	00	00	00	00
سلع التجهيز الصناعي %	00,60	00,20	00,10	00,20	00,30
السلع الاستهلاكية %	00,40	00,50	00,20	00,70	01,20
الصادرات غير النفطية* %	04	04,70	03,10	05	06,50

Source (بتصرف*): Office national des statistiques, N⁰: 110, Op cit, P : 66.

شكل رقم (17): تطور الصادرات حسب مجموعة الاستعمال وفقا للمتوسط الحسابي للفترة (1992-1996)

الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"



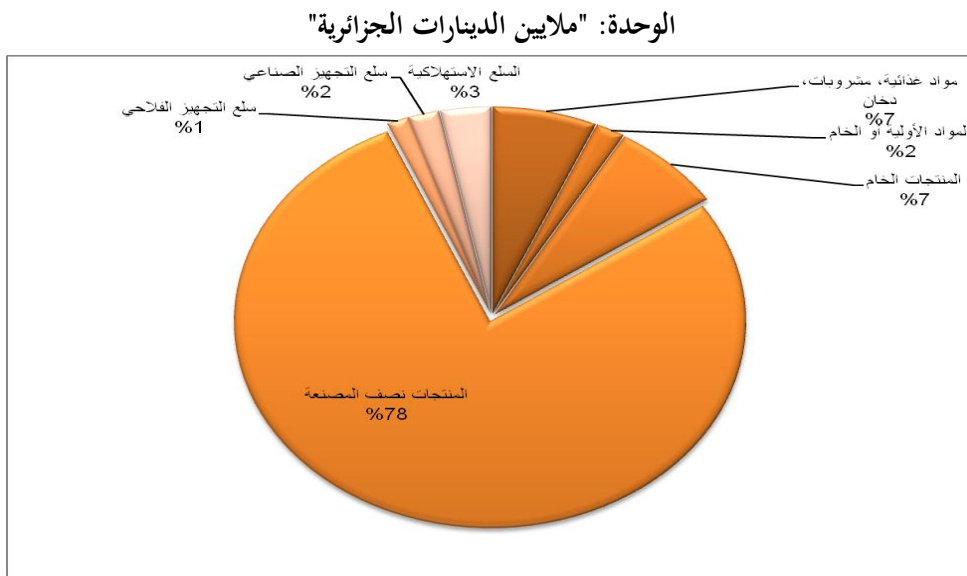
المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 16.

جدول رقم (16): تطور هيكل الصادرات غير النفطية حسب مجموعة الاستعمال للفترة (1997-2000)

السنوات	1997	1998	1999	2000
مواد غذائية، مشروبات، تبغ %	00,30	00,30	00,20	00,10
المواد الأولية أو الخام %	00	00,10	00,10	00,10
المنتجات الخام %	00,20	00,30	00,30	00,10
المنتجات نصف المصنعة %	02,80	02,50	02,20	02,10
سلع التجهيز الفلاحي %	00	00,10	00,20	00,10
سلع التجهيز الصناعي %	00,20	00,10	00,40	00,20
السلع الاستهلاكية %	00,20	00,20	00,20	00,10
الصادرات غير النفطية* %	03,70	03,60	03,50	02,80

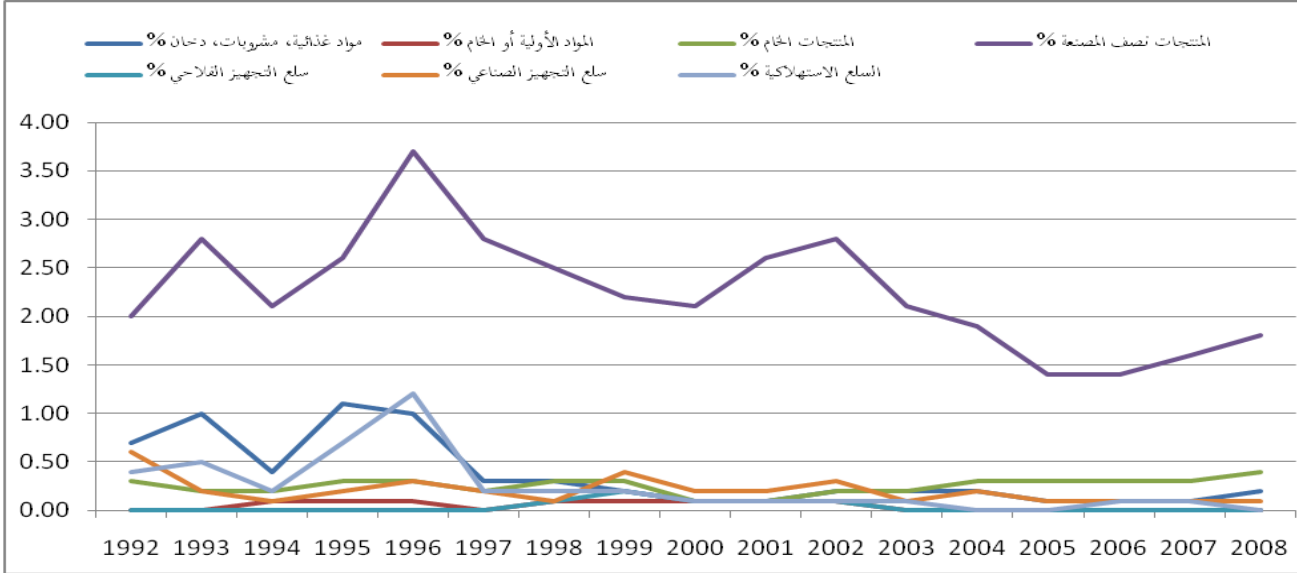
Source (بتصرف*): Office national des statistiques, N⁰: 110, Op cit, P : 66.

شكل رقم (18): تطور الصادرات حسب مجموعة الاستعمال وفقا للمتوسط الحسابي للفترة (1997-2000)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 17.

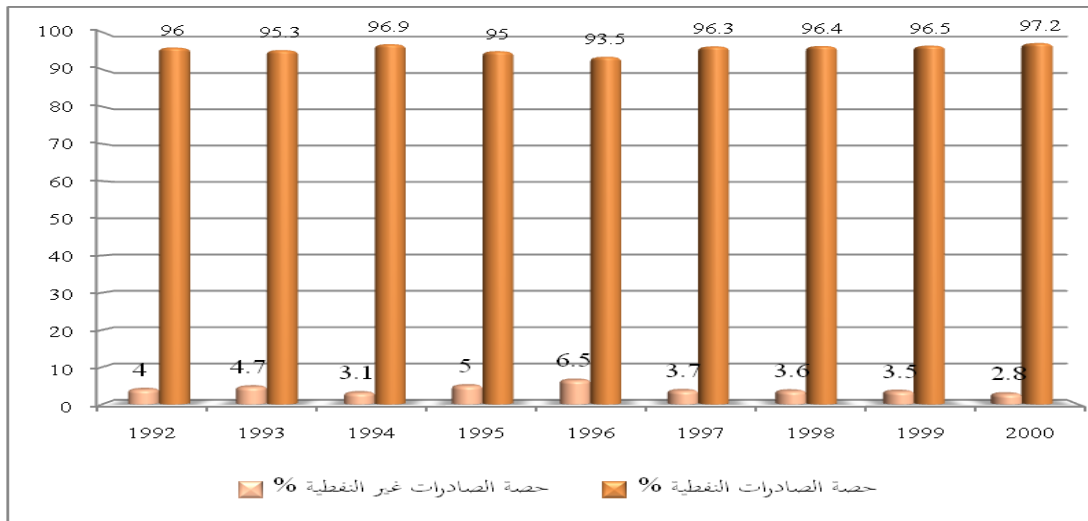
شكل رقم (19): تطور الصادرات غير النفطية حسب مجموعات السلع %
للفترة (1992-2000)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدولين رقم: 16 و17.

شكل رقم (20): تطور الصادرات النفطية وغير النفطية %
للفترة (1997-2000)

الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدولين رقم: 14 و15.

من خلال قراءتنا لأرقام الجداول والمنحنى أعلاه، يتبين لنا ومن الوهلة الأولى بقاء سيطرة الصادرات النفطية على إجمالي الصادرات الكلية، حيث ظلت نسبة هذه الأخيرة في المتوسط بالنسبة للفترة المدروسة (1992-2000) في

حدود 96 % من إجمالي الصادرات، الأمر الذي يعني عدم انخفاض هذه الصادرات خلال كل الفترات المدروسة سابقا، ويعني من جهة أخرى بقاء اعتماد السلطات الجزائرية على المورد النفطي كعامل هام ورئيسي في تحقيق الإيرادات، وهذا ما تفسره الأرقام الواردة من خلال الجداول (14، 15، 16 و 17) التي تم استعراضها أعلاه. كما يبين هذا من جهة عدم فعالية السياسات المنتهجة، والتي تهدف من المفروض في التخفيض من الاعتماد على النفط كمنتج واحد في تحقيق الإيرادات.

كما يفسر هذا أيضا على أنه ربما عدم اهتمام أو عدم مبالاة بهذا الأمر، وهذا بالرغم من الدرس القاسي جدا والذي تعرضت له الجزائر جراء الأزمة النفطية العالمية خلال حقبة منتصف الثمانينيات من القرن الماضي، والتي انخفضت فيها الإيرادات النفطية إلى أدنى حدود لها في تاريخ الاقتصادي الجزائري.

أما إذا تكلمنا على الصادرات غير النفطية فهي الأخرى ظلت شبه ثابتة لما كانت عليه في الفترات المدروسة السابقة، حيث ظلت في حدود نسبة 04 %، في المتوسط خلال الفترة (1992-2000)، وهذا ما يفسر أيضا على أنه فشل في السياسات الهادفة للنهوض بالصادرات غير النفطية وترقيتها - إن وجدت هي الأخرى كذلك-، أو أننا نستطيع التشكيك في فعاليات هذه السياسات ومدى نجاعتها، وإلا فبماذا يفسر بقاء هذه الصادرات أي غير النفطية لثلاث عقود تقريبا - هذا دون أخذ فترات الدراسة للسنوات اللاحقة فيما بعد- عند نفس الحصة أو النسبة. كما أن المتمعن في هيكل وتطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1992-2000)، وذلك وفقا لما توضحه الجداول المبينة أعلاه آنفا، فيلاحظ ما يلي:

- 1- تركز هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1992-2000) على منتج واحد وهو النفط، وهذا طول فترة الدراسة بحدود 96 % في المتوسط للفترة؛
- 2- أما أفضل تصدير للمحروقات فقد تم تسجيله سنة 2000، حيث بلغت ما قيمته 1 611 145 مليون دينار جزائري، مسجلة بذلك ما حصته أو نسبته 97,20 % من إجمالي الصادرات، ونسبة بلغت 35,22 % من الناتج المحلي الإجمالي¹، ويعتبر هذا كأكبر إيراد من تصدير النفط يتم تسجيله طوال الفترات الماضية أو السابقة، ويرجع هذا بالأساس إلى الارتفاع الكبير والهائل الذي شهدته الأسواق العالمية لهذا المنتج (النفط).
- 3- تعتبر سنة 1996 السنة الوحيدة التي وصلت فيها الصادرات غير النفطية إلى ما قيمته 48 278 مليون دينار جزائري، مسجلة بذلك نسبة فاقت حدود 06,50 %، وكان ذلك بدرجة أساسية نتيجة تسديد الجزائر لجزء من ديونها تجاه روسيا كبضائع، وتمثلت هذه الأخيرة بالأساس في صادرات التمور - حيث تتمتع الجزائر بنوعية جيدة من التمور تعرف بـ "تمور دقلة نور"²، إضافة إلى الخمر والطماطم المعولبة؛

¹ وصاف سعدي، تنمية الصادرات غير النفطية والنمو الاقتصادي في الدول النامية- الحوافز والعوائق-، مرجع سبق ذكره، ص:83.

² غير أن هذا النوع من التمور، أي "دقلة نور" مسجلة باسم دولة تونس.

4- وقد هيمنت على الصادرات غير النفطية حسب فروع الاستعمال صادرات المنتجات نصف المصنعة بحصة بلغت أكثر من 02,50% في المتوسط من إجمالي الصادرات، وقد عادت هذه النسبة في المتوسط ما يقارب 63% من إجمالي الصادرات غير النفطية، وقيمة تجاوزت 16 594 مليون دينار في المتوسط خلال فترة الدراسة، تليها في ذلك صادرات المواد الغذائية والمشروبات والدخان بنسبة تجاوزت 00,50% في المتوسط من إجمالي الصادرات، أما حصتها من إجمالي الصادرات غير النفطية فقد تجاوزت نسبة 12,45% في المتوسط، وقيمة تجاوزت في المتوسط خلال فترة الدراسة قيمة 2 854 مليون دينار جزائري، ثم تلتها صادرات المنتجات الخام، ثم تأتي فيما بعد باقي فروع الاستعمال الأخرى بنسب وقيم مختلفة تكاد تقترب في مجملها من بعضها البعض.

المطلب الرابع: تطور الصادرات الجزائرية غير النفطية للفترة (2001-2008):

بعد استعراضنا لتطور هيكل الصادرات الجزائرية للفترة (1992-2000)، ولاحظنا بأن خلال تلك الحقبة ظلت الصادرات النفطية مهيمنة على إجمالي الصادرات الجزائرية، حيث بقي متوسط الصادرات النفطية خلال تلك الفترة في حدود 96% في المتوسط، بينما لم تتعدى الصادرات غير النفطية لتلك الفترة حدود 04% في المتوسط، مما يعني هذا عدم تحسن أداء هذه الصادرات خلال الفترة السابقة وظلت في حدود الفترة الأولى أي للفترة (1980-1985)، أي أن الدولة الجزائرية أو السلطات العمومية في مجال التجارة الخارجية لم تستفد من الدرس القاسي للأزمة النفطية العالمية التي انهارت معها أسعار النفط، وأثر ذلك على تضرر برامج خطط التنمية التي كانت مخطط لها في تلك الحقبة من الزمن، باعتبار أن الجزائر من الدول التي تعتمد على مورد واحد في إيراداتها وهو المورد النفطي. ولقد تركزت الصادرات غير النفطية في تلك الفترة على المنتجات نصف المصنعة، إذ ظلت هذه الأخيرة تهيمن على إجمالي الصادرات غير النفطية، وجاءت بعدها صادرات منتجات المواد الغذائية، والمشروبات والدخان، ثم تليها باقي المنتجات بنسب متفاوتة.

وعليه سنحاول في هذا المطلب استعراض هيكل للصادرات الجزائرية غير النفطية حسب فروع الاستعمال للفترة (2001-2008)، ومن ثم سيتم تبيين حصة كل فرع من فروع الاستعمال من إجمالي الصادرات غير النفطية، وسنرى إن كانت الصادرات غير النفطية قد تحسنت حصتها أو قيمتها أم ظلت كما كانت عليه في الفترات السابقة، ومدى استجابة السلطات العمومية في الدولة المتخصصة في مجال التجارة الخارجية بصفة عامة والصادرات بشكل خاص، لتحسين أداء الصادرات غير النفطية.

وسيتيم في هذا المطلب استعراض أيضا أهم الأسواق أو الدول التي يتم إليها تصدير المنتجات غير النفطية، وعليه سنحاول استعراض كل هذا من خلال الجداول التالية أدناه¹:

¹ اعتمدت في هذا الجزء على المرجعين التاليين:

جدول رقم (17): تطور الصادرات حسب مجموعة الاستعمال للفترة (2001-2008)
الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"

2004	2003	2002	2001	الصادرات من المنتجات
2 276 827	1 850 000	1 445 000	1 430 668	صادرات المحروقات
4 749	3 702,70	2 769,60	2 170,10	مواد غذائية، مشروبات، تبغ
408,40	756,40	921,80	924,80	المواد الأولية أو الخام
6 457,80	3 098,90	3 078,60	1 927,10	المنتجات الخام
44 311,60	39 419,10	41 653,10	38 637,80	المنتجات نصف المصنعة
24,40	42,80	1 621,70	1 713,20	سلع التجهيز الفلاحي
3 582,70	2 290,80	4 016,90	3 384,10	سلع التجهيز الصناعي
1 087	2 742,80	2 130,10	910,70	السلع الاستهلاكية
60 620,9	52 053,50	56 192,70	49 667,8	الصادرات خارج المحروقات
97,40	97,25	96,30	96,60	حصة الصادرات النفطية* %
02,60	02,75	03,70	03,40	حصة الصادرات غير النفطية* %
100	100	100	100	الصادرات الكلية* %
2 337 447,9	1 902 053,5	1 501 192,7	1 480 335,8	مجموع الصادرات الكلية*

... يتبع ...

- Office national des statistiques, **Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 1998 à 2008**, collection statistiques, N° 148, Alger, PP: 80- 81.

- Office national des statistiques, **Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 1992 à 2007**, collection statistiques, N° 141, Alger, PP: 104- 105.

... تابع ...

2008	2007	2006	2005	الصادرات من المنتجات
4 970 025,1	4 121 790,4	3 895 736,2	3 355 000	صادرات المحروقات
7 657,30	6 136,30	5 327,10	4 942	مواد غذائية، مشروبات، تبغ
507,10	897,70	1 369,70	370,70	المواد الأولية أو الخام
21 035,20	10 859,70	12 793,70	9 433,9	المنتجات الخام
89 308,40	68 842,60	57 385,10	47 725,6	المنتجات نصف المصنعة
67,70	42,20	64,70	34,4	سلع التجهيز الفلاحي
4 334,50	3 188,9	3 162,60	2 642,7	سلع التجهيز الصناعي
2 084,40	2 405,4	3 161,9	1 398,9	السلع الاستهلاكية
124 994,6	92 372,80	83 264,80	66 548,20	الصادرات خارج المحروقات
97,50	97,80	97,90	98,05	حصة الصادرات النفطية* %
02,50	02,20	02,10	01,95	حصة الصادرات غير النفطية* %
100	100	100	100	الصادرات الكلية* %
5 095 019,7	4 214 163,2	3 979 001	3 421 548,2	مجموع الصادرات الكلية*

Source (بتصرف*):

– Office national des statistiques, **Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 1998 à 2008**, collection statistiques, N^o 148, Alger, P: 80.

– Office national des statistiques, **Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 1992 à 2007**, collection statistiques, N^o 141, Alger, P P: 104-105.

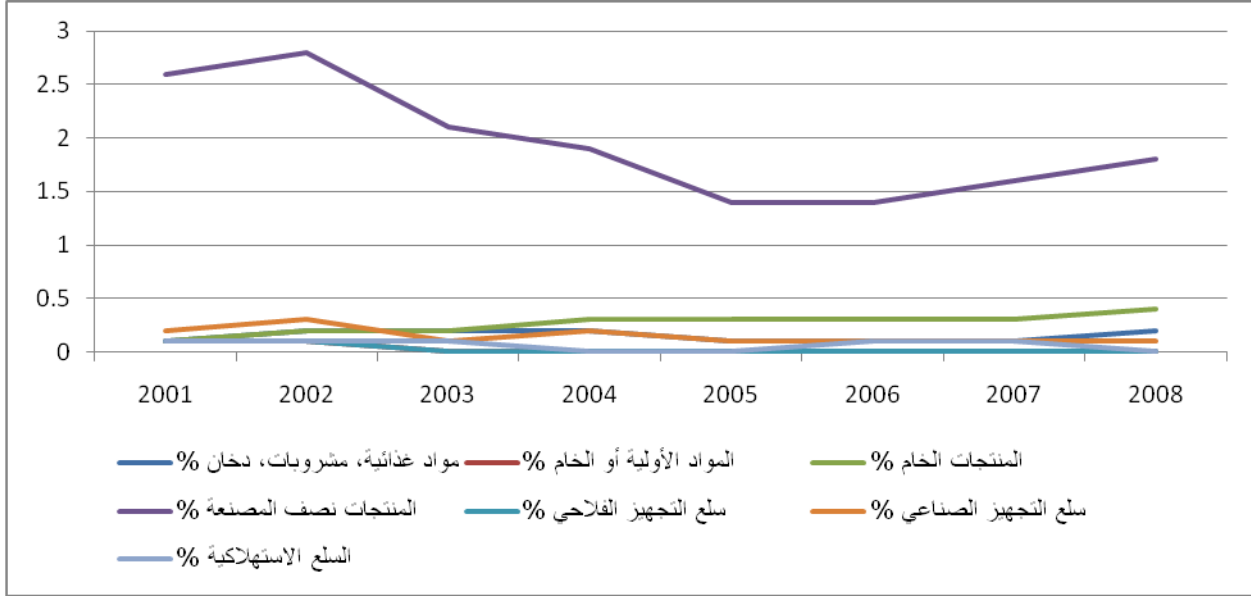
الفصل الرابع: تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر

جدول رقم (18): تطور هيكل الصادرات غير النفطية حسب مجموعة الاستعمال للفترة (2001-2008)

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	السنوات
00,20	00,10	00,10	00,10	00,20	00,20	00,20	00,10	مواد غذائية، مشروبات، تبغ %
00	00	00	00	00	00	00,10	00,10	المواد الأولية أو الخام %
00,40	00,30	00,30	00,30	00,30	00,20	00,20	00,10	المنتجات الخام %
01,80	01,60	01,40	01,40	01,90	02,10	02,80	02,60	المنتجات نصف المصنعة %
00	00	00	00	00	00	00,10	00,10	سلع التجهيز الفلاحي %
00,10	00,10	00,10	00,10	00,20	00,10	00,30	00,20	سلع التجهيز الصناعي %
00	00,10	00,10	00	00	00,10	00,10	00,10	السلع الاستهلاكية %
02,50	02,20	02,10	01,95	02,60	02,75	03,70	03,40	الصادرات غير النفطية* %

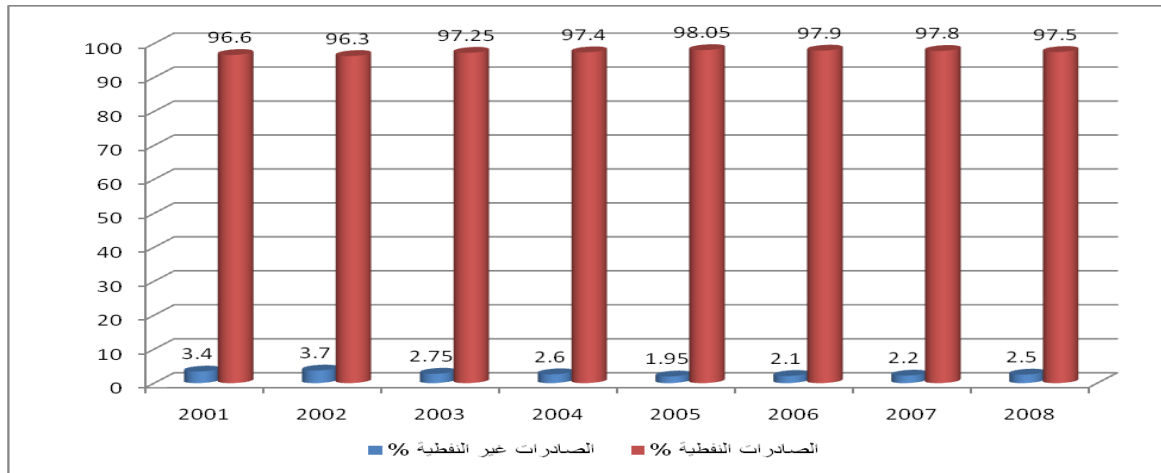
Source (بتصرف*): Office national des statistiques, N^o: 148, Op cit, PP: 80- 81.

شكل رقم (21): تطور الصادرات غير النفطية حسب فروع الاستعمال
للفترة (2001-2008)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدولين رقم: 20 و 21.

شكل رقم (22): تطور الصادرات النفطية وغير النفطية %
للفترة (2001-2008)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدولين رقم: 18 و 19.

من خلال قراءتنا للأرقام الواردة في الجداول أعلاه، يمكننا ملاحظة ما يلي:

1- استمرار هيمنة الصادرات النفطية خلال هذه الفترة أيضا، وبمعدل وصل إلى أكثر من 97 % في المتوسط لكل الفترة، وبقيمة فاقت في المتوسط مبلغ 2 918 130 مليون دينار جزائري، وهذا ما يعني أنها زادت عن الفترات

السابقة والتي كانت في حدود 96 % في المتوسط من إجمالي الفترات السابقة، في الوقت الذي كان يفترض فيه التخفيض من النوع من الصادرات.

ومن جهة أخرى يتبين أن السلطات الجزائرية لا زالت تعتمد بشكل كبير على مورد واحد ووحيد وهو النفط كمصدر رئيسي للدخل؛

2- بالمقابل ظلت الصادرات غير النفطية تراوح مكانها، وعرفت نسبة جد هامشية قدرت بأقل من 02,60 % في المتوسط خلال هذه الفترة، وتعتبر هذه النسبة أقل نسبة يتم تسجيلها خلال كل الفترات السابقة، وبقيمة بلغت في المتوسط أيضا ما يعادل 73 214 مليون دينار جزائري، هذه القيمة يقابلها بالدولار ما قيمته 1,02165 مليار دولار أمريكي، وهذا ما يكشف عن عدم بلوغ الجزائر أو السلطات المعنية لسقف ملياري (02) دولار أمريكي الذي تم الإعلان عليه.

حيث أن السلطات الجزائرية قد أعلنت عن بلوغ سقف ملياري دولار أمريكي من الصادرات غير النفطية في آفاق سنوات 2000، وهذا للأسف ما لم يتحقق، ويرجع هذا ربما إلى ضعف السياسات والإجراءات التي تم اتخاذها في هذا السياق، أو إلى ضعف الإرادة الحقيقية في سبيل تحقيق ما تم الإعلان عليه؛

3- وكما كان أيضا خلال الفترات السابقة، فقد سجلت الصادرات غير النفطية حسب فروع الاستعمال خلال هذه الفترة أيضا، هيمنة لصادرات المنتجات نصف المصنعة بشكل كبير مقارنة بباقي المنتجات الأخرى من الصادرات غير النفطية، حيث سجلت هذه المنتجات في المتوسط خلال هذه الفترة ما نسبته 01,95 % من إجمالي الصادرات، أي ما يقابلها نسبة 73,58 % من إجمالي الصادرات غير النفطية، أي حققت نسبة أعلى من الفترة السابقة والتي كانت في حدود 63 %.

كما تجاوزت قيمة صادرات هذه المنتجات 53 410 مليون دينار جزائري في المتوسط خلال هذه الفترة، تليها في ذلك صادرات المنتجات الخام بحصة قدرت بـ 00,26 % من إجمالي الصادرات، ويقابل هذه النسبة بالنسبة لإجمالي الصادرات غير النفطية ما يقارب 10 % في المتوسط خلال هذه الفترة، وبقيمة تجاوزت 8 585 مليون دينار جزائري (في المتوسط خلال هذه الفترة)، محتلة بذلك المرتبة الثانية في الصادرات غير النفطية بعد المنتجات نصف المصنعة، وهي بذلك تتفوق على صادرات كل من منتجات المواد الغذائية، المشروبات والدخان والتي كانت تحتل المرتبة الثانية خلال الفترة السابقة.

ونشير هنا إلى أن صادرات منتجات المواد الغذائية، المشروبات والدخان قد سجلت خلال هذه الفترة نسبة قدرت بـ 00,15 % من إجمالي الصادرات، ويقابل ذلك نسبة 05,66 % من إجمالي الصادرات غير النفطية. أما باقي المنتجات من الصادرات غير النفطية فظلت في أحسن الأحوال مثل مثيلاتها في الفترات السابقة.

"Evolution de la balance commerciale": تطور الميزان التجاري الجزائري:

سنحاول في هذا المبحث التعرف على وضعية الميزان التجاري الإجمالي، أي بالنسبة للصادرات الإجمالية، ومن بعد سنتطرق إلى وضعية الميزان التجاري بالنسبة للصادرات خارج المحروقات، وذلك للسنوات من 2000 إلى غاية 2010، إلا أننا سنكتفي في سنة 2010 بمعطيات السداسي الأول (Données provisoires)، وهذا على اعتبار أننا في سنة 2010 وهي السنة التي نقوم فيها بهذه الدراسة.

المطلب الأول: تطور الميزان التجاري الإجمالي للفترة (2010 - 2000):

سنحاول استعراض وضعية الميزان التجاري الإجمالي من خلال الجدول التالي¹:

جدول رقم (19): تطور الميزان التجاري الإجمالي للسنوات (2010 - 2000)

الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$))

المبادلات التجارية	الميزان التجاري	الواردات	مجموع الصادرات	الصادرات النفطية	الصادرات غير النفطية	السنوات
31 184	12 879	9 152	22 031	21 419	612	2000
29 073	9 192	9 940	19 133	18 484	648	2001
30 305	6 291	12 007	18 298	17 539	759	2002
38 144	11 078	13 533	24 611	23 939	673	2003
50 442	13 855	18 294	32 148	31 390	759	2004
66 354	25 649	20 352	46 002	45 094	907	2005
76 070	33 157	21 456	54 613	53 456	1 158	2006
87 795	32 532	27 631	60 163	58 831	1 332	2007
118 778	39 819	39 479	79 298	77 361	1 937	2008
84 488	5 900	39 294	45 194	44 128	1 066	2009
45 957	6 535	19 711	26 246	25 456	790	*2010

Source : Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), 2010 .

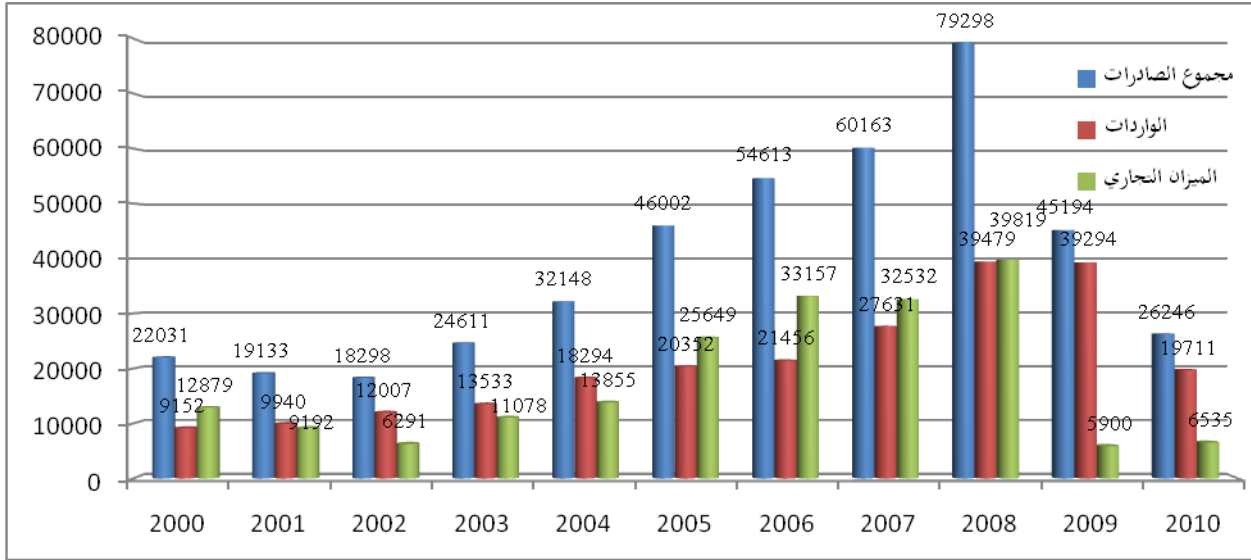
* المعطيات متعلقة فقط بالسداسي الأول لسنة 2010.

¹ Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), 2010.

شكل رقم (23): تطور الميزان التجاري الإجمالي

للسنوات (2010 - 2000)

الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 22.

من خلال الجدول والمنحنى البياني أعلاه، يتبين لنا بأن الميزان التجاري الإجمالي الجزائري قد سجل خلال الفترة (2010 - 2000)، قيمة إيجابية وهذا بالنسبة لكل السنوات، وهذا ما يعني بأن قيم الواردات لم تتجاوز أبدا خلال هذه الفترة إجمالي الصادرات، لأن الميزان التجاري ما هو إلا عبارة عن قيم الصادرات منقوصا منها قيم الواردات. كما نلاحظ أيضا بأن الميزان التجاري يشهد من سنة لأخرى ارتفاعا جديا معتبرا، وهذا من سنة 2000 إلى غاية سنة 2008، حيث انتقلت قيم الميزان التجاري من 12 879 مليون دولار أمريكي سنة 2000، إلى 39 819 مليون دولار أمريكي سنة 2008، وهذا ما يعني نسبة ارتفاع تقدر بأكثر من 280 %، أي أن الميزان التجاري سجل ارتفاعات قيمة وهائلة من سنة لأخرى، ويرجع هذا بالأساس إلى الارتفاع في أسعار النفط، أما الصادرات غير النفطية فليس لها دور يذكر وذلك للاستقرار النسبي لقيمتها خلال كل سنوات الدراسة.

أما في سنة 2009 فإننا نلاحظ بأن قيمة الميزان التجاري قد انخفضت بشكل كبير جدا -5 900 مليون دولار أمريكي-، حيث قدرت نسبة الانخفاض هذه بأكثر من 30 % مقارنة بسنة 2008، ويرجع هذا نتيجة الانخفاض الشديد لأسعار النفط والتي عرفتها الأسواق العالمية للنفط خلال تلك الفترة بالذات، وإلى ارتفاع فاتورة الواردات. أما سنة 2010 فقد سجلت ما قيمته 6 535 مليون دولار أمريكي، إلا أننا لا نستطيع الحكم على هذه السنة، وهذا نتيجة لأن هذه القيمة لا تعبر إلا عن معطيات السداسي الأول من سنة 2010.

المطلب الثاني: تطور الميزان التجاري للصادرات غير النفطية للفترة (2000-2010):

"Evolution de la balance commercial hors hydrocarbures"

أما بالنسبة للميزان التجاري للصادرات غير النفطية ولنفس السنوات السابقة، فسيتم استعراضه من خلال الجدول والمنحنى التاليين¹:

جدول رقم (20): تطور الميزان التجاري للصادرات غير النفطية

للسنوات (2000-2010)

الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$))

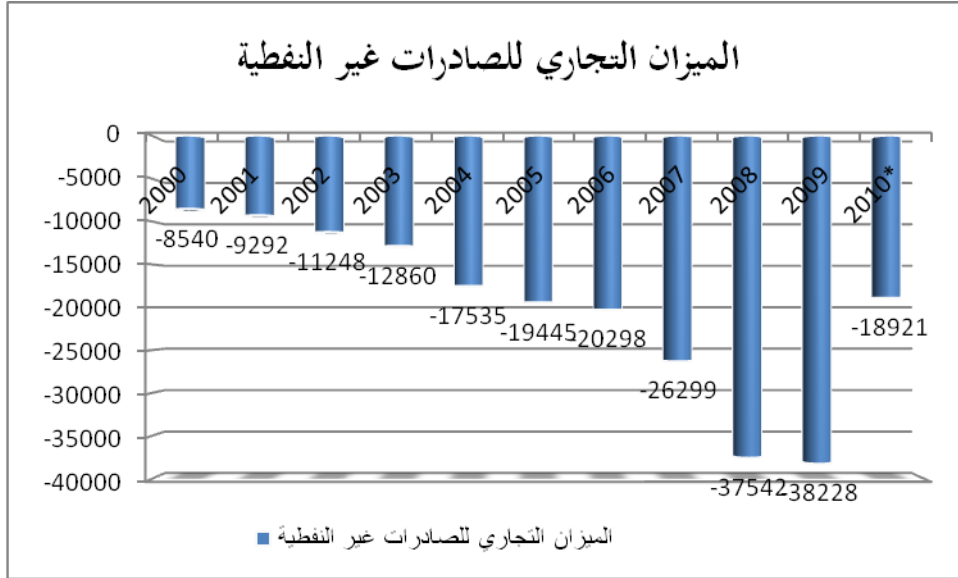
المبادلات التجارية (مع الصادرات غير النفطية فقط)	الميزان التجاري للصادرات غير النفطية	الواردات	الصادرات غير النفطية	السنوات
9 764	-8 540	9 152	612	2000
10 588	-9 292	9 940	648	2001
12 766	-11 248	12 007	759	2002
14 206	-12 860	13 533	673	2003
19 053	-17 535	18 294	759	2004
21 259	-19 445	20 352	907	2005
22 614	-20 298	21 456	1 158	2006
28 963	-26 299	27 631	1 332	2007
41 416	-37 542	39 479	1 937	2008
40 360	-38 228	39 294	1 066	2009
20 501	-18 921	19 711	790	*2010

Source (بتصرف الباحث) : Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), 2010.

* المعطيات متعلقة فقط بالسداسي الأول لسنة 2010.

¹Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), 2010.

شكل رقم (24): تطور الميزان التجاري للصادرات غير النفطية
للفترة (2000-2010)
الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 23.

من خلال قراءتنا لأرقام الجدول أعلاه وكذا من خلال المنحنى البياني، يتبين لنا بأن الميزان التجاري قد سجل خلال كل السنوات من فترة الدراسة قيما سالبا، ولم يسجل ولا قيمة واحدة موجبة، وهذا ما يفسر على أنه ارتفاع لقيم الواردات على قيم الصادرات غير النفطية خلال كل سنوات الدراسة. أي النتائج الإيجابية للميزان التجاري الإجمالي التي تم تناولها أعلاه، لم تكن سوى نتيجة للصادرات النفطية، أما الصادرات غير النفطية فلم يكن لها سوى سبب هامشي، وهذا ما يفسره تطور الميزان التجاري بالنسبة للصادرات غير النفطية والتي سجلت في مجملها قيما سالبة. كما أننا نلاحظ من جهة أخرى بأن القيم السالبة للميزان التجاري بالنسبة للصادرات غير النفطية، تسجل من سنة لأخرى ارتفاعا هائلا - بالقيم السالبة- من سنة لأخرى، وهذا ما يمكن تفسيره على أنه ليس هناك أي تحسن في تطور قيمة الصادرات غير النفطية أو أن هناك تحسن لكنه يبقى ضعيفا جدا وهامشيا وليس له أي تأثير على وضعية الميزان التجاري بالنسبة للصادرات غير النفطية.

أما عن أكبر قيمة سالبة للميزان التجاري بالنسبة للصادرات غير النفطية خلال فترة الدراسة، فقد تم تسجيلها سنة 2009 بقيمة 38 228- مليون دولار أمريكي، ويرجع هذا نتيجة ارتفاع قيمة الواردات من جهة وإلى انخفاض قيمة الصادرات غير النفطية من جهة أخرى، فقد انخفضت في هذه السنة بنسبة قاربت الـ 45 % عن سنة 2008.

المطلب الثالث: تطور معدل تغطية الواردات للفترة (2000-2010):

"Taux de couverture des importations"

سنحاول في هذا الجزء التطرق إلى تطور معدل تغطية الواردات للفترة (2000-2010)، وسنحاول بداية التعرف على تطور هذا المعدل بالنسبة للصادرات الإجمالية، ومن ثم إلى تطوره بالنسبة للصادرات غير النفطية.

ويقصد بمعدل تغطية الواردات هو نسبة تغطية قيمة الصادرات لقيمة الواردات مضروبا في نسبة مئة في المئة، حيث أن الصادرات سواء كانت نفطية أو غير نفطية تلعب دورا هاما في اقتصاديات كل الدول، وذلك من خلال تغطيتها للواردات، حيث تعتبر الصادرات في كثير من الدول المصدر الأساسي والرئيسي للعملة الأجنبية، والتي تستعمل في ما بعد في تسديد قيمة الصادرات.

وفي هذا، كان علينا من الضروري في هذه الدراسة التطرق لمعدل تغطية الواردات في الجزائر، كي يتسنى لنا معرفة الدور الذي تلعبه الصادرات الإجمالية من جهة والصادرات غير النفطية من جهة أخرى، في تغطيتها للواردات من خلال دورها في تسديد قيمة هذه الأخيرة.

الفرع الأول: تطور معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية للفترة (2000-2010):

"Taux de couverture des importations par les exportation totales "

سنحاول التعرف على معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية للفترة (2000-2010)، من خلال استعراضنا للجدول والمنحنى البياني التاليين أدناه.

جدول رقم (21): تطور معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية

للفترة (2000-2010)

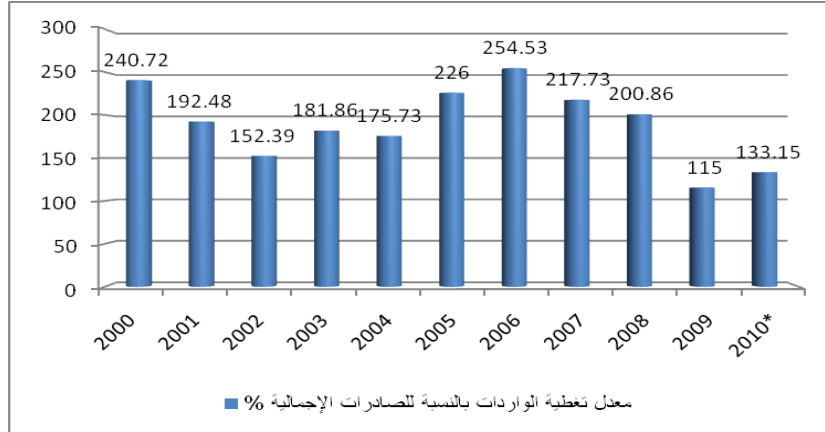
الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$))

السنوات	الصادرات غير النفطية	الصادرات النفطية	مجموع الصادرات	الواردات	معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية %
2000	612	21 419	22 031	9 152	240,72
2001	648	18 484	19 133	9 940	192,48
2002	759	17 539	18 298	12 007	152,39
2003	673	23 939	24 611	13 533	181,86
2004	759	31 390	32 148	18 294	175,73
2005	907	45 094	46 002	20 352	226
2006	1 158	53 456	54 613	21 456	254,53
2007	1 332	58 831	60 163	27 631	217,73
2008	1 937	77 361	79 298	39 479	200,86
2009	1 066	44 128	45 194	39 294	115
*2010	790	25 456	26 246	19 711	133,15

Source: Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), 2010.

2010*: المعطيات متعلقة فقط بالسداسي الأول.

شكل رقم (25): تطور معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية %
 للفترة (2010 - 2000)
 الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 24.

إن أول شيء يمكننا ملاحظته من خلال إطلاعنا على الجدول والمنحنى البياني أعلاه، أن معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية قد سجل خلال كل سنوات الدراسة (2010 - 2000) معدلات فاقت بكثير نسبة 100 %، وفي سنوات أخرى فاقت هذه المعدلات نسبة 200 %، وهذا ما يدل على أن صادراتنا قد قامت بتغطية كل الواردات دون الحاجة إلى موارد أخرى لتغطية هذه الواردات.

ويلاحظ أيضا أن أهم نسبة تم تسجيلها في هذا كانت خلال سنة 2006، حيث فاقت هذه النسبة 240 %، ويرجع هذا نتيجة الارتفاع النسبي لقيمة الصادرات من جهة وإلى الانخفاض النسبي من جهة أخرى لقيمة الواردات. أما خلال السنوات من 2001 إلى 2004 فيلاحظ بأن نسبة التغطية ظلت تحت نسبة 200 %، وهذا نتيجة انخفاض الإيرادات الناتجة عن تصدير النفط وكان هذا بالأخص في سنتي 2002 و 2003، هذا من جهة، وإلى الارتفاع الفاحش لفاتورة الواردات من سنة إلى أخرى، حيث وصلت نسبة الارتفاع هذه في سنة 2004 مقارنة مع سنة 2000 إلى حوالي 200 %.

وفي ما يلي سنحاول معرفة وضعية وتطور تغطية الواردات ولكن في هذه المرة للصادرات غير النفطية.

الفرع الثاني: تطور معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات غير النفطية للفترة (2010 - 2000):

"Taux de couverture des importations par les exportation hors hydrocarbures"

سيتم استعراض ومعرفة تطور معدل تغطية الواردات ولكن بالنسبة للصادرات غير النفطية - وليس لإجمالي الصادرات كما تم ذلك آنفا- أيضا، من خلال الجدول والمنحنى البياني التاليين أدناه.

جدول رقم (22): تطور معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات غير النفطية

للفترة (2010 - 2000)

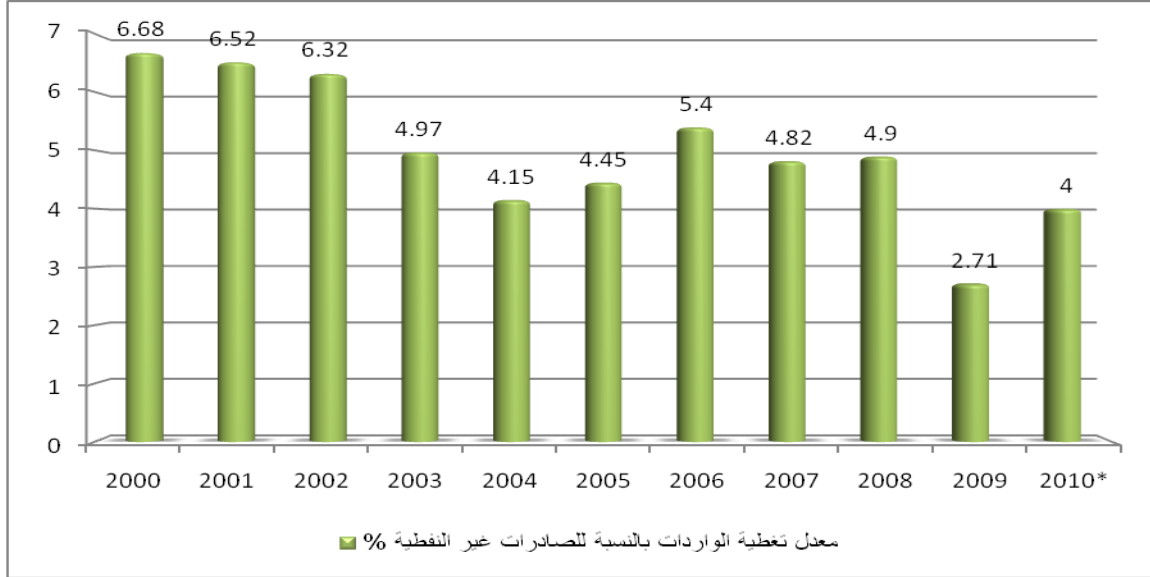
الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$))

السنوات	الصادرات غير النفطية	الواردات	معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات غير النفطية %
2000	612	9 152	06,68
2001	648	9 940	06,52
2002	759	12 007	06,32
2003	673	13 533	04,97
2004	759	18 294	04,15
2005	907	20 352	04,45
2006	1 158	21 456	05,40
2007	1 332	27 631	04,82
2008	1 937	39 479	04,90
2009	1 066	39 294	02,71
*2010	790	19 711	04

المصدر: بالاستناد إلى مجموعة من المراجع تم ذكرها آنفا في هذا المطلب.

2010*: المعطيات متعلقة فقط بالسداسي الأول.

شكل رقم (26): تطور معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات غير النفطية %
للفترة (2000-2010)
الوحدة: مليون دولار أمريكي (\$)



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 25.

بعكس ما رأينا في تطور معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية، والتي لاحظنا فيها بأن هذه الأخيرة قد قامت بتغطية الواردات بنسب فاقت في بعض سنواتها نسبة 100 %، وفي البعض الآخر نسبة 200 %، فإنه للأسف لم تحقق ولم تتجاوز الصادرات غير النفطية نسبة تغطية للواردات في أحسن أحوالها نسبة 06,70 %.

حيث كانت هذه النسبة في حدود 06 % في السنوات من 2000 إلى 2002، إلى أن بعد هذه السنوات ظل معدل تغطية الواردات يشهد انخفاضات تقريبا متتالية من سنة إلى أخرى، إلى أن وصل هذا المعدل إلى أدنى قيمة له تم تسجيلها خلال كل فترة الدراسة (2000-2010)، حيث وصلت هذه النسبة إلى 02,71 %.

ويرجع السبب الرئيسي لانخفاض معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات غير النفطية إلى الانخفاض الشديد لهذه الأخيرة مقارنة بإجمالي الصادرات، والتي ظلت نسبتها في حدود 04 % من إجمالي الصادرات.

أما السبب في الانخفاض المتتالي لمعدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات غير النفطية من سنة لأخرى وخصوصا بعد سنة 2002، فيرجع إلى سببين رئيسيين، حيث يتمثل السبب الأول في انخفاض قيمة الصادرات غير النفطية وعدم تحسنها - أي زيادتها - بشكل كبير من سنة إلى أخرى، حيث ظلت هذه الزيادة ضعيفة وهامشية، وخصوصا إذا ما تم مقارنتها بالزيادات التي شهدتها الصادرات النفطية خلال نفس الفترة.

أما السبب الثاني فيرجع إلى الارتفاع الهائل لفاتورة الواردات من سنة لأخرى، وهذا ما تم ذكره كذلك بالنسبة لتطور معدلات التغطية للواردات بالنسبة للصادرات الإجمالية.

المطلب الرابع: تطور سعر صرف الدينار الجزائري وأثر ذلك على الصادرات للفترة (2004-2008):

ارتأينا في هذا الجزء تقديم تطور لسعر صرف الدينار الجزائري لبعض السنوات من 2004 إلى غاية 2008، وهذا نظرا لأن الباحث في مثل هذا المجال سيقابله حتما معطيات وإحصائيات بقيم ووحدات مختلفة، وهذا تبعا للوحدة أو العملة المستعملة في كل إحصائيات، من هذا المنطلق كان لزاما علينا تقديم تطور لسعر صرف الدينار الجزائري ولو لبعض السنوات، وسيكون هذا للعمليات الرئيسية الأكثر استعمالا بالنسبة للجزائر ونخص بالذكر هنا الدولار الأمريكي واليورو العملة الأوروبية لدول الإتحاد الأوروبي، وما مدى تأثير ذلك على الإيرادات الجزائرية من الصادرات سواء النفطية منها أو غير النفطية، وسيتم استعراض ذلك من خلال ما يلي¹:

الفرع الأول: تطور سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي للفترة (2004-2008):

سنبدأ في البداية استعراض تطور سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي، باعتبار أن هذا الأخير هو العملة المفوتر بها صادراتنا النفطية خاصة، وباعتبارها كذلك العملة الأكثر تداولاً في الأسواق الدولية.

جدول رقم (23): تطور معدل سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي

للفترة (2004-2008)

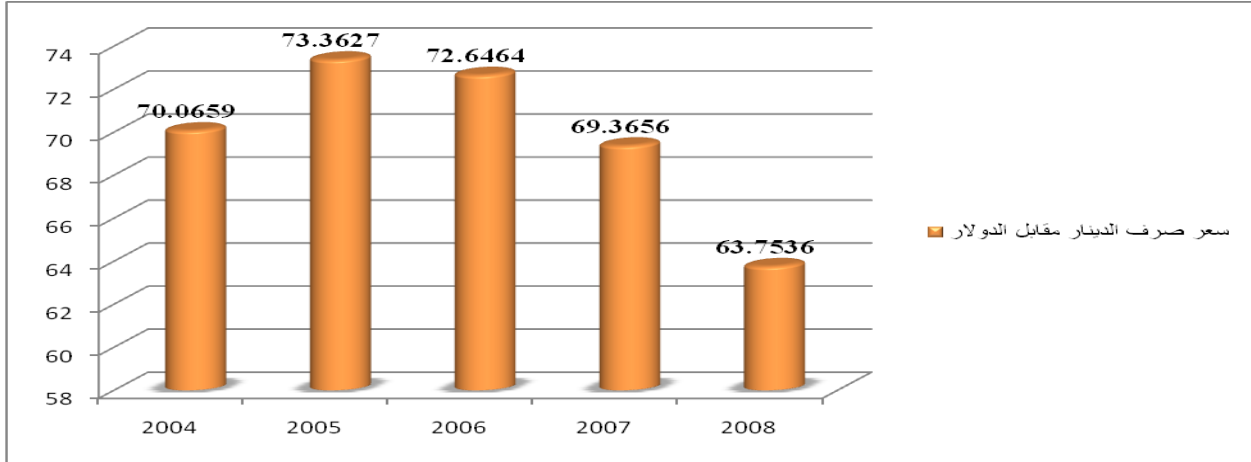
الوحدة: \$ 01 = دج

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008
دج = \$ 01	72,0659	73,3627	72,6464	69,3656	63,7536
نسبة النمو %	-	+ 01,80	- 00,98	- 04,52	- 08,10

المصدر: بنك الجزائر، "النشرة الإحصائية الثلاثية"، رقم: 05، ديسمبر 2008، ص ص: 20-21.
2008: الإحصائيات متعلقة فقط بالثلاثي الأول والثاني والثالث من هذه السنة، أي أن الثلاثي الرابع غير مأخوذ بعين الاعتبار.

¹ بنك الجزائر، "النشرة الإحصائية الثلاثية"، رقم: 05، ديسمبر 2008، ص ص: 20-21.

شكل رقم (27): تطور معدل سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي للفترة (2004 - 2008)
الوحدة: \$ 01 = دج



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 26.

من خلال استعراضنا لتطور سعر الصرف للدينار الجزائري بالنسبة للدولار الأمريكي، فإننا نلاحظ ما يلي:

1- إن أول شيء يمكننا ملاحظته هو الانخفاض المتتالي للدولار الأمريكي أمام الدينار الجزائري، في ما عدا سنة 2005، والتي شهدت نسبة نمو قدرت بـ 01,80 %، مقارنة بسنة 2004، أما بعد ذلك فقد شهد الدولار الأمريكي انخفاضات متتالية والتي كان أشدها في سنة 2008 والتي فاقت فيها نسبة هذا الانخفاض 08 %، إلا أن هذا لم يكن فقط أمام الدينار الجزائري، فقد شهد الدولار الأمريكي انخفاضات وتقلبات كبيرة في أسواق الصرف والعملات الدولية، وأمام معظم العملات الرئيسية إن لم نقل كلها؛

2- إن الانخفاض المتتالي لقيمة الدولار الأمريكي من سنة لأخرى وأمام جل العملات ومنها الدينار الجزائري، يعطينا انطبعا أوليا حول الخسائر التي تنجر عن هذا الانخفاض لقيمة الدولار، والخسائر التي تتكبدها الجزائر من وراء ذلك باعتبار أن الإيرادات النفطية مفوترة بهذه العملة، ولنا أن نتصور قيمة هذه الخسائر وخصوصا في سنة 2008 والتي تجاوزت فيها نسبة الانخفاض أكثر من 08 %، وكذلك لنا أن نتصور قيمة هذه الأضرار والخسائر بالنسبة للجزائر، وخصوصا إذا عرفنا بأن الإيرادات الجزائرية تعادل بملايير الدولارات الأمريكية؟؛

3- كذلك لنا أن نتصور قيمة الأضرار والخسائر التي تتكبدها الجزائر أيضا، وهذا إذا علمنا أن الجزائر قامت باستثمار جزء كبير من الإحتياطات من الإيرادات النفطية -والتي تمتعت بها الجزائر في السنوات الأخيرة بفضل انتعاش أسعار النفط في الأسواق العالمية- في شكل شراء لسندات الخزينة في الولايات المتحدة الأمريكية، والسؤال الذي يجب

أن يطرح هنا هل أن الفوائد التي يتم تحصيلها من هذه السندات قادرة على تغطية الخسائر التي تنتج عن الانخفاض المتتالي لسعر الصرف للدولار الأمريكي وتحقيق أرباح؟؛

4- كما لا يجب أن ننسى هنا أو نهمل بأن هذا الانخفاض المتتالي في قيمة الدولار الأمريكي بالنسبة للدينار الجزائري، قد يضر من جهة أخرى بصادراتنا تجاه الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا على اعتبار أن أسعار منتجاتنا الموجهة للتصدير إلى الولايات المتحدة الأمريكية أو إلى الدول الأخرى التي تربط عملتها بالدولار، ستصبح أعلى نسبيا مما كانت عليه في حالة ارتفاع قيمة الدولار، مما يؤدي هذا إلى إضعاف ميزتها التنافسية في مثل هذه الأسواق - جاء توضيح ذلك بالتفصيل في الفصل الأول من هذه الدراسة-، ومن ثم إلى إضعاف صادراتنا غير النفطية والتي هي أصلا هامشية، كما قد يؤثر هذا أيضا على الإجراءات والتدابير التي تعمل السلطات الجزائرية على إتباعها وانتهاجها من أجل النهوض وترقية الصادرات غير النفطية.

الفرع الثاني: تطور سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للوحدة النقدية الأوروبية (€) للفترة (2004-2008):

سنقوم هنا باستعراض تطور سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة لليورو، على اعتبار أن دول الإتحاد الأوروبي هي أكثر الدول المستقبلية لصادراتنا وخصوصا فرنسا، إيطاليا وإسبانيا - سيأتي على ذكر ذلك لاحقا-، كما أن أغلب واردات الجزائر تأتي من دول الإتحاد هذه، ولهذا يفترض بنا معرفة تطور سعر الصرف للدينار الجزائري أما اليورو، ومدى تأثير ذلك على صادراتنا ووارداتنا من وإلى دول الإتحاد الأوروبي، والتي تتخذ من اليورو عملة لها.

جدول رقم (24): تطور معدل سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للوحدة النقدية الأوروبية "اليورو"

للفترة (2004 - 2008)

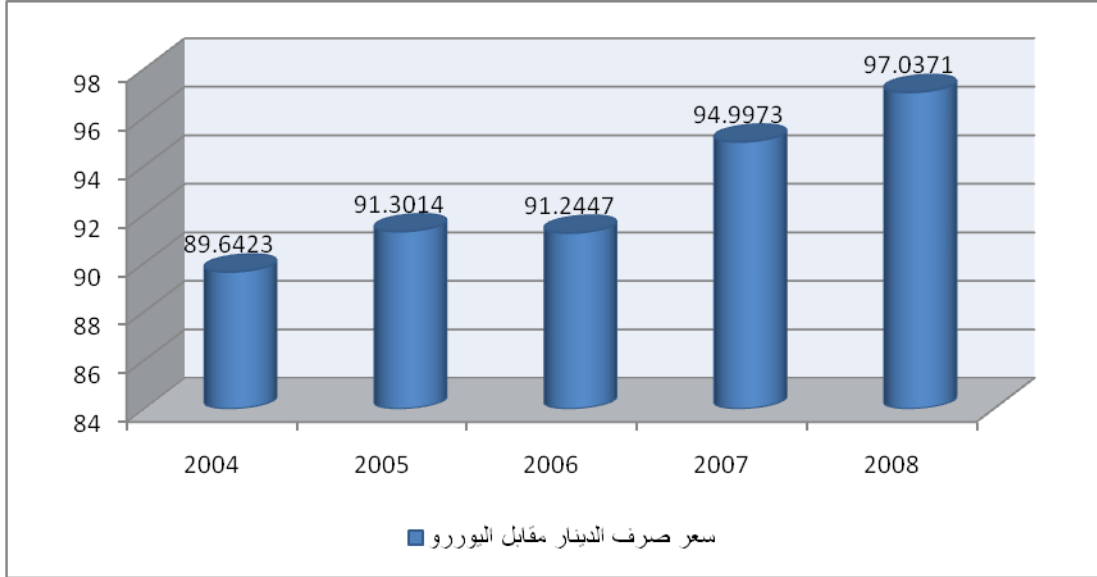
الوحدة: € 01 = دج

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008
€ 01 = دج	89,6423	91,3014	91,2447	94,9973	97,0371
نسبة النمو %	-	+ 01,85	- 00,06	+ 04,11	+ 02,15

المصدر: بنك الجزائر، "النشرة الإحصائية الثلاثية"، رقم: 05، ديسمبر 2008، ص ص: 20 - 21.

2008: الإحصائيات متعلقة فقط بالثلاثي الأول والثاني والثالث من هذه السنة، أي أن الثلاثي الرابع غير مأخوذ بعين الاعتبار.

شكل رقم (28): تطور معدل سعر صرف الدينار الجزائري بالنسبة للوحدة النقدية الأوروبية "اليورو" للفترة (2004 - 2008)
الوحدة: € 01 = دج



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 27.

من خلال استعراضنا لتطور سعر الصرف للدينار الجزائري بالنسبة لليورو، فإننا نلاحظ ما يلي:

- 1- ما يمكننا ملاحظته هو أن سعر صرف اليورو مقابل الدينار الجزائري يشهد ارتفاعا مستمرا من سنة لأخرى، وهذا إذا ما تم استبعاد سنة 2006 والتي شهدت انخفاضا بسيطا جدا قدر في حدود 00,06 %، أما باقي السنوات الأخرى فقد شهدت ارتفاعات كبيرة لعل أهمها ما كان سنة 2007 حيث شهدت هذه السنة ارتفاعا قدر بأكثر من 04,10 % مقارنة بسنة 2006، أي يمكننا القول بأن سعر صرف اليورو مقابل الدينار الجزائري يشهد ارتفاعات كبيرة ومعتبرة وهذا إذا تم أخذ متوسط النمو بالنسبة للفترة ككل حيث يقدر بأكثر من 02 % في المتوسط؛
- 2- إن ارتفاع قيمة اليورو أمام الدينار الجزائري قد يكون له مساوئ كبيرة على الاقتصاد الجزائري، فإذا علمنا أن أغلب الواردات الجزائرية مصدرها هو السوق الأوروبية، فإن هذا ما يعني ارتفاع قيمة فاتورة الواردات بسبب الارتفاع في قيمة اليورو، ولعل هذا ما يفسر الارتفاع الهائل والكبير لوارداتنا وخصوصا من دول الاتحاد الأوروبي في السنوات الأخيرة، حيث قاربت فاتورة الواردات في سنة 2008 ما قيمته 40 مليار دولار أمريكي، وستظل هذه الواردات في الارتفاع، وهذا طالما ظل سعر صرف اليورو هو الآخر في الارتفاع، وهذا بشكل خاص بالنسبة للواردات الجزائرية التي يكون مصدرها وأصلها هو إحدى دول الإتحاد الأوروبي؛

3- لكن لا يجب أن نتصور من جهة أخرى بأن هذا سيكون له آثار سلبية بحته على الاقتصاد الوطني، بل على العكس من ذلك قد يكون لهذا أي لارتفاع أسعار صرف اليورو مقابل الدينار الجزائري فوائد حمة، لعل من بينها هو إمكانية تحقيق لزيادة وترقية للصادرات وبخاصة غير النفطية منها، ويمكن توضيح ذلك في ما يلي:

أ. حيث أن ارتفاع سعر صرف اليورو من جهة سيؤدي إلى أن صادراتنا ستكون أكثر تنافسية في أسواق الإتحاد الأوروبي، وذلك لان ارتفاع أسعار صرف اليورو سيجعل من أسعار منتجاتنا الموجهة للتصدير لأسواق هذه الدول أقل من أسعار المنتجات المنتجة داخل أسواق الإتحاد الأوروبي -لمزيد من التوضيح ارجع في ذلك للجزء الرابع من الفصل الأول من هذه الدراسة-، وعليه فإن زيادة تنافسية منتجاتنا ستؤدي إن تم استغلال هذه الفرصة إلى زيادة وترقية الصادرات، وتكلم ونخص بالذكر هنا الصادرات غير النفطية؛

ب. كما أن هذا قد يكون له جانب إيجابي من جهة ثانية، حيث ستصبح الواردات أغلى نسبيا من ما إذا تم إنتاجها داخل الوطن، مما قد يؤدي في الأجل الطويل إلى التقليل من هذه الواردات بسبب ضعف ميزتها التنافسية مقارنة بالمنتجات المحلية، وذلك من خلال ارتفاع أسعارها مقارنة بالمنتجات الوطنية من جهة، وارتفاع فاتورة الواردات وهدر الموارد الاقتصادية وخصوصا من العملات الأجنبية المستعملة في تسديد قيمة هذه الواردات من جهة ثانية.

وفي ما يلي سنحاول قراءة في بعض أرقام ونسب التجارة الخارجية لسنة 2008.

المطلب الخامس: قراءة في بعض الأرقام القياسية في مؤشرات التجارة الخارجية لسنتي 2007 و 2008:

كشفت الحصيلة الإجمالية لمصالح الجمارك لسنة 2008 عن تطور كبير ومقلق للواردات الجزائرية، في حين انكشفت العائدات أو الإيرادات بفعل انخفاض أسعار النفط، فقد مثلت قيمة الواردات الجزائرية من مختلف المواد والمنتجات أكثر من نصف عائدات الجزائر، حيث قاربت هذه الواردات من قيمة 40 مليار دولار أمريكي، في حين لم تحقق إيرادات التصدير سوى 79,298 مليار دولار، أي أن قيمة الواردات تجاوزت نصف عائدات الجزائر، وهذا ما لم يشهد حدوثه من قبل.

حيث أن قيمة العائدات من الصادرات الجزائرية بلغت في سنة 2008 ما قيمته 79,298 مليار دولار، مقابل 60,163 مليار دولار في سنة 2007، أي بنسبة زيادة بلغت 31,80%.

بمقابل ذلك سجلت الواردات الجزائرية نسبة نمو معتبرة فاقت نظيرتها من الصادرات، حيث بلغت قيمة الواردات في سنة 2008 ما يعادل 39,479 مليار دولار مقابل 27,631 مليار دولار تم تسجيلها في سنة 2007، أي بنسبة نمو تقدر بـ 42,88%، أي أن الواردات ارتفعت في سنة 2008 بأكثر من 11,80 مليار دولار عن سنة 2007، أي أن نسبة نمو الواردات فاقت نسبة نمو الصادرات بأكثر من 11%، كما يعني هذا أيضا أن الغلاف المالي المخصص للواردات في الجزائر ارتفع بما لا يقل عن 11,80 مليار دولار خلال سنة واحدة.

ويعزى ارتفاع فاتورة الواردات نتيجة ارتفاع معظم المواد والمنتجات الصناعية والزراعية ومواد التجهيز والمواد الغذائية، وبخاصة خلال النصف الأول من سنة 2008.

وفي نفس السياق تكشف الأرقام والإحصائيات المتعلقة بالتجارة الخارجية عن تسجيل فائض في الميزان التجاري وصل في سنة 2008 إلى 39,819 مليار دولار مقابل 32,532 مليار دولار تم تسجيلها سنة 2007، أي بزيادة 07,287 مليار دولار وبنسبة نمو فاقت 22%.

أما على صعيد تغطية الصادرات بالواردات فقد عرفت هي الأخرى انكماشاً وانخفاضاً، بالنظر لعالمي ارتفاع الواردات وتراجع قيمة الصادرات، حيث سجلت في سنة 2008 نسبة تغطية زادت عن 200% مقابل 216,65% لسنة 2007.

أما معدل تغطية الواردات بالنسبة للصادرات غير النفطية فقد سجل تحسناً طفيفاً في سنة 2008 مقارنة بسنة 2007، حيث كانت نسبة هذه التغطية في 2008 حوالي 04,90%، مقابل 04,80% في سنة 2007.

وعليه فإن الجزائر تبقى رهينة السوق الدولية وتعاني من تبعية كبيرة للخارج، وهو ما تكشف عنه الأرقام والمؤشرات سابقة الذكر، حيث أن الارتفاع القياسي للواردات وخصوصا واردات المواد الغذائية والتي بلغت فاتورتها 07,167 مليار دولار في سنة 2008 مقابل 04,959 مليار دولار في سنة 2007، وبنسبة زيادة فاقت 44,50%.

ويأتي على رأس هذه المواد الغذائية واردات الحبوب، حيث قامت الجزائر باستيراد ما قيمته 03,967 مليار دولار سنة 2008، مقابل 01,977 مليار دولار عام 2007، أي بزيادة فاقت 100 %، أما واردات الحليب فقد بلغت 01,295 مليار دولار في سنة 2008 مقابل 01,063 مليار دولار عام 2007، وبزيادة فاقت 21 %، فيما سجلت فاتورة استيراد السكر 438,60 مليون دولار سنة 2008 مقابل 428,40 مليون دولار سنة 2007، أي بزيادة فاقت 02 %.

من جانب آخر قامت الجزائر باستيراد أكثر من 01,85 مليار دولار من الأدوية سنة 2008 مقابل 01,44 مليار دولار عام 2007، وبنسبة نمو بلغت 27,26 %، في حين بلغت قيمة الواردات الخاصة بمواد التجهيز 13,19 مليار دولار سنة 2008 مقابل 08,68 مليار دولار سنة 2007، وبنسبة زيادة تجاوزت 50 %، أما الواردات من المواد الموجهة لأداء الإنتاج فقد بلغت 11,83 مليار دولار في سنة 2008 مقابل 08,75 مليار دولار سنة 2007، أي نمو تجاوزت 35 %.

من خلال ما تم استقراؤه من النتائج الآتية الذكر نلاحظ أن فاتورة الواردات قد زادت بنسبة كبيرة، كما أننا نلاحظ بأن هذه الواردات تمس كل المواد الضرورية واللازمة والتي لا يمكن الإستغناء عنها بأي حال من الأحوال، وهو ما يعني بقاء واستمرار هذه الواردات في الارتفاع في السنوات القادمة.

بالمقابل ظلت الصادرات غير النفطية جد هامشية وبنسبة 02,50 %، وقيمة 01,937 مليار دولار، وبالتالي فإن هذه الإحصائيات تكشف عن عدم بلوغ الجزائر لسقف ملياري (02) دولار كما تم الإعلان عنه.

كما كشفت مصالح الجمارك تصدر الولايات المتحدة الأمريكية لقائمة أهم الدول الشريكة بـ 20,862 مليار دولار كمبادلات تجارية منها 64,18 مليار دولار صادرات جزائرية، وبنسبة قدرت بـ 84,23 % من إجمالي الصادرات الجزائرية.

كما سجل تراجعاً فرنسياً أمام إيطاليا التي بلغت مبادلاتها مع الجزائر 16,24 مليار دولار، مقابل 12,88 مليار دولار لفرنسا، غير أن فرنسا تبقى أهم ممول للجزائر بـ 06,46 مليار دولار، مقابل 04,34 مليار دولار لإيطاليا و 03,98 مليار دولار للصين.

وفي ما يلي جدول يوضح أهم عشرين (20) دولة الأوائل في استيراد المنتجات الجزائرية غير النفطية، خلال السنوات 2007 و 2008¹.

¹ Office national des statistiques, N^o: 148, Op cit, P: 124.

جدول رقم (25): أهم عشرين (20) دولة الأوائل في استيراد المنتجات الجزائرية غير النفطية للفترة (2005-2008) الوحدة: "ملايين الدينارات الجزائرية"

2008			2007		
القيمة	الدولة	الرتبة	القيمة	الدولة	الرتبة
24 146	فرنسا	01	24 507	فرنسا	01
16 674	تونس	02	10 431	إيطاليا	02
14 154	إيطاليا	03	9 656	هولندا	03
8 090	إسبانيا	04	8 701	إسبانيا	04
6 664	مالي	05	7 459	المغرب	05
5 772	الولايات المتحدة الأمريكية	06	6 492	بلجيكا	06
4 229	المغرب	07	4 862	تركيا	07
3 728	بوركينافاسو	08	4 136	تونس	08
3 673	تركيا	09	1 827	البرتغال	09
3 522	الهند	10	1 766	الهند	10
2 795	جمهورية مصر العربية	11	1 281	النيجر	11
2 202	مالطا	12	939	الصين	12
2 077	المملكة المتحدة (بريطانيا)	13	899	البرازيل	13
2 068	هولندا	14	791	الولايات المتحدة الأمريكية	14
1 750	الصين	15	705	ليبيا	15
1 744	البنين	16	667	المملكة العربية السعودية	16
1 710	الأرجنتين	17	650	السويد	17
1 603	ألمانيا	18	594	الأردن	18
1 498	سويسرا	19	545	جمهورية مصر العربية	19
1 473	الولايات المتحدة الأمريكية	20	522	المملكة المتحدة (بريطانيا)	20

Source: Office national des statistiques, N^o: 148, Op cit, P: 124.

من خلال الجدول أعلاه يتبين لنا بأن أهم زبون للجزائر في استيراد المنتجات الجزائرية غير النفطية، هي فرنسا بقيمة متوسطة خلال سنتي الدراسة (2007-2008) تجاوزت 24 326 مليون دينار جزائري، ويرجع هذا بالأساس إلى العلاقات الاقتصادية القوية بين الجزائر وفرنسا وإلى الموقع الجغرافي المتميز بين البلدين والذي يقع كلاهما في حوض البحر الأبيض المتوسط.

أما في المرتبة الثانية فنجد إيطاليا بقيمة تجاوزت هي الأخرى في المتوسط خلال سنتي الدراسة 12 292 مليون دينار جزائري، وقد يرجع هذا أيضا إلى العلاقات الاقتصادية الهامة بين الجزائر وإيطاليا وإلى أيضا كون البلدين يطلان على حوض البحر الأبيض المتوسط.

وتأتي في المرتبة الثالثة الدولة العربية الوحيدة تونس ضمن المراتب الأولى، بقيمة متوسطة خلال سنتي الدراسة بلغت 10 405 مليون دينار جزائري، ويرجع هذا نتيجة القرب الجغرافي والجوار لهذه الدولة للجزائر، وقد يعزى هذا إلى اقتراب الثقافة الاستهلاكية لهذه الدولة مع الجزائر، مما يجعل منها الدولة العربية الأكثر استيرادا للمنتجات الجزائرية غير النفطية مقارنة بالدول العربية الأخرى.

وتأتي إسبانيا في المرتبة الرابعة محافظة بذلك على هذه المرتبة خلال كلا السنتين، بقيمة متوسطة تجاوزت 8 395 مليون دينار جزائري، ويعزى هذا أيضا إلى نفس الخصائص تقريبا التي تتمتع بها كل من فرنسا وإيطاليا. كما أن أهم ملاحظة يمكن ملاحظتها بالنسبة لترتيب هذه الدول الأربعة هي أنها بالتقريب تكاد تحتفظ بنفس الرتبة خلال سنتي الدراسة، وهذا ما يظهر بشكل واضح بالنسبة لكل من فرنسا وإسبانيا.

أما فيما يخص مراتب الدول العربية من بين العشرين الأوائل في استيراد المنتجات غير النفطية الجزائرية فإننا نميز كل من: المغرب، ليبيا، جمهورية مصر العربية، الأردن والمملكة العربية السعودية، أما باقي الدول العربية الأخرى فإننا لا نجد لها موضع قدم في ترتيب الدول العشرين الأوائل والتي تقوم الجزائر بتصدير منتجاتها غير النفطية نحوها.

مما يجدر بنا القيام بترتيب فقط لمراتب الدول العربية من حيث استيرادها للمنتجات غير النفطية الجزائرية، لمعرفة أهم الدول العربية المستقطبة للمنتجات غير النفطية الجزائرية، ومن ثم إمكانية تطويرها وزيادتها وترقيتها.

وفي ما يلي جدول يوضح أهم الدول العربية المستوردة لصادرات المنتجات الجزائرية غير النفطية لسنة 2008¹.

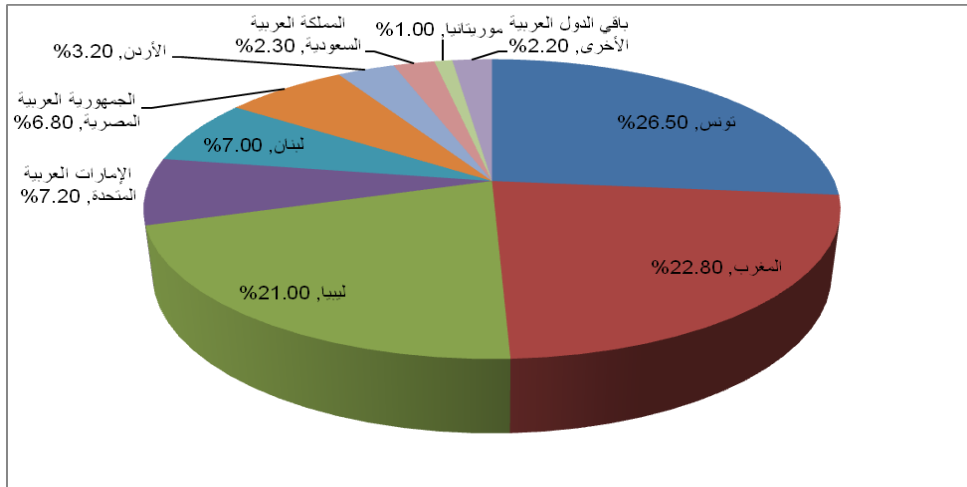
¹ Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), "Adhésion de l'Algérie à la Grande Zone Arabe de libre Echange GZAME", Février 2009, P: 15.

جدول رقم (26): أهم الدول العربية المستوردة للمنتجات الجزائرية غير النفطية لسنة 2008 (%)

النسبة* %	الدولة
26,50	تونس
22,80	المغرب
21	ليبيا
07,20	الإمارات العربية المتحدة
07	لبنان
06,80	الجمهورية العربية المصرية
03,20	الأردن
02,30	المملكة العربية السعودية
01	موريتانيا
02,20	باقي الدول العربية الأخرى
100	المجموع

Source (بتصرف*): Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), "Adhésion de l'Algérie à la Grande Zone Arabe de libre Echange GZAME", Février 2009, P: 15.

شكل رقم (29): أهم الدول العربية المستوردة للمنتجات الجزائرية غير النفطية % لسنة 2008



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 29.

الفصل الرابع: تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر

نلاحظ من خلال الجدول والشكل أعلاه، بأن أهم دولة مستوردة لصادرات المنتجات الجزائرية غير النفطية هي تونس بنسبة تجاوزت 26 %، تليها بعد ذلك كل من المغرب وليبيا بالنسب 22,80 % و 21 % على التوالي، أي أن الدول الثلاث أعلاه مجتمعة تستورد ما يفوق عن 70 % من صادرات المنتجات الجزائرية غير النفطية، بينما تشترك باقي الدول العربية الأخرى مجتمعة ما يربو عن 30 % من صادرات المنتجات الجزائرية غير النفطية.

ولا عجب في ذلك، فقد يرجع هذا بالدرجة الأولى إلى أن تلك الدول (تونس، المغرب وليبيا) مجاورة للجزائر وتشترك معها في حدود بحرية وبرية، مما أهلها لأن تكون من أكثر الدول العربية مستقطبة للصادرات الجزائرية غير النفطية، أما باقي الدول العربية الأخرى فإنها تمتاز ببعد جغرافي وحتى ثقافي عن الجزائر مقارنة بالدول الآنفة الذكر، وقد لا نرى أي سبب آخر لذلك غير هذا.

وسنحاول في ما يلي ومن خلال الجدول والشكل البياني الآتيين معرفة تطور الصادرات الجزائرية غير النفطية بالقيم باتجاه الدول العربية¹.

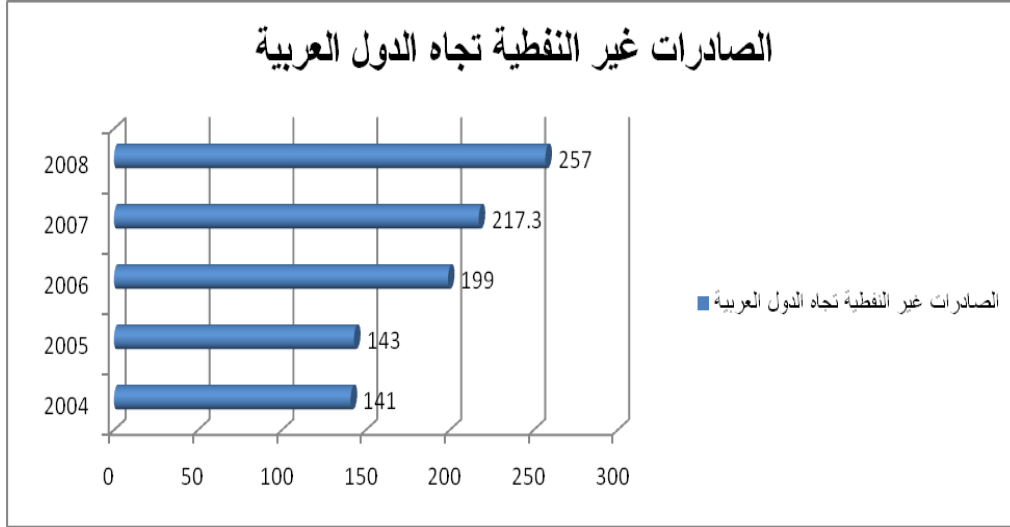
جدول رقم (27): تطور الصادرات غير النفطية باتجاه الدول العربية
للفترة (2004-2008)
الوحدة: "مليون دولار أمريكي \$"

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008
الصادرات غير النفطية	141	143	199	217,30	257
نسبة النمو* %	-	01,42	39,16	09,20	18,27

Source (بتصرف*): Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), "Adhésion de l'Algérie à la Grande Zone Arabe de libre Echange GZAME", Op cit, P: 15.

¹ (بتصرف الباحث): Documents présentée par: L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), "Adhésion de l'Algérie à la Grande Zone Arabe de libre Echange GZAME", Op cit, P: 15.

شكل رقم (30): تطور الصادرات غير النفطية باتجاه الدول العربية
للفترة (2004 - 2008)
الوحدة: "مليون دولار أمريكي \$"



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 30.

من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه، نلاحظ بأن هناك تطورا ملحوظا من سنة لأخرى أي من سنة 2004 إلى سنة 2008، لقيم الصادرات من المنتجات غير النفطية باتجاه الدول العربية، ولعل أكبر نسبة نمو تم تسجيلها في هذا كانت سنة 2006، حيث قاربت نسبة النمو 40 % عنها في سنة 2005، أما عن أقل نسبة نمو تم تسجيلها خلال هذه الفترة كانت سنة 2005، حيث لم تتجاوز نسبة النمو هذه 02 %.

كما يدل هذا من جهة أخرى على زيادة حجم التبادل التجاري بين الدول العربية بفعل انضمام الجزائر إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، والتي تهدف إلى زيادة حجم التبادل التجاري من واردات وصادرات من وباتجاه الدول العربية.

المبحث الثالث: الأزمة المالية العالمية ونتائجها (تأثيراتها) على صادرات دول إفريقيا عموما والجزائر خصوصا¹:

وسيتيم استعراض آثار الأزمة المالية العالمية على صادرات دول إفريقيا عموما والجزائر خصوصا على النحو التالي:

المطلب الأول: آثار الأزمة:

إن الأزمة المالية العالمية كانت لها نتائج وتبعات مباشرة على اقتصاديات معظم أو جل دول العالم، كما شهدت هذه المرحلة تباطؤ "Ralentissement" بشكل عام في النمو الاقتصادي في مختلف دول العالم.

وأهم ما يلاحظ أيضا، هو أن آثار هذه الأزمة مست إلى حد ما معظم دول العالم، بينما كان تباطؤ النمو الاقتصادي بشكل عام لكل دول العالم، ولقد شهد الاقتصاد العالمي تباطؤا قدر بنصف (0.5) نقطة إلى نقطتين (02) من النمو الاقتصادي، بما في ذلك الصين وكل دول أوربا.

كما أن المدير العام لصندوق النقد الدولي (FMI) "Le fonds monétaire international" قد أكد توقعات أو تقديرات "Prévision" هيئته أو مؤسسته والتي رأت بأن هذه الأزمة المالية قد كلفت الاقتصاد العالمي خسائر قدرت بـ 1000 مليار دولار.

كما أن الأزمة المالية مست بشكل مباشر قطاع صناعة السيارات، صناعة الحديد أسعار المواد الأولية والطاقوية، ونلاحظ أن تأثيرها كذلك أدى إلى إضعاف أو إبطاء معدلات الاستهلاك، وبالخصوص على مستوى الدول الصناعية التي تبنت بعضها سياسة التقشف.

أما عن تأثيرات وتبعات هذه الأزمة على دول إفريقيا، فإننا نلاحظ بأنها تختلف من دولة إلى أخرى حسب مستويات التنمية أو النمو، كما أن اثر عدوى "L'effet de contagion" هذه الأزمة مس بشكل كبير كل من الدول: مصر، جنوب إفريقيا والمغرب، ويرجع هذا بالأساس إلى أن الأنظمة المالية في هذه الدول كانت أكثر ارتباط بالانظام المالي الدولي.

وحسب تقرير صندوق النقد الدولي شخّص في حالة إفريقيا، فإن هذه الأخيرة سوف لن تشهد إلا نموا سيقدر بـ 03% في سنة 2009، في حين كان من المفروض أن تشهد هذه القارة نسبة نمو تقدر من 05% إلى 06% وهذا بسبب ضعف الصادرات الإفريقية من المنتجات أو المواد الأولية بسبب تبعات الأزمة.

ومن بين المشاكل التي تواجه القارة السمراء كذلك، هو انخفاض وانحسار حجم المساعدات العمومية (مساعدات الدولة) لعمليات وبرامج التنمية، وكذا تدفق رؤوس الأموال (الاستثمارات الأجنبية، القروض البنكية وتحويل أو إرسال

¹ Le FORUM du commerce extérieur, Revue de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, N° 05, mai 2009, P: 32. (بتصرف)

الأموال من العمال الأفارقة في الخارج) قد عرفت هي الأخرى كذلك انخفاض وتباطؤ شديدين، وكل هذا راجع بالأساس إلى تأثيرات الأزمة المالية.

وما يلاحظ أيضا هو أن حجم المواد الأولية (الكاكاو أو لوز الهند "Cacao" القهوة "Café"، الحديد، معدن البوكسيت "Bauxite"، الحديد "Fer" معدن المنغنيز "Manganèse" والمنتجات أو المواد الأولية الأخرى) والمصدرة باتجاه الدول المتقدمة قد شهدت هي الأخرى انخفاضا معتبرا، ويرجع هذا إلى أن استهلاك هذه الدول - الدول المتقدمة- من هذه المنتجات لم يعد باقيا على نفس النسق أو الوتيرة "Rythme" الاستهلاك في المرحلة التي سبقت الأزمة، وهذا بسبب عدم كفاية الأموال المخصصة لتغطية نفس الاحتياجات السابقة للاستهلاك.

أما على مستوى النمو الاقتصادي في إفريقيا، فإن تأثير هذه الأزمة على النمو الاقتصادي قد قدرت بخسارة ما بين 0.5 إلى 01 % من الناتج الداخلي الخام "BIP" "Produit intérieur brut".

أما على مستوى النظام البنكي في إفريقيا، فإن تأثيرات هذه الأزمة قد اقتصرت فقط على البنوك التي لها موجودات أو ممتلكات (أموال) "Des avoirs" في بعض البنوك الأمريكية والأوربية والتي تضررت جراء هذه الأزمة. أما إذا تكلمنا عن جنوب إفريقيا، والتي تعتبر كأول واكبر وأقوى قوة اقتصادية في القارة السمراء، والتي تعتمد بشكل كبير وكلي على التصدير، فإنها هي الأخرى قد عانت وتحملت صعوبات كبيرة بسبب الأزمة المالية العالمية، حيث يعتبر مفتاح هذا البلد هو القطاع الاقتصادي وبالأخص صناعة المناجم "L'industrie minière"، والتي تساهم بـ 06 % من الناتج المحلي أو الداخلي الخام.

أما عن أهم المنتجات المصدرة في دولة جنوب إفريقيا فهي تتمثل بالأساس في: معدن الحديد الخام "Le minerai de fer"، الفحم "Le charbon"، البلاتين (الذهب الأبيض) والذهب "La platine et l'or"، هذه المنتجات الأربعة تشكل ما نسبته 75 % من وعاء الصادرات المنجمية "L'assiette d'exportation minière" في جنوب إفريقيا، أما عن قيمتها وهذا باستثناء المعدن الأول -الحديد الخام- فإنها انخفضت بشكل كبير، وبالخصوص البلاتين أو الذهب الأبيض، حيث أن جنوب إفريقيا تعتبر الدولة الأولى في امتلاك الاحتياطات العالمية من البلاتين أو الذهب الأبيض.

وتشير الدراسات إلى أن جنوب إفريقيا تمتلك ما يعادل 80 % من الاحتياطات العالمية لهذا المنتج -البلاتين أو الذهب الأبيض- كما أن هذه الدولة واجهت عدة مشاكل جراء انهيار أو هبوط أسعار هذا المنتج في الأسواق الدولية، هذا الانخفاض قدر بـ 65 % وهذا منذ مارس 2008.

أما عن القطاعات الأساسية الأخرى خارج قطاع الصناعة المنجمية، والتي تأثرت هي الأخرى بهذه الأزمة فنجد: قطاع البناء "La construction" وقطاع صناعة المصانع أو المعامل "L'industrie manufacturière".

أما فيما يخص عملة جنوب إفريقيا والمعروفة باسم "Le Renad" فهي الأخرى كذلك تأثرت بهذه الأزمة، ولقد عرفت هذه العملة انخفاضا شديدا في قيمتها، وكذا منذ أن ضربت هذه الأزمة بظلالها على اقتصاديات دول العالم. أما إذا تحدثنا عن الدول المصدرة للنفط مثل نيجيريا، أنغولا وليبيا والجزائر، حيث يعتبر النفط المصدر الأساسي للدخل في هذه الدول (حيث يشكل النفط ما نسبته 98 % من مداخيل أو إيرادات الجزائر مثلا). هذه الدول ومنذ بداية الأزمة واجهت انخفاضا كبيرا في دخلها أو إيراداتها "Retenus" بسبب انخفاض أسعار النفط من جهة، وانخفاض الاستهلاك العالمي للطاقة من جهة أخرى. إن هذه الدول بما فيها الجزائر، تعتمد في إيراداتها على مدخول منتج واحد، وهذا ما يعرضها عند حلول كل أزمة إلى انخفاض في مواردها أو دخلها، مما سيؤثر هذا لا محالة على مواردها المخصصة لبرامج التنمية، وعلى هذا الأساس فإن تأثير أية أزمة عالمية كانت أو إقليمية أو حتى محلية، لن يضر بهذا القطاع أو ذاك فقط، وإنما سيؤثر بما لا يدع أي مجال للشك على كافة القطاعات الأخرى وهذا بسبب اعتمادها في دخلها على منتج واحد فقط. وبناء على هذا، فإن هذه الدول ملزمة ومطالبة أكثر من أي وقت مضى على القيام بتحفيز وتنويع وتطوير محافظتها التصديرية.

المطلب الثاني: بعض الإجراءات الجديدة المتعلقة بالصادرات غير النفطية لسنة 2010:

لقد طرأت بعض الإجراءات الجديدة في سنة 2010، تتعلق بالصادرات غير النفطية، وبخاصة صادرات منتجات الصيد البحري وكذا صادرات التمور، هذه الإجراءات هدفها الزيادة والرفع من الصادرات غير النفطية، ويمكن إيجازها فيما يلي¹:

الفرع الأول: صادرات منتجات الصيد البحري باتجاه أسواق الاتحاد الأوروبي:

"Exportation de produit de pêche vers les marchés de l'union européenne"

إن صادرات منتجات الصيد البحري الموجهة بالتحديد إلى أسواق الاتحاد الأوربية، كانت تخضع في السابق فقط إلى ما يعرف بالشهادة الصحية "Certificat sanitaire" لكن وابتداء من تاريخ من تاريخ 01 جانفي 2010 استبدلت هذه الشهادة بشهادة أخرى عرفت بشهادة الصيد "Certificat de capture".

¹ Le FORUM du commerce extérieur, Revue de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, N° 07, Imp APEC, 2010, P: 10.

هذه الشهادة يجب أن ترفق أو تصحب "Accompagner" مع السلع المصدرة، وهذا حتى غاية تسليمها، هذه الشهادة تصدرها أو تسلمها مصالح الخدمات في وزارة الصيد البحري والموارد المائية¹.

هذا الإجراء من شأنه أن يؤدي إلى حفظ "Conservation" وحماية "Sauvegarde" الموارد الصيدية. إن الهدف من هذا الإجراء الجديد هو مكافحة "Lutte contre" والقضاء على الصيد غير المسموح أو غير الجائز "La pêche illicite" وغير المنظم "Non réglementée".

كما أن هذا الإجراء الجديد جاء تطبيقا للتنظيمات الأوربية الجديدة "La nouvelle réglementation Européenne" في مكافحة الصيد غير المشروع.

وبناء على هذا الإجراء فإنه يتعين على كل دولة من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوربي، وفي حالة استيرادها لحصة (كمية) "Lot" من منتجات الأسماك بما فيها المحولة، يجب عليها أن ترفق عملية الاستيراد هذه بشهادة الصيد المطابقة أو الملائمة "Conforme".

ويجب أن نشير هنا أيضا إلى أن الصادرات الجزائرية لمنتجات الصيد البحري باتجاه دول الاتحاد الأوربي، معفاة ومستثناة "Exemptées" من الرسوم الجمركية للاستيراد في دول الاتحاد الأوربي.

وعلى هذا الأساس فقد سمح هذا الإعفاء من الرسوم بالرفع من قيمة الصادرات الجزائرية فيما يخص منتجات الصيد البحري حيث ارتفعت هذه الصادرات إلى ما قيمته 3.4 مليون دولار أمريكي، وهذا في السداسي الأول من سنة 2009، وهذا حسب أرقام ومعطيات وزارة التجارة.

الفرع الثاني: صادرات منتجات التمور: "les exportation de dattes"

لقد قامت السلطات الجزائرية في سنة 2010 ورغبة منها في تطوير والرفع من منتجات الصادرات غير النفطية بشكل عام، ومنتجات صادرات التمور بشكل خاص، على منح مصدري التمور أو المؤسسات المصدرة للتمور وعلى وجه الخصوص، - قرض زراعي - "Crédit agricole" بدون فوائد يسمى بـ "الرفيق" "R'fig"، ابتداء من سنة 2010، لكن تحت شرط يتعلق بالكميات المصدرة من التمور.

حيث أن منح قرض "الرفيق" لمصدري التمور سيستلزم شرط الزيادة في الكميات المصدرة من التمور في سنة 2010، تزيد عن نسبة 20% بالمقارنة مع الكميات المصدرة من التمور والمحقة في سنة 2009، وهكذا دواليك.

¹ "Ministère de la pêche et des ressources halieutiques" (MPRH).

المبحث الرابع: تأثير اتفاق الشراكة على الصادرات الجزائرية غير النفطية باتجاه دول الاتحاد الأوروبي:

إن العلاقات الثنائية بين الاتحاد الأوروبي والجزائر تدار (تسير) "Régies" من خلال اتفاق الشراكة، الموقع في 21 أبريل 2002، في "Valence"، والذي دخل حيز التنفيذ أو التطبيق في 01 سبتمبر سنة 2005، والتي أسست إلى قيام منطقة التبادل الحر "Zone de libre - échange" (ZLE) بين الجزائر ودول مجموعة الاتحاد الأوروبي.

إن منطقة التبادل الحر هذه تتعلق بصفة خاصة بالصادرات الجزائرية غير النفطية، ولقد أظهرت (بينت) هذه الأخيرة تفوق واضح وجلي في منطقة الاتحاد الأوروبي، وبالفعل فإن الصادرات الجزائرية غير النفطية باتجاه دول الاتحاد الأوروبي قد سجلت ما نسبته 63.07% من إجمالي الصادرات غير النفطية المتجهة إلى باقي مختلف دول العالم، وهذا خلال سنة 2008، أي بعد ثلاث (03) سنوات من دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ¹.

ومن هنا يظهر هذا التفوق الواضح والجلي الذي سجلته هذه الصادرات باتجاه دول الاتحاد الأوروبي، مقارنة ببقية دول العالم الأخرى، وهذا بفضل توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ودخوله حيز التطبيق والتنفيذ، وكان حجم التبادل ما بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر قد سجل ما قيمته 22.05 مليار دولار خلال سنة 2008، (أكثر من 20.82 مليار دولار كانت عبارة عن واردات، أما 1.23 مليار دولار المتبقية فقد كانت صادرات غير نفطية)، هذه الأرقام تزداد وتتطور من سنة لأخرى².

والجدول والشكل التاليين يوضحان توزيع الصادرات الجزائرية غير النفطية، من خلال المناطق الجغرافية وهذا خلال سنة 2008.

¹ Le FORUM du commerce extérieur, Revue de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, N^o 05, mai 2009, P: 33.

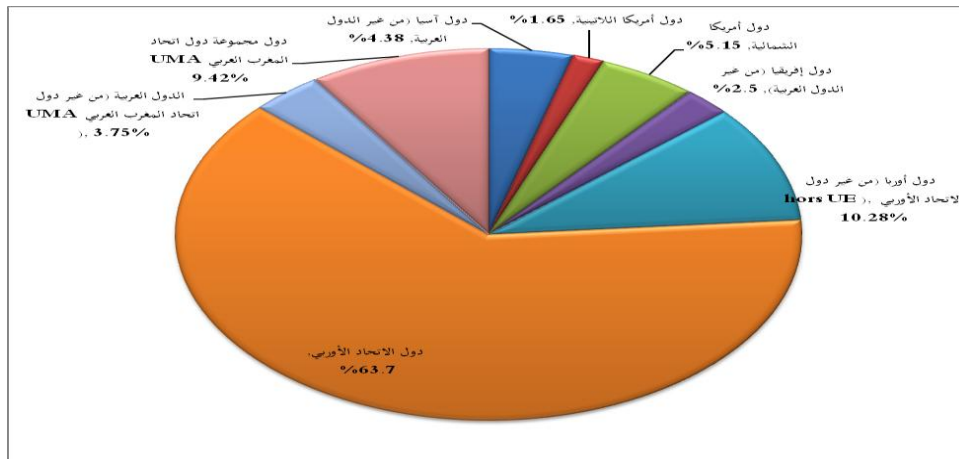
² Ibidem.

جدول رقم (28): تطور توزيع الصادرات الجزائرية غير النفطية من خلال المناطق الجغرافية لسنة 2008 (%)

الدول	%
دول آسيا من غير الدول العربية	4.38
دول أمريكا اللاتينية	1.65
دول أمريكا الشمالية	5.15
دول إفريقيا (من غير الدول العربية)	2.5
دول أوروبا من غير دول الاتحاد الأوروبي (hors UE)	10.28
دول الاتحاد الأوروبي (UE)	62.87
الدول العربية من غير دول اتحاد المغرب العربي (UMA)	3.75
دول مجموعة دول اتحاد المغرب العربي (UMA)	9.42

Source (بتصرف) : Le FORUM du commerce extérieur, Revue de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, N° 05, mai 2009, P: 33.

شكل رقم (31) : توزيع الصادرات الجزائرية غير النفطية % حسب المناطق الجغرافية لسنة 2008



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على الجدول رقم: 31..

من خلال الجدول والشكل أعلاه نلاحظ، بأن أكبر حصة للصادرات غير النفطية كانت باتجاه دول الاتحاد الأوروبي بنسبة 63.07 %، ويرجع الفضل في هذا كله إلى اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، ثم تلي ذلك دول أوروبا من غير الاتحاد الأوروبي بنسبة 10.28 % (وترجع ضالة هذه النسبة مقارنة بدول الاتحاد الأوروبي إلى عدم وجود اتفاق يسهل ويجفز التبادل بين هذه الدول والجزائر).

وتأتي دول الاتحاد المغرب العربي "UMA" (المغرب، تونس، ليبيا، موريتانيا) في المرتبة الثالثة بنسبة تقدر بـ 09.42 %، ويرجع ارتفاع هذه النسبة نسبيا مقارنة بباقي المجموعات الأخرى التي سنعرج عليها لاحقا، ونخص بالذكر هنا الدول العربية من غير دول اتحاد المغرب العربي والتي سجلت نسبة 03.75 % محتملة بذلك المرتبة السادسة، إلى قرب المسافة ما بين هذه الدول والجزائر بحكم الجوار، ولا يمكننا البتة إرجاع هذا الارتفاع النسبي لاتفاق الاتحاد المغربي الذي نرى بأنه ولد ميتا بسبب الخلافات السياسية فيما بين الدول المشكلة لهذا الاتحاد، ونعني على وجه الخصوص الخلاف السياسي بين الجزائر والمغرب بسبب ما يعرف بقضية الصحراء الغربية، وبقي هذا الاتحاد يراوح مكانه.

وقد سجلت كل من دول أمريكا اللاتينية، دول آسيا من غير الدول العربية، دول إفريقيا من غير الدول العربية ودول أمريكا الجنوبية النسب التالية على التوالي: 05.15 %، 04.38 %، 02.50 %، 01.65 %.

إن الصادرات الجزائرية غير النفطية باتجاه الاتحاد الأوروبي قد سجلت في سنة 2008 ما قيمته 1230.97 مليون دولار أمريكي مقابل 601.4 مليون دولار أمريكي في سنة 2005 أي بزيادة أكثر من 104.7 %، وتعتبر هذه النسبة جيدة وهائلة، وبالخصوص إذا استطاعت السلطات الجزائرية تحقيقها من سنة لأخرى.

لكن في الحقيقة نقول بأنه من السابق لأوانه الحديث عن تقييم اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ويرجع هذا إلى أن الاتفاق الشراكة لا زال في سنينه الأولى (نحن في سنة 2010) أي حوالي 05 سنوات فقط على دخول اتفاق الشراكة حيز التطبيق، ونحن نرى بأن هذا التطبيق يحتاج إلى مدة أطول (على الأقل 10 سنوات)، وهذا حتى يكون هذا التقييم فعالا وحقيقيا، وإنما إذ نقول هذا الكلام، وهذا بالرغم من إقرارنا بأن صادراتنا غير النفطية تجاه الاتحاد الأوروبي قد عرفت تحسنا كبيرا مقارنة بالسنوات التي سبقت توقيع هذا الاتفاق، ونخص بالذكر هنا سنة 2005.

وعليه سنحاول التعرف في العنصر الموالي، على الآثار الإيجابية المتوقعة على صادراتنا غير النفطية باتجاه دول الاتحاد الأوروبي.

المطلب الأول: الآثار الايجابية المتوقعة على الصادرات غير النفطية باتجاه دول الاتحاد الأوروبي:

سنحاول التعرف على الآثار الايجابية المتوقعة على الصادرات غير النفطية باتجاه الاتحاد الأوروبي، من خلال دراسة هذه الآثار على كل منتج على حدى، من مجموع المنتجات المصدرة من غير النفط وتتمثل هذه المنتجات في المنتجات الزراعية والزراعية المحولة، منتوجات الصيد البحري وأخيرا منتوجات صناعية¹.

الفرع الأول: المنتوجات الزراعية والزراعية المحولة:

"produits agricole et agricoles transformé"

إن المنتجات الزراعية والزراعية المحولة تستفيد من فوائد أو امتيازات تفضيلية "D'avantage préférentiels"، فلقد سجلت صادرات المنتجات الزراعية والزراعية المحولة في سنة 2008 ما قيمته 42 مليون دولار بالمقارنة مع قيمته 34.37 مليون دولار والمسجلة سنة 2005، أي بزيادة معتبرة قدرت بأكثر من 22.22% مقارنة بسنة 2005. وتتمثل صادرات المنتجات الزراعية والزراعية المحولة بالأساس في المنتجات التالية²:

* التمور "Dattes"؛

* المياه المعدنية والغازية "Eaux minérales et gazéifiées"؛

* بقايا الأجسام الشحمية أو الدهنية "Résidus des corps gras"؛

* زبدة أو سمن الكاكاو (لوز الهند) "Beurre de cacao".

وكما تمت الإشارة إليه سابقا -أعلاه- فإن صادرات المنتجات الزراعية والزراعية المحولة تستفيد من فوائد وامتيازات تفضيلية تتمثل في³:

أ. 00% من الرسوم الجمركية للاستيراد في دول الاتحاد الأوروبي؛

ب. مع / بدون تحديد الحصص المصدرة (أو ما يعرف بنظام الحصص).

¹ Ibid, PP: 33- 34.

² Ibid, P: 33.

³ Ibidem.

إن بفضل هذه الامتيازات التفضيلية الممنوحة لصادراتنا من المنتجات الزراعية والزراعية المحولة، سمحت لهذه الأخيرة ومنذ سنة 2005، سنة دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ، من تحقيق معدل في المتوسط " Un taux moyen " يزيد عن نسبة 75.6 % من مجموع صادراتنا الزراعية والزراعية المحولة المصدرة إلى مختلف دول العالم، كما استفادت حوالي 90 % من هذه الصادرات أيضا إلى الإعفاء (عدم) من تحديد نظام الحصص "Quotas". أما فيما يتعلق بالمنتجات المقبولة والمسموح بها تحت نظام الحصص، فتبقى المعطيات حولها هامشية "Marginales" ونحو الانخفاض.

كما سجلنا، ومن مجموع المنتجات الاثنتين والثلاثين (32) والمسجلة تحت نظام الحصص، بأنه ولا منتج منها قد وصل إلى حصته المحددة للتصدير، وظلت هذه المنتجات تحقق قيمة أقل من قيم الحصص المسموح بها والمحددة للتصدي.

ونميز في هذا الخصوص المنتجات التالية¹:

1. البطيخ الأصفر والأحمر الرطب "Le melon fraise"؛
2. الباذنجان "Les aubergines"؛
3. القرنبيط أو القنبيط "Les choux-fleurs"؛
4. البطاطا "Les pommes de terre"؛
5. الطماطم "Les tomates"؛
6. الجزر "Les carotte"؛
7. الخيار "Les concombres"؛
8. الكوسى "Les courgettes"؛
9. الفاصوليا أو الفاصولية "Les haricots"؛
10. الفلفل "Les poivrons".

¹ Ibid, P: 34.

أما بالنسبة لصادرات المنتجات الزراعية المحولة فإننا نميز في هذا صادرات نوعين من المنتجات تخضعان إلى نظام الحصص وهذا من بين إحدى عشر (11) منتج المسجلة وغير الخاضعة لنظام الحصص، ويتمثل هذا في كل من:

1. منتجات العجائن الغذائية "Les pâtes alimentaires" والمتجهة باتجاه كل من بريطانيا العظمى "La grande Bretagne" ومالطا "Malta".

2. منتجات الكسكسي "LE COUSCOUS" أو الطعام والمتجهة إلى كل من فرنسا وإسبانيا، ويرجع هذا ربما إلى تواجد الجالية الجزائرية بشكل خاص والجالية المغاربية (نقصد هنا دول المغرب العربي) بشكل عام في تلك الدول، والتي تستهلك بشكل كبير نوعا ما لهذا النوع من المنتجات.

الفرع الثاني: منتجات الصيد البحري: "Produits de la pêche"

في إطار اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي فإن صادرات كل منتجات الصيد البحري هي معفية من الرسوم الجمركية للاستيراد داخل كل دول المجموعة.

وقد سجلت صادرات منتجات الصيد البحري، وهذا من سنة 2005، معدل سنوي بلغ ما قيمته 12.30 مليون دولار أمريكي، وهذا ما يمثل ما حصته 01.38% من مجموع الصادرات الجزائرية خارج النفط باتجاه دول الاتحاد الأوروبي.

أما عن أهم المنتجات الصيد البحري المصدرة فتظل متمثلة في¹:

* الجمبري "Les crevettes": وتمثل ما حصته 66% من مجموع منتجات الصيد البحري المصدرة باتجاه الاتحاد الأوروبي، بقيمة متوسطة تعادل 8 مليون دولار وهذا منذ سنة 2005؛

* الإخطبوط "Les poulpes": بقيمة متوسطة بلغت 2.7 مليون دولار، وبحصة تتجاوز 22% وهذا أيضا من سنة 2005.

أما عن وجهات هذه المنتجات فتظل تتمثل في كل من الدول الآتية²:

* إسبانيا بنسبة 99.85%؛

* فرنسا وهذا بنسبة 0.15%؛

* إيطاليا بنسبة لا تتجاوز 0.005%.

¹ Ibidem.

² Ibidem.

الفرع الثالث: المنتجات الصناعية: "Produits industriels"

تصدر هذه المنتجات نحو الاتحاد الأوروبي مع استفادتها من ميزة -الإعفاء الكلي أو الشامل-¹ Exonération total ولقد حققت صادرات المنتجات الصناعية هذه في سنة 2005 ما نسبته 93.22 % من الصادرات باتجاه دول المجموعة الأوروبية، أما في سنة 2008 فقد سجلت ما قيمته 1172.11 مليون دولار، مع ارتفاع بلغت نسبته 37.01 % مقارنة بسنة 2007¹.

أما عن أهم هذه المنتجات المصدرة في هذا النوع من المنتجات، فهي تتمثل بالخصوص في المنتجات التالية²:

* الصولفا "Les solvants" بقيمة 276.4 مليون دولار؛

* روح أو محلول النشادر "L'ammoniac" بقيمة تعادل 175.5 مليون دولار؛

* نفايات وبقايا النحاس "Les déchets et débris du cuivre" بقيمة وصلت إلى 74.7 مليون دولار؛

* الزنك تحت شكله الخام "Le zinc sous forme brute"؛

* الميثانول "Le méthanol"؛

* شبيه زيت الخشب "Les isomères de xylène"؛

* شنيط الأثلين "Les polymères de l'éthylène"؛

* نفايا وبقايا الألمنيوم "Les déchets d'aluminium"؛

أما فيما يتعلق بالمنتجات المصنوعة "Les produits manufacturés" فحصتها من مجموع المنتجات الصناعية فهي ضئيلة (صغيرة) جدا، ولا تمثل سوى ما نسبته في المتوسط 2.4 % وهذا منذ سنة 2005.

وتتمثل هذه المنتجات المصنوعة في كل من³:

* الأدوات الزجاجية "Objets en verre"؛

* إطارات الدوالب الجديدة المطاطية "Pneumatique neufs en caoutchouc"؛

* صناعة الفلين الطبيعي "Ouvrage en liège naturel"؛

* صناعة الفلين في شكل قوالب "Ouvrage en liège aggloméré"؛

* مواد التغليف من الورق والكرتون "Embalage en papier et carton"؛

* النسيج الرقيق الشفاف للاستعمال الطبي "Tissus à point de gaze à usage médical"؛

* الأدوية "Médicaments".

¹ Ibidem.

² Ibidem.

³ Ibidem.

المطلب الثاني: الآثار السلبية لاتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري والصادرات غير النفطية الجزائرية:

يرى الكثير من الخبراء بأن من أهم الآثار السلبية لاتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوربي، هو تحول الإنتاج الصناعي الوطني الذي يكاد يكون منعزلا أصلا، من اقتصاد منتج إلى اقتصاد -بازار- ويرجع هذا إلى الأسباب التالية¹:

* قد يساهم التحرير الجمركي إلى تفضيل المنتجين الجزائريين لقطاع الاستيراد على قطاع التصدير، وهذا ربما نظرا لظروف المنافسة الشديدة التي يلقاها هؤلاء المنتجون من نظرائهم من منتجي المنتجات الأوربية، إضافة إلى أن مجال الاستيراد يعتبر مجالا أقل خطرا وأكثر ربحا؛

* الضغوط الجبائية والبيروقراطية والتي لا تزال تعيق تطور النشاط الإنتاجي والصناعي، فضلا عن تغاضي السلطات الجزائرية عن الأسواق الموازية بشكل خاص والقطاع غير الرسمي بشكل عام؛

* أظهرت دراسة قام بها منتدى رؤساء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، اعتمادا على مجموعة معتبرة من رجال الأعمال والصناعيين، بعض المؤشرات مفادها انحصار وتراجع الطلب على المنتجات والسلع المحلية، وكذا الانخفاض الكبير لنسبة دورات المخزون في المؤسسات الجزائرية، وهذا ما يفسر على أنه تراجع لثقة المستهلكين الجزائريين في مؤسساتهم الاقتصادية بشكل عام، والمنتجات المحلية بشكل خاص²؛

* في تصريح لوزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لوسائل الإعلام، أكد فيه على أن ما يقارب من 90 % من مجموع المؤسسات الجزائرية والمقدر عددها بحوالي 2400 مؤسسة، لا تستجيب ولا تتجاوب مع شروط المعايير الدولية، وعلى النقيض من ذلك إذا ما تم مقارنة الجزائر بدول الجوار كتونس والمغرب، حيث نلاحظ بأن هذين الأخيرين قد قاما بتأهيل فعلي لمؤسساتهم الاقتصادية، وهذا قبل الشروع والدخول في أي من اتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوربي مما سمح لهم بالاستفادة من الفرص التي تتيحها مثل هذه الاتفاقيات، والأهم من ذلك كله هو البقاء والاستمرار بالرغم من ظروف المنافسة الشرسة التي تلاقيها مؤسساتهم وتعرضهم من قبل مؤسسات الإتحاد الأوربي³.

¹ براق محمد وعبيلة محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 126-127.

² صليصالي حفيظ، "تراجع مستمر لمبيعات المؤسسة الجزائرية المنتجة"، جريدة الخبر، العدد 1157، 26 جويلية 2005.

³ جريدة الخبر، مقال لوزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول: "اتفاق الشراكة كارتة على الاقتصاد الوطني"، العدد: 4477، بتاريخ 18 أوت

2005.

المطلب الثالث: بعض القيود التي تلاقي المتعاملين الجزائريين في المجال الزراعي والراغبين في تصدير منتجاتهم للسوق الأوربي وبالأخص السوق الفرنسي:

سنحاول في هذا العنصر تلخيص ودراسة بعض القيود التي تقابل (تلاقي) المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين في القطاع الزراعي، والراغبين في تصدير منتجاتهم نحو السوق الأوربي، لكننا سنقتصر هنا بالتحديد على السوق الفرنسي كعينة عن الأسواق الأوربية، وسنركز في هذا الجزء على دراسة بعض القيود التي تواجه مصدري العسل ومصدري المنتوجات ذات الأصل الحيواني¹.

الفرع الأول: العسل "le Miel":

هذا المنتج مقبول ومسموح به في الأسواق الأوربية ومعفى بشكل تام من الرسوم الجمركية للاستيراد في كل دول الاتحاد، لكن تحت شروط خضوعه لنظام الحصص، وهذا حسب ما جاء في إطار اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي على أساس القرار رقم: 94/287/CEE، الصادر بتاريخ 18 مارس 1994، والمحدد للدول الأعضاء في الاتحاد الأوربي قائمة بأسماء دول العالم الثالث المسموح والمرخص بالاستيراد منها، ولبعض المنتوجات فقط المذكورة في التعليمات رقم 92/118/CEE والتي نجد من بينها المنتجات النحلية أو الخاصة بتربية النحل "Produits apicoles".

كذلك نجد في هذه التعليمات أن الواردات من دول العالم الثالث هي وحدها فقط من تخضع لمخطط مراقبة "Un plan de surveillance" موافق عليه ومرخص له، هذا المخطط معد ومهيأ خصيصا للرقابة على كل المنتوجات المستوردة من هذا النوع من المنتجات.

أي أن هذه الرقابة تخص فقط المنتجات النحلية التي يكون منشأها أو مصدرها إحدى دول العالم الثالث هذه.

حاليا الجزائر ليست مدرجة (واردة) "Ne figure pas" على قائمة الدول المسموح لها بتصدير المنتجات الخاصة بتربية النحل إلى دول الاتحاد الأوربي، وعليه فإن استيراد هذه الأخيرة للمنتجات الخاصة بتربية النحل الأصلية "Originaires" والقادمة من الجزائر قد تكون ممكنة، لكن لا تكون قابلة للتسليم إلى الاستهلاك البشري " Il ne "soient pas livrés à la consommation humaine".

¹ Le FORUM du commerce extérieur, Revue de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, N° 05, Op cit, P: 34.

الفرع الثاني: المنتوجات ذات الأصل الحيواني: "Produits d'origine animal"

إن في هذا النوع من المنتجات يجب تقديم -شهادة صحية بيطرية- " Certification sanitaire vétérinaire" بحيث تستجيب هذه الأخيرة لمتطلبات البلد المستورد.

وبعد مرور ثلاث (03) سنوات من دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التطبيق، فإننا نلاحظ بأن الجزائر لم تقم بوضع أو إعداد أي مستندات رسمية ترخص تصدير هذه المنتجات باتجاه الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

مؤخرا قامت السلطات الفرنسية ممثلة في وزارة الزراعة "Ministère de l'agriculture" بالتحري "S'enquérir" عند الشروط الصحية للاستيراد، وهذا بناء على طلب التماس "Requête" تقدم به متعامل اقتصادي جزائري، والذي حسب لم يصل إلى علمه ضرورة حصوله على الشهادة الصحية من اجل تصدير منتجاته الخاصة بالألبان أو الحليب "Produits laitiers" باتجاه فرنسا¹.

إن عدم إقرار أو اعتماد الجزائر لأي مستند رسمي كالشهادة الصحية البيطرية، ليعني هذا بالضرورة عدم قدرة مصدرينا في هذا النوع من المنتوجات على اقتحام أسواق دول الاتحاد الأوروبي، وهذا ما يفسر الضعف الكبير الذي حققه هذا النوع من الصادرات مقارنة بالصادرات غير النفطية الأخرى.

ويجب أن نشير هنا إلى أن مصدرنا هذا النوع من المنتوجات لا يتحملون أدنى مسؤولية بل تقع كل المسؤولية هنا على السلطات الجزائرية بصفة عامة، والسلطات القائمة على التجارة الخارجية بصفة خاصة كوزارة الفلاحة والتنمية الريفية، اللذين يجب عليهما تحمل كل التبعات.

وبناء على هذا الأساس، فإننا نرى بأنه من الضرورة على السلطات الجزائرية المختصة في هذا، الإسراع في اعتماد وتبني وإقرار "Adapter" شهادات صحية بين الجزائر والدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي من اجل تسهيل تصدير المنتجات الجزائرية ذات الأصل الحيواني، كاللحوم والمنتجات الحليبية، كما أن هذا من شأنه أن يحفز مصدرنا على الرفع والزيادة من تصدير هذا النوع من المنتجات إلى أسواق الاتحاد الأوروبي بشكل خاص، وأسواق دول العالم الأخرى بشكل عام.

¹ Ibidem.

* صادرات المنتجات الزراعية الجزائرية باتجاه دول الاتحاد الأوروبي تبقى ضعيفة ولم تصل إلى الحصص المحددة في اتفاقية الشراكة¹:

إن صادرات المنتجات الزراعية لم تصل أبدا للحصص التصديرية المحددة في اتفاقية الشراكة، كما أنها لم تتمركز (تتموقع) "Positionner" في أسواق الاتحاد الأوروبي بشكل جيد، بسبب تعدد وازدياد "Multiplication" تعليمات أو أوامر "Directives" الاتحاد الأوروبي، ووضعه للعديد من الشروط للدخول إلى أسواقه، كما أن المنتج الجزائري في بعض الأحيان لا يمكنه إرضاء حاجيات الزبائن في أسواق الاتحاد الأوروبي دون وضع تأهيل " Mise à niveau" للقطاعات أو المؤسسات القائمة على إنتاج هذه المنتجات الموجهة للتصدير، لأن معايير الإنتاج بغرض التسويق المحلي تختلف بشكل كبير عن معايير الإنتاج بغرض التسويق الدولي.

والشيء الملاحظ هو أن صادرات هذه المنتجات بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ بقيت محتشمة جدا " Très modeste" مقارنة بما كان منتظرا منها.

وعلى هذا الأساس، فإننا نرى أن وجود اتفاقية الشراكة هذه تحتاج إلى إصلاح أو تعديل عميق (معمق) "Réforme profonde" لنظامنا الاقتصادي ولكافة الجوانب.

¹ Ibidem. (بتصرف)

خلاصة الفصل الرابع:

من خلال استعراضنا لهذا الفصل توصلنا إلى النتائج التالية:

1- بقاء اعتماد الجزائر على تصدير منتج واحد ووحيد وهو النفط، حيث شكلت صادرات هذا الأخير نسبة كبيرة وهائلة من إجمالي الصادرات الجزائرية، وقدرت نسبتها خلال فترات الدراسة بأكثر من 96 %، وبقاء معها هيمنة الإيرادات النفطية على الإيرادات الإجمالية؛

2- تسببت الأزمة النفطية العالمية لسنة 1986 بخسارة الجزائر لجزء كبير من إيراداتها النفطية بفعل انخفاض أسعار النفط في الأسواق العالمية على اعتمادها على النفط، غير أن هذه الخسارة أو الدرس القاسي لم يفلح في جعل الجزائر تنفي عن اعتمادها على النفط كمورد هام ورئيسي في تحقيق الدخل؛

3- بقاء الصادرات غير النفطية جد هامشية وظلت تراوح مكانها، ولم تحقق سوى نسبة أقل من 04 % من إجمالي الصادرات في أحسن أحوالها؛

4- أما عن أحسن نسبة تم تسجيلها فكانت في سنة 1996، بنسبة تجاوزت 06,50 %، وكان ذلك نتيجة تسديد الجزائر لجزء من ديونها تجاه روسيا على شكل منتجات تمثلت في الأساس في منتجي التمور والطماطم المعولبة؛

5- أما عن أفضل قيمة للصادرات غير النفطية فقد تم تسجيلها سنة 2008 بقيمة 1,937 مليار دولار أمريكي، مما يعني هذا عدم تحقيق الجزائر للشعار الذي رفعته، وهو تحقيق قيمة للصادرات غير النفطية في غضون آفاق سنوات 2000 تصل إلى 02 مليار دولار؛

6- كما رأينا اتفاق الشراكة الموقع مع دول الإتحاد الأوروبي بما له من آثار إيجابية متعددة ومتنوعة وخصوصا على صادراتنا من المنتجات غير النفطية، والتي قد تم استعراض بعضها وتطوراتها في ظل توقيع اتفاق الشراكة، إلا أنه بالمقابل لا يخلو من مخاطر وسيئات، لذا وجب إجراء تعديلات وإصلاحات شاملة ومعمقة لنظامنا الاقتصادي.

وفي الأخير وبعدهما تطرقنا في هذا الفصل إلى تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية، سنقوم في الفصل الموالي والأخير -الفصل الخامس- بدراسة دور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر.

تمهيد:

بعد استعراضنا في الجانب النظري بداية في الفصل الأول والذي كان حول أهمية الصادرات ودورها في التنمية، ثم قمنا في الفصل الثاني باستعراض لأهم تقنيات تمويل الصادرات قصيرة الأجل ثم متوسطة وطويلة الأجل، في حين تم تخصيص الفصل الثالث لنظم تأمين قروض الصادرات - كل هذا كان في الجانب النظري-، أما في الجانب العملي أو التطبيقي فقد كان أول فصل فيه وهو الفصل الرابع من هذه الدراسة مخصصا لتحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر، حيث تم فيه استعراض تطور الصادرات غير النفطية في الجزائر من سنوات الثمانينيات من القرن الماضي وحتى سنة 2010، لنصل في النهاية للفصل الأخير من هذه الدراسة والمتمثل في الفصل الخامس، والذي يعتبر ويمثل لب وجوهر دراستنا هذه، حيث جاء معنونا بدور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر، حيث أن هذا الفصل جاء بشكل رئيسي للبحث عن علاقة وتأثير تمويل الصادرات غير النفطية ومن ثم تأمينها على أداء الصادرات غير النفطية في الجزائر، حيث أن السلطات الجزائرية ترغب من خلال تمويل وتأمين الصادرات على الرفع من وترقية الصادرات غير النفطية، أي أن هذا الفصل جاء للبحث بشكل واقعي وعملي لمعرفة ما يلي: "هل أن تمويل وتأمين قروض الصادرات يؤدي أو يعمل على زيادة وترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر؟".

وعلى هذا الأساس تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث تمثلت في الآتي:

المبحث الأول، والذي تم تخصيصه لتمويل الصادرات غير النفطية، ويقوم بهذا الدور في الجزائر "الصندوق الخاص بترقية الصادرات" (FSPE)، حيث أن هذا الصندوق ومنذ تأسيسه سنة 1996، أصبح يقوم بتمويل الصادرات غير النفطية بشكل فعلي في سنة 1998، حيث تم في هذا الجزء تقديم لمحة عن نشأة هذا الصندوق، وكيفية تقديم طلب إليه من طرف المصدرين من أجل مساعدتهم إما في تحمل جزء من تكاليف نقل المنتجات الموجهة للتصدير أو مساعدتهم في تحمل جزء من مشاركته في المعارض الدولية التي تنظم للتعريف بالمنتجات، وتم التعرّيج في هذا الجزء أيضا على موارد هذا الصندوق من خلال بعض قوانين المالية التي نصت على هذا، وفي آخر هذا الجزء تم استعراض بالقيم ما تم تقديمه للمصدرين من تمويل لصادراتهم غير النفطية؛

أما المبحث الثاني فقد تم تخصيصه لتأمين الصادرات، والذي تقوم به في الجزائر بشكل حصري، "الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات" (CAGEX)، بعد فشل تجربتي "الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين" (CAAR) و"الشركة الجزائرية للتأمينات الشاملة" (CAAT)، وتم التطرق في هذا الجزء إلى نشأة وأهداف شركة (CAGEX)،

وكذا استعراض لتطور تأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية من سنة 1997 وحتى سنة 2009، وقد تم خلال هذه السنوات أيضا استعراض لتطور محفظة "CAGEX" من عمولات تأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية، والمتمثلة أساسا من عمولات الخطر السياسي والخطر التجاري، ومن ثم إلى تطور تغطية "CAGEX" لأخطار الصادرات، وقد تم تخصيص نهاية هذا الجزء إلى تغطية "CAGEX" للخطر التجاري والسياسي حسب قطاع النشاط لسنة 2003، ويرجع السبب في التركيز على هذه السنة فقط هو توافر المعلومات والمعطيات عن هذه السنة فقط دون غيرها من باقي السنوات الأخرى؛

أما المبحث الثالث من هذا الفصل فقد كان لدراسة قياس أثر تمويل وتأمين قروض التصدير على أداء الصادرات غير النفطية، حيث تم في البداية اختبار بين تمويل الصادرات X_1 و تأمين الصادرات X_2 ، أي اختبار "هل أن التغير في تمويل الصادرات يحدث تغيرا في تأمين الصادرات أم العكس؟"، ثم تم اختبار آخر بين تمويل الصادرات X_1 والصادرات غير النفطية Y ، أي "هل أن التغير في تمويل الصادرات يحدث تغيرا في الصادرات غير النفطية أم العكس؟"، وفي نهاية هذا الجزء تم القيام باختبار بين تأمين الصادرات X_2 والصادرات غير النفطية Y ، أي اختبار "هل أن التغير في تأمين الصادرات X_2 يحدث تغيرا في الصادرات غير النفطية Y أم العكس؟"، وقد تمت هذه الاختبارات بمجموعة من البرامج، تمثل أهمها في برنامج "Eviews"؛

أما المبحث الرابع من هذا الفصل فقد تم تخصيصه للإطار المحفز لترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة (OMC)، حيث تم التطرق في البداية لمختلف الآليات المتخذة من قبل السلطات الجزائرية لتسهيل وتبسيط عمليات التصدير على المصدرين الجزائريين من جهة، وترقية الصادرات غير النفطية من جهة أخرى، وتمثلت هذه الآليات في كل الإجراءات والتدابير المالية، الجمركية، القانونية والمؤسسية، إضافة إلى تدابير التسهيلات الأخرى التي من شأنها العمل على المساعدة في ترقية صادرات المنتجات الجزائرية غير النفطية، وتم في نهاية هذا الجزء التطرق إلى تأثير المنظمة العالمية للتجارة (OMC) على أداء الصادرات بالنسبة للدول الأعضاء فيها أو حتى التي سترغب في الانضمام إليها لاحقا، كما هو الحال مع الجزائر، أي معرفة ما مدى تأثير هذه المنظمة (OMC) على أداء الصادرات غير النفطية في الجزائر، وعلى هذا الأساس قمنا بإجراء تربص بوزارة التجارة بالمديرية المكلفة بالعلاقات مع المنظمة العالمية للتجارة، والتقينا مع بعض المسؤولين هناك أين تمت موافاتنا ببعض التوضيحات والأسئلة حول هذا الموضوع.

المبحث الأول: تمويل الصادرات:

سنحاول التطرق لتمويل الصادرات من خلال التطرق إلى ما يعرف بالصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) "Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations"، حيث أن هذا الصندوق يقوم بتمويل الصادرات غير النفطية بغية ترفيتها، وسنحاول تناول هذا الجزء من خلال العناصر التالية:

المطلب الأول: الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE):

"Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations"

تأسس الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) عن طريق قانون المالية لسنة 1996، حيث يقوم هذا الصندوق بتغطية كافة المصاريف المتعلقة بالنقل، العبور/ نقل البضائع، النماذج وملصقات المعارض بمناسبة إقامة المعارض ومصاريف الإشهار المخصص للتظاهرات المعتبرة (الملصقات، الكراسي "Brochure"، المطويات، الإشهار عبر وسائل الإعلام المكتوبة، المسموعة والمرئية).

وتفعيلا بشكل أكثر لدور هذا الصندوق، صدر قرار وزاري مشترك رقم 10 في 26 مارس من سنة 2000، يحدد شروط الاستفادة من مساعدة الدولة وانطلاقا من هذا الصندوق، وإعفاء عمليات التصدير من الرسوم على رقم الأعمال، والضرائب المباشرة.....، وما إلى ذلك.

كما يقوم هذا الصندوق (FSPE) بمساعدة المؤسسات التي تقوم بالتصدير والراغبة في المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في برنامج وزارة التجارة، وكذا بعض المعارض الدولية الأخرى غير المسجلة في برنامج وزارة التجارة.

الفرع الأول: المشاركة في المعارض والصالونات بالخارج:

وفي ما يخص "المشاركة في المعارض والصالونات بالخارج"، فإن هذا الصندوق (FSPE) يقوم بالتكفل بالمصاريف، وهذا على النحو التالي¹:

- 80 % بالنسبة للمشاركة الجماعية في المعارض والصالونات المسجلة في البرنامج الرسمي؛
- 100 % بالنسبة للمشاركة في الحالة الاستثنائية أو المحددة في حيز المكان في الشباك الوحيد؛

¹ قرار وزارة التجارة رقم: 01 المؤرخ في: 13-01-2008 المحدد لشروط مساعدة الدولة الممنوحة للصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) في نطاق المعارض والصالونات بالخارج.

➤ 50 % بالنسبة للمشاركة الفردية في الصالونات الأخرى غير المسجلة في البرنامج السنوي الرسمي.

الفرع الثاني: التكفل بجزء من تكاليف النقل للتصدير:

أما في ما يخص "التكفل بجزء من تكاليف النقل للتصدير"، فيمكن توضيحها في ما يلي¹:

➤ مجموع متساوي بـ 25 % لكل الاتجاهات ولكل المنتوجات؛

➤ 80 % من تكاليف نقل التمور نحو كل الاتجاهات، مع منح مكافأة التقييم " Prime de

"valorisation" 05 دج/كغ، للتمور ذات التعبئة 01 كغ أو أقل²، باستثناء التمور ذات الفروع

"Dattes en branchettes"³.

وحول سؤالنا أثناء تريضنا في وزارة التجارة الجزائرية، عن سبب منح منتجات التمور المصدرة دعم أكبر سواء من حيث تكاليف النقل، وكذا منح مكافأة التقييم 05 دج/كغ، للتمور ذات التعبئة 01 كغ أو أقل⁴.

في البداية لم يتم إجابتنا عن هذا السؤال، وأبدى المسؤولون تحفظا كبيرا على هذا السؤال، إلا أن إصرارنا وإلحاحنا على الإجابة عن هذا السؤال، تمت تلبية طلبنا شريطة عدم ذكر اسم المسؤول عن هذا الجواب⁵.

حيث كانت الإجابة عن هذا السؤال، هو أن المصدرين الجزائريين للتمور كانوا يأخذون التمور إلى تونس، وتقوم هذه الأخيرة بتصدير هذه التمور الجزائرية على أنها منتج تونسي، ولنا أن نتصور حجم الخسائر التي تنجر عن هذا، وفعلا فقد تدخلت الدولة أو السلطات الجزائرية لدعم هؤلاء المصدرين لتصدير منتجات التمور بشكل مباشر من الجزائر إلى الأسواق الخارجية، ولعل تدخل السلطات الجزائرية يرجع ربما أيضا إلى المنافسة القوية والشديدة من قبل المصدرين التونسيين.

¹ Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), "Cadre incitatif à l'export", 2009, P: 22.

² Article 05, **décision interministérielle n° 767 du 24 octobre 2001**, portant soutiens de l'Etat aux opérations d'exportation des dattes, P: 44.

³ Ministère de commerce, **Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)**, dernière mise à jour, Avril 2008.

⁴ كما أن الصندوق الوطني لتنظيم وتطوير الفلاحة (FNRDA) "Le Fonds National de Régulation et de Développement Agricole" يقوم هو الآخر بمنح تخفيض على معدلات الفائدة و/ أو تقديم عمولة تعرف بـ "Prime d'incitation" تقدر بـ 03 دينار جزائري لكل كغ من التمور المصدر.

⁵ تمت المقابلة يوم الأربعاء 04 أوت 2010، على الساعة 11:10.

الفرع الثالث: استثناءات صندوق (FSPE) في تقديم هذه المساعدات:

- النفايات، المنتجات المسترجعة والجلود على الشكل الخام المحضرة أو الشبه الجاهزة؛
- السلع المصدرة بموجب اتفاق حكومي دولي في إطار تسديد الديون - كما حدث ذلك مع روسيا، والذي تمت الإشارة إليه آ نفا في الفصل الرابع من هذه الدراسة-.

كما يقوم هذا الصندوق أيضا، وحسب ما جاء في البنود الجديدة في قانون المالية المكمل لسنة 2007، بتحمل المصاريف التالية¹:

- ❖ جزء من مصاريف النقل للتصدير بالنسبة للمواد سريعة التلف أو ذات الوجهات البعيدة في النقل؛
- ❖ جزء من المصاريف المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية لإعلام المصدرين، ودراسة تطوير نوعية المواد والمنتجات الموجهة للتصدير؛
- ❖ تكفل جزئي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لفحص ودراسة عمليات التصدير، وذلك من خلال إنشاء خلايا للتصدير بالداخل؛
- ❖ التكفل بجزء من التكاليف الخاصة بالتنقيب والبحث عن الأسواق الخارجية، والمساعدة على إنشاء كيانات أولية "Initial d'entités" للتجارة في الأسواق الدولية؛
- ❖ المساعدة على نشر وتوزيع وسائل ترقية إخبارية للمنتجات والخدمات الموجهة للأسواق الخارجية، وكذا استخدام تقنيات حديثة للإعلام والاتصال، كإنشاء المواقع الإلكترونية مثلا... الخ؛
- ❖ جزء من المصاريف للنشر والبحث لدعم ترقية المنتوجات غير النفطية، وكذا المصالح المرتبطة بالتصدير؛
- ❖ المساعدة على خلق وإنشاء علامات تجارية والتكفل بحمايتها في الخارج (علامة تجارية، علامة مسجلة وشهادات الاختراع)؛
- ❖ تمويل الميداليات والتتويجات التي تمنح كل سنة لأوائل المصدرين؛
- ❖ جوائز للأعمال الجامعية حول الصادرات خارج المحروقات؛
- ❖ مساعدات لتطبيق البرامج الخاصة بالتكوين بالنسبة لمهني التصدير؛
- ❖ المصاريف الجزئية الخاصة بمشاركة المؤسسات في المنتديات التقنية الدولية.

¹ وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، "دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية"، 2008، ص ص: 101-

المطلب الثاني: كيفية تقديم طلب مساعدة إلى الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE":

إن مساعدة الدولة في مجال الصادرات غير النفطية، تتم من خلال الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" ويجب أن يخضع هذا إلى تقديم ملف مكون من وثائق ومستندات نهائية "Définitives" قابلة للقراءة بشكل سهل "Lisibles"، تثبت مختلف المصاريف المتعهد بها، ويمكن أن نميز في هذا الإطار ما يلي¹:

الفرع الأول: المشاركة في المعارض في إطار برنامج رسمي:

"Au titre d'une participation à une exposition le cadre du programme officiel"

يقصد بالمشاركة في المعارض في إطار برنامج رسمي، هو ذلك البرنامج التي تسطره الدولة وتقوم عليه إما تنظيما أو مشاركة، وفي إطار المشاركة في هذا النوع من المعارض، يطلب الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" الوثائق والمستندات التالية:

1. نسخ مصادق عليها من السجل التجاري "Registre de commerce"، والرقم الجبائي "L'identifiant fiscal"؛
2. فاتورة الكراء بالقسم الخاص بالعرض (الجناح) "Stand" مسلم من طرف منظم المعرض، ويجب أن تكون أصلية بالإضافة إلى نسخة منها؛
3. فاتورة نقل العينات "Des échantillons" أصلية بالإضافة إلى نسخة منها؛
4. سند نقل "Titre de transport" العينات؛
5. فواتير العبور "Transit"، والنقل والتفريغ "Manutention" للعينات ويجب أن تكون كل هذه الوثائق أصلية إضافة إلى نسخ منها؛
6. فاتورة مصاريف الإشهار الخاصة بالتظاهرة "Manifestation" أصلية إضافة إلى نسخة منها.

¹ وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، الإطار المحفز للتصدير، 2009، ص ص: 21-25.

الفرع الثاني: المشاركة الفردية في التظاهرات الاقتصادية في الخارج:

"Au titre d'une participation individuelle à une manifestation économique à l'étranger"

ويقصد بالمشاركة الفردية في التظاهرات الاقتصادية في الخارج، هي مشاركة المصدرين أو المؤسسات المصدرة في المعارض الدولية بالخارج، وهذا دون أن تكون الدولة هي المسيطرة والقائمة على برنامج التظاهرة هذه.

وفي هذا النوع من المشاركة في التظاهرات، يفرض الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" على المصدرين والمؤسسات المصدرة الراغبة في المشاركة في هذا النوع من التظاهرات ضرورة تقديم "طلب مسبق" " Une demande préalable"، وهذا قبل بدء التظاهرة الاقتصادية، ويجب أن يرفق هذا الطلب أيضا بالوثائق التالية:

- الفواتير الشكلية "Factures pro forma"؛

- الميزانية (الموازنة) التقديرية أو المتوقعة "Budget prévisionnel".

وبعد المشاركة في التظاهرة الاقتصادية، يجب تقديم وثائق نهائية تثبت عملية المشاركة الفعلية في هذه التظاهرة، وسيأتي ذكر هذه الوثائق في العنصر الموالي مباشرة، وهذا تفاديا للتكرار.

الفرع الثالث: تحمل جزء من تكاليف النقل للصادرات:

"Au titre de la prise en charge d'une partie des coûts de transport à l'exportation"

في هذا الإطار يتحمل الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" جزء من تكاليف نقل الصادرات، شريطة تقديم المصدرين أو المؤسسات المصدرة لوثائق ومستندات نهائية تثبت الانجاز الفعلي لعمليات التصدير، وتمثل هذه الوثائق في¹:

1. نسخ مصادق عليها من السجل التجاري والرقم الجبائي؛
2. فاتورة موطنة "Facture domiciliée" أصلية + نسخة؛
3. فاتورة النقل أصلية + نسخة؛
4. فاتورة العبور أصلية + نسخة؛
5. شهادة بنكية تثبت إعادة الأموال إلى الوطن "Attestation bancaire rapatriement de fonds" أصلية + نسخة؛
6. تصريح جمركي "Déclaration douanière"؛
7. سند النقل، وقد يكون إما:
 - رسالة نقل جوي (LTA) "La lettre de transport aérien"،
 - سند نقل بحري "Connaissance"،
 - رسالة نقل بري "Lettre de voiture".

الفرع الرابع: متى وكيف يقدم طلب المساعدة:

يجب أن تقدم الملفات في أجل قدره مائة وخمسين (150 يوم)، بعد إنجاز عملية التصدير².

- ✓ في حالة تصدير التمور: يجب تقديم الملفات في هذه الحالة في 31 ديسمبر كحد أقصى بالنسبة للعمليات المقررة في الفترة الممتدة بين 01 أكتوبر من السنة إلى 30 سبتمبر من السنة المقبلة³؛
- ✓ كما أن تقديم ملفات أو طلبات المساعدة يكون شريطة تقديم مبررات أو وثائق أصلية وواضحة؛

¹ وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، الإطار المحفز للتصدير، مرجع سبق ذكره، ص: 24.

² Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), "Cadre incitatif à l'export", Opcit, 2009, P: 22.

³ Article 03, décision interministérielle n° 767 du 24 octobre 2001, portant soutiens de l'Etat aux opérations d'exportation des dattes, P: 44.

المطلب الثالث: موارد الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE):

سنحاول من خلال الجدول أدناه¹، استعراض تطورات موارد الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE)، وذلك منذ تأسيسه، وسنحاول هنا دراسة تطور هذه الموارد من خلال قوانين المالية للسنوات: 1995، 2005 و2006، وأخيرا من خلال قانون المالية التكميلي لسنة 2007.

جدول رقم (29)

تطور موارد الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE)

للسنوات (1995-2007)

موارد الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE)	قانون المالية
10 % من الرسم الخاص (النوعي) الإضافي (TSA) "Taxe Spécifique Additionnelle"	قانون المالية لسنة 1995
02 % من الرسم الداخلي للاستهلاك (TIC) "Taxe Intérieur de Consommation"	قانون المالية لسنة 2005
05 % من الرسم الداخلي للاستهلاك (TIC)	قانون المالية لسنة 2006
10 % من الرسم الداخلي للاستهلاك (TIC)	قانون المالية التكميلي لسنة 2007

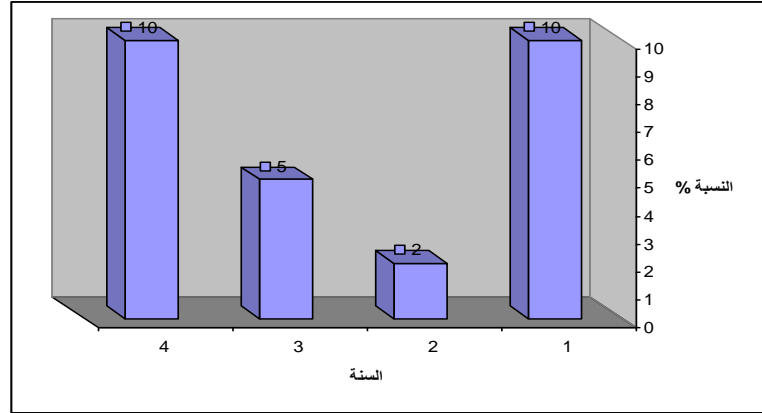
Source: Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE), "Ressources du fonds spécial pour la promotion des exportations".

¹Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE), "Ressources du fonds spécial pour la promotion des exportations".

شكل رقم (32)

تطور موارد الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE)

للسنوات (1995-2007)



المصدر: من إعداد الطالب باستعمال برنامج EXCEL (استنادا لمعطيات الجدول رقم: 32)

نلاحظ من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه، أن موارد الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE)، تزداد من قانون مالية إلى آخر، وهذا إذا ما استثنينا قانون المالية لسنة 1995، حيث كانت موارد هذا الصندوق تمثل ما نسبته 10% من الرسم الخاص (النوعي) الإضافي (TSA)، أما ابتداء من قانون المالية لسنة 2005 وحتى غاية قانون المالية لسنة 2007، فقد تغيرت موارد هذا الصندوق إلى نسبة من الرسم الداخلي للاستهلاك (TIC).

كما يلاحظ أيضا، بأن نسبة موارد هذا الصندوق من الرسم الداخلي للاستهلاك (TIC)، تزداد من قانون مالية إلى آخر، حيث كانت تمثل في قانون المالية لسنة 2005 ما نسبته 02%، ثم ارتفعت إلى نسبة 05% في قانون المالية لسنة 2006، وفي قانون التكميلي لسنة 2007 وصلت هذه النسبة إلى أعلى معدل حيث وصلت إلى ما نسبته 10% من الرسم الداخلي للاستهلاك (TIC).

إن هذا إن دل على شيء فإنما يدل على الحرص والاهتمام الشديد للسلطات الجزائرية بترقية الصادرات غير النفطية من خلال زيادة موارد هذا الصندوق والتي ستوجه في النهاية إلى المصدرين الجزائريين لتمويل صادراتهم غير النفطية، وتأمل هذه السلطات أن يؤدي هذا إلى تطوير وترقية وتنويع الصادرات غير النفطية في الجزائر.

المطلب الرابع: تمويل (FSPE) للصادرات غير النفطية:

سنحاول من خلال الجدول والشكل البياني أدناه، استعراض موارد الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) خلال السنوات (1997-2010)، ودورها في تمويل الصادرات غير النفطية¹:

جدول رقم (30)

تطور تمويل (FSPE) للصادرات غير النفطية خلال الفترة (1997-2010)

الوحدة: 10³ دينار جزائري

السنوات	موارد الصندوق	تمويل الصادرات	الرصيد	معدل الاستهلاك %
1997	807 169,100	-	807 169,100	00
1998	1 297 377,990	31 580,085	1 265 797,140	02,43
1999	1 728 345,940	12 937,896	1 715 408,050	00,74
2000	2 186 336,420	41 643,123	2 144 693,297	01,90
2001	2 434 943,089	385 237,727	2 049 705,362	15,82
2002	2 099 866,943	623 071,135	1 476 795,808	29,67
2003	1 496 251,299	1 000 929,938	495 321,361	66,89
2004	827 586,958	818 809,948	8 777,010	98,94
2005	1 493 582,790	160 129,385	1 333 453,405	10,72
2006	3 087 819,430	398 814,295	2 689 005,135	12,92
2007	5 030 867,175	478 126,258	4 552 740,918	09,50
2008	7 771 219,809	419 034,125	7 352 185,684	05,40
2009	10 769 302,148	641 367,065	10 127 935,083	05,95
*2010	10 440 894,652	26 802,111	10 414 092,541	00,26

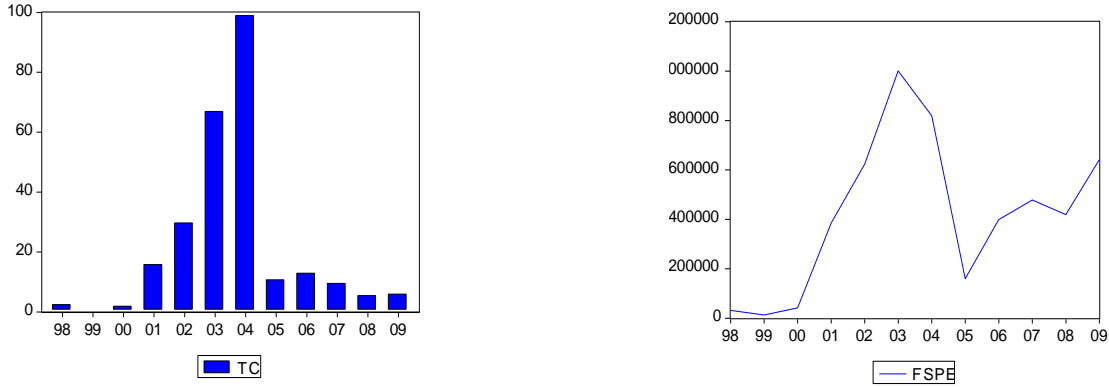
المصدر: وثائق مقدمة من قبل وزارة التجارة، المديرية الفرعية لترقية الصادرات.

* 2010 : هذه القيمة هي متعلقة فقط بالأشهر: جانفي، فيفري ومارس.

¹ وثائق مقدمة من قبل وزارة التجارة، المديرية الفرعية لترقية الصادرات.

شكل رقم (33)

تطور تمويل (FSPE) للصادرات غير النفطية خلال الفترة (1997-2010)
الوحدة: 10^3 دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على معطيات الجدول رقم: 33.

من خلال إطلاعنا على الجدول والشكل البياني أعلاه، يتبين لنا ما يلي:

1- إلا أن أول ما يمكننا ملاحظته هو أنه خلال سنة 1997 لم يتم تسجيل تقديم أي تمويل للصادرات، وقد يرجع هذا لربما إلى أن هذه السنة تعتبر هي السنة الأولى لنشاط هذا الصندوق بعد تأسيسه سنة 1996، مما قد يوحي أيضا إلى عدم معرفة المصدرين الجزائريين بهذا الصندوق، مما أدى في النهاية إلى عدم تقديم تمويل للصادرات خلال هذه السنة؛

2- كما يتبين أيضا إلى أن نسب استهلاك هذا الصندوق لموارده المالية في سبيل تمويل الصادرات يختلف من سنة إلى أخرى، حيث تتراوح هذه النسب من 00% إلى حوالي 99%، أما عن النسبة المتوسطة خلال كل سنوات الدراسة فهي تتراوح في حدود 20%، مما يعني هذا بأن هذا الصندوق لا زال في حدوده الدنيا في استهلاكه لموارده المالية من أجل ضمان تمويل للصادرات غير النفطية، والتي رأينا سابقا -في الفصل الرابع من هذه الدراسة- بأنها لا زالت جد ضعيفة والتي هي في حدود 05% من إجمالي الصادرات، وتحتاج إلى المزيد من تمويلها من أجل رفعها وترقيتها إلى المستويات المرغوب فيها، حيث إننا نرى بأن مشكل التمويل ليس هو السبب طالما أن هذا الصندوق لا يستهلك سوى الحدود الدنيا من موارده لتمويل هذه الصادرات؛

3- إن أضعف نسبة استهلاك يتم تسجيلها خلال هذه الفترة باستثناء سنة 1997، هي 00,26 % وهي تتعلق بسنة 2010، ولا عجب في هذا حيث أن معطيات هذه السنة هي متعلقة فقط بثلاثة (03) أشهر الأولى لهذه السنة، وهي: أشهر جانفي، فيفري ومارس؛

4- أما عن أكبر نسبة استهلاك تم تسجيلها فقد كانت سنة 2004، حيث تجاوزت هذه النسبة حدود 98 %، وهي أكبر نسبة يتم تسجيلها خلال كل فترة الدراسة، حيث تدخلت الدولة هنا أي بعدما استهلك هذا الصندوق تقريبا كل موارده، ومنحت في سنة 2005 ما يعادل (01) مليار دينار جزائري كمخصصات استثنائية "Dotations exceptional" وهذا لتمويل الصادرات غير النفطية¹؛

5- كما يمكننا ملاحظة أيضا، تطور وتزايد معدل الاستهلاك لموارد الصندوق بغرض تمويل الصادرات من سنة لأخرى، حيث كان في سنة 2007 يمثل 00 % ليصل في غضون سنة 2004 إلى حدود 99 %، ثم بعد هذه السنة أي من سنة 2005 وحتى سنة 2010 سجل هذا المعدل نسبا منخفضة مقارنة بالسنوات السابقة، ولعل أدنى نسبة يتم تسجيلها في هذا كانت في سنة 2008 حيث كانت هذه النسبة في حدود 05 %، وهذا باستثناء سنة 2010 والتي كانت تتعلق بثلاثة (03) أشهر الأولى فقط لهذه السنة كما تم الإشارة إلى ذلك آنفا.

إلا أن هذا لا يجب أن يفهم منه أبدا انخفاض في قيم تمويل الصادرات التي يمنحها هذا الصندوق، حيث أننا لو تتبعنا تطور قيم تمويل الصادرات من سنة 2005 وحتى سنة 2010 سنلاحظ من دون أدنى شك الارتفاع المتتالي في قيم تمويل الصادرات، حيث أن قيمة تمويل الصادرات هذه كانت في سنة 2005 في حدود 01,60 مليار دينار جزائري لتقترب من حدود 06,50 مليار دينار جزائري في سنة 2009.

وعليه فإننا نعتقد جازمين بأن نسب الاستهلاك الضعيفة والمسجلة من بداية سنة 2005 وحتى سنة 2010، لا تعبر بأي شكل من الأشكال عن انخفاض القيم المخصصة لتمويل الصادرات غير النفطية (نقصد هنا قيم موارد الصندوق)، حيث أن الدولة الجزائرية تسعى جاهدة ومن خلال هذا الصندوق إلى ترقية الصادرات غير النفطية، ولعل ما يفسر هذا هو تدخل الدولة الجزائرية في سنة 2005 مانحة مليار دينار جزائري لأكثر دليل على ذلك.

كما نلاحظ أيضا بأن انخفاض نسب الاستهلاك هذه كانت بعد سنة 2004، وهي السنة التي استهلك فيها الصندوق تقريبا كل موارده، مما أدى بالدولة الجزائرية إلى زيادة موارد هذا الصندوق بشكل كبير بعد هذه السنة.

¹ في مقابلة مع السيدة: أوشعيت غنية، رئيسة مكتب بالمديرية الفرعية لترقية الصادرات في وزارة التجارة، تم إجراء هذه المقابلة يوم: الأربعاء 04 أوت 2010.

المبحث الثاني: تأمين الصادرات:

إن عمليات تأمين قروض التصدير كانت تتم في السابق من قبل "الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين" (CAAR)، وكذا "الشركة الجزائرية للتأمينات الشاملة" (CAAT)، إلا أن هذين الشركتين لم تحققا ما كان مرجوا منهما في مجال تأمين القرض عند التصدير، حيث لم تتجاوز نسبة العمليات المنجزة في إطار تأمين القرض عند التصدير إلى إجمالي العمليات المنجزة في هذين الشركتين نسبة 00,05% في أحسن الأحوال، ويرجع هذا نتيجة عدة أسباب منها: ضعف الصادرات غير النفطية، غياب مصلحة فعالة للاستعلامات، عدم وجود طاقم مؤهل لعمليات تأمين القرض عند التصدير وأخيرا إلى عدم تعويض السلطات العمومية الجزائرية للأخطار السياسية.

ولكن ومنذ سنة 1996 فقد وكل أو عهد بعملية تأمين القرض عند التصدير في الجزائر بشكل حصري وأساسي للشركة الجزائرية للتأمين وضممان الصادرات "CAGEX".

المطلب الأول: الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات "CAGEX":

"Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations"

سنحاول التطرق إليها من خلال النقاط التالية:

الفرع الأول: نشأتها:

لقد تم إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين وضممان الصادرات بتاريخ 03 ديسمبر من سنة 1995 بموجب عقد توثيقي¹.

وطبقا للمادة رقم 04 من الأمر رقم 06/96، والصادر بتاريخ 10 جانفي 1996، فقد وكل أو عهد بتأمين قرض التصدير للشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات، وهذا لتأمين ما يلي²:

- 1- لحسابها الخاص، حيث تستعمل أموالها الخاصة عند تغطية الأخطار التجارية فقط، وبالتالي فإنها تستفيد من الأقساط المدفوعة لصالحها؛
- 2- لحساب الدولة، وتحت رقابتها أيضا:

¹ ورقة اشهارية للشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات "CAGEX".

² نفس المرجع.

* الأخطار السياسية؛

* أخطار عدم التحويل؛

* الأخطار الكارثية.

حيث تستعمل في هذه الحالة أموال الدولة عند تغطية الأخطار الوارد ذكرها أعلاه، وتوجه بذلك العوائد نحو خزانة الدولة، في حين تستفيد هي بنسبة 05 % فقط من هذه العوائد.

ثم بعد ذلك تم اعتمادها بمرسوم تنفيذي رقم 235/96، والصادر بتاريخ 02 جويلية سنة 1996، والمحدد لشروط وإجراءات تسيير الأخطار المغطاة من خلال تأمين قرض التصدير¹.

أما عن صفتها القانونية فهي عبارة عن شركة بالأسهم ذات رأس مال يقدر بـ 670.000.000 دج، موزعة بخصص متساوية (10%) على جميع المساهمين، حيث يساهم في هذه الشركة خمسة (05) بنوك وخمس (05) شركات تأمين، ويمكن استعراضها من خلال الجدول أدناه²:

جدول رقم (31)

البنوك وشركات التأمين المساهمة في الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات
(CAGEX)

البنوك	شركات التأمين
1 - بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR"	1- الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين "CAAR"
2 - بنك التنمية المحلية "BDL"	2- الشركة الجزائرية للتأمين الشامل "CAAT"
3 - بنك الجزائر الخارجي "BEA"	3- الشركة المركزية لإعادة التأمين "CCR"
4 - البنك الوطني الجزائري "BNA"	4- الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي "CNMA"
5 - القرض الشعبي الجزائري "CPA"	5- الشركة الجزائرية للتأمين "SAA"

المصدر: ورقة اشهارية للشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات "CAGEX".

¹ وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX" دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص:95.

² ورقة اشهارية للشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات "CAGEX".

الفرع الثاني: أهدافها:

تتمثل أهداف الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات "CAGEX" في¹:

1. تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير؛
2. ضمان الدفع في حالة التمويل؛
3. تأسيس بنك المعلومات في المجال الاقتصادي؛
4. مساعدة وتشجيع المصدرين لترقية الصادرات الجزائرية غير النفطية؛
5. تعويض وتغطية الديون أو المستحقات في الخارج؛
6. تعويض المؤمن (المصدر) على عواقب الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق التصدير؛
7. التغطية الجزئية للمصاريف اللازمة للبحث عن الزبائن في الخارج؛
8. بيع المعلومات التجارية للمستوردين (المشترين) والمؤمنين.

كما يجب أن نشير هنا أيضا، إلى أن "CAGEX" قد قامت بفتح فروع لها في كل من ولايتي وهران وعنابة، وهذا لتسهيل عمليات الضمان للمؤسسات المصدرة من خلال تقريب فروع هذه الشركة لكل من ولايات الشرق والغرب، كما قامت هذه الشركة أيضا برفع رأسمالها الاجتماعي، وطرحت وثائق تأمين جديدة، وأنشأت موقعا لها على شبكة الإنترنت، وهذا كله من أجل تسهيل عمليات ضمان ائتمان الصادرات لمختلف المصدرين في مختلف أنحاء الوطن.

الفرع الثالث: طريقة التسجيل في التأمين لدى شركة "CAGEX":

يمكن التسجيل في تأمين القرض عند التصدير لدى شركة "CAGEX" لكل شخص مادي أو معنوي في الجزائر، حيث أن الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات "CAGEX"، تقوم باقتراح مجموعة من وثائق التأمين، وتمثل هذه الوثائق في²:

¹ اعتمدت في هذا العنصر على المراجع التالية:

- ورقة اشهارية للشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات "CAGEX".

- وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX" دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجه سبق ذكره، ص:95.

² نفس المرجعين السابقين.

أ. الوثيقة الشاملة: وتشمل تغطية الخطر التجاري أو السياسي، والذي ينتج عن طريق تصدير السلع والخدمات المنحزة من قبل عدة زبائن؛

ب. الوثيقة الشخصية: وتغطي الخطر التجاري و السياسي، الناتج عن تصدير السلع والخدمات، ولكن من قبل زبون واحد؛

ج. وثيقة تأمين قرض المشتري: وتسمح هذه الوثيقة بضمان الدفع للبنك (ضمان التمويل) في حالة خطر القرض، وضمان للمصدر في حالة خطر التصنيع؛

د. وثيقة تأمين المعارض والتظاهرات: وتسمح هذه الوثيقة بتغطية خطر عدم إعادة التجهيزات المعروضة، وخطر عدم تحويل المداحيل الناتجة عن عمليات البيع في إطار التظاهرات التجارية؛

هـ. وثيقة تغطية القروض: وترتبط هذه التغطية بالقروض الموجودة في حوزة المتعاملين الجزائريين على المشتريين الأجانب، وكذا القروض الموجودة في حوزة الأجانب على المشتريين الجزائريين؛

و. بيع المعلومات الاقتصادية والتجارية: وتعني إعطاء المصدرين الجزائريين لمعلومات حول الزبائن الأجانب، وكذا مدى قدرتهم على الدفع والوفاء بالتزاماتهم.

الفرع الرابع: نسبة التأمين:

تقوم الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات "CAGEX" بتغطية أو تأمين 90 % من مبلغ الصفقة (مبلغ العقد)، ويتوزع هذا التعويض (التأمين) بالتفصيل كما يلي:

✓ 80 % من المبلغ غير المدفوع المؤمن، يتعلق بالمخاطر التجارية؛

✓ 90 % من المبلغ غير المدفوع المؤمن، يتعلق بالمخاطر السياسية.

الفرع الخامس: تكاليف التأمين:

تتغير نسب المنح أو العلاوات حسب عدة عوامل وأيضا حسب تقدير المخاطر، ويمكن توضيح هذه العوامل في النقاط التالية:

- ✓ مبلغ رقم الأعمال الناتج عن التصدير؛
- ✓ نوعية المشتري أو المستورد الأجنبي؛
- ✓ كيفية أو طريقة التسديد (ضمان بنكي، التحويل الحر، الإعتمادات المستندية..... الخ)؛
- ✓ مدة القرض؛
- ✓ خطر البلد؛

كما قد تتغير هذه النسب في العادة، من 80 % إلى 90 % للمبلغ المضمون والمؤمن بالنسبة للعمليات قصيرة المدى.

المطلب الثاني: تطور محفظة "CAGEX" لتأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية:

سنحاول من خلال هذا العنصر، التعرف على تطور محفظة "CAGEX" لتأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية، خلال السنوات من 1997 إلى غاية 2009، محاولين بذلك تحليل كل المؤشرات والأرقام المتعلقة بذلك، لكن أن ننسى أيضا التعرّيج على تطور محفظة "CAGEX" من عمولات تأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية، وتحليلها هي الأخرى أيضا.

جدول رقم (32)

تطور محفظة "CAGEX" لتأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية

خلال الفترة (1997-2009)

الوحدة: 10³ دينار جزائري

السنوات	الخطر السياسي	الخطر التجاري	المجموع	نسبة النمو %
1997	256 911	605 578	862 489	-
1998	640 518	765 098	1 405 616	62,97
1999	1 394 414	479 924	1 874 338	33,35
2000	1 364 122	590 721	1 954 843	04,30
2001	2 612 975	888 705	3 501 680	79,12
2002	2 822 212	699 265	3 521 478	00,56
2003	1 918 210	1 076 446	2 994 657	- 14,96
2004	1 459 194	724 459	2 183 653	- 27,08
2005	194 130	2 124 307	2 318 437	06,17
2006	-	-	3 800 000	63,90
2007	-	-	7 200 000	89,47
2008	-	-	9 900 000	37,50
2009	-	-	11 300 000	14,14

Source:

- Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), **Les Rapports annuel 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005;**

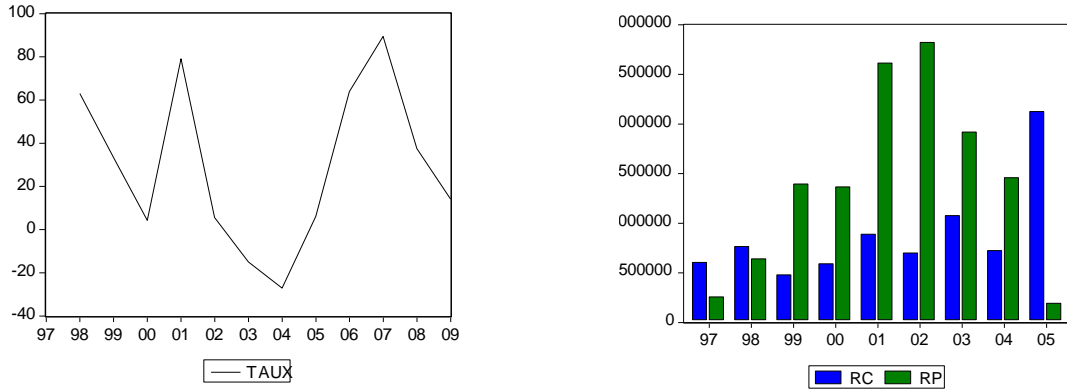
- Documents présentée par la Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).

شكل رقم (34)

تطور محفظة "CAGEX" لتأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية

خلال الفترة (1997-2009)

الوحدة: 10³ دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على معطيات الجدول رقم: 35.

إن أول شيء يمكننا ملاحظته من خلال قراءتنا لأرقام الجدول أعلاه، وكذلك من خلال الشكل البياني، هو هيمنة الأخطار السياسية المؤمنة على نظيرتها من الأخطار التجارية المؤمنة هي الأخرى كذلك، حيث وصلت نسبة الأخطار التجارية المؤمنة في المتوسط خلال السنوات (1997-2005)، إلى 61,42% من إجمالي الأخطار المؤمنة، في حين بلغت نسبة الأخطار التجارية المؤمنة في المتوسط لنفس الفترة 38,58% من إجمالي الأخطار المؤمنة، ولا عجب في هذا، حيث أننا كنا قد أشرنا في بداية حديثنا عن شركة "CAGEX" بأن هذه الأخيرة تقوم بتسيير الأخطار السياسية لصالح الدولة وتحت رقابتها أيضا، حيث أنها تستعمل في هذا أموال الدولة عند تغطيتها لهذه الأخطار، وهذا ما يفسر ارتفاع نسبة تأمين هذه الأخيرة على مجموع الأخطار السياسية المؤمنة، بينما ضعف نسبة الأخطار التجارية المؤمنة يرجع لكون أن شركة "CAGEX" تقوم بتسيير هذه الأخطار (الأخطار التجارية) لصالحها الخاص مستعملة بذلك أموالها الخاصة فقط عند تغطيتها لهذا النوع من الأخطار.

وهذا ما يقودنا للحديث بأن الأخطار المتولدة عن الصادرات والتي تمت تغطيتها من طرف شركة "CAGEX"، كانت في أغلبها ذات طبيعة سياسية.

أما عن أقل قيمة تم تسجيلها في تأمين رقم أعمال الصادرات كانت في سنة 1997 بقيمة 862 489 000 دينار جزائري، ويرجع هذا ربما لحدثة نشاط هذه الشركة -"CAGEX"-، حيث تعتبر هذه السنة هي السنة الثانية فقط لها من حيث النشاط، وربما قد يرجع هذا أيضا إلى جهل وعدم معرفة المصدرين الجزائريين لهذه الشركة.

كما يلاحظ أيضا، أن تأمين قروض التصدير ظلت في الارتفاع من سنة لأخرى، وهذا من سنة 1997 إلى غاية سنة 2002، أين وصل رقم العمال المؤمن إلى 3 521 478 000 دج، ثم بدأت في الانخفاض وخصوصا في السنوات من 2003 إلى غاية 2005، ويرجع هذا بالدرجة الأولى -حسب شركة "CAGEX"- إلى توقيف الصادرات المتجهة نحو دولة العراق الشقيقة -بسبب تعرضها للاحتلال الأمريكي- من جهة، وإلى عدم تحقيق بعض مشاريع التصدير المعتمدة لدى هذه الشركة من جهة أخرى، كما أن الخطر السياسي شهد هو الآخر تراجعاً معتبراً في سنة 2003 فاق 32 %، بسبب حالة عدم الاستقرار التي عرفها العراق مما أثر هذا على الصادرات الجزائرية.

ونشير هنا إلى أن الأخطار المؤمنة في سنة 2003 كانت تتعلق بالأساس بالدول التالية¹:

✓ العراق: 99 %؛

✓ ليبيا: 00,97 %؛

✓ مالي والسنغال: 00,004 %.

إن ما يمكن قوله من خلال هذه النسب أعلاه، هو أن رقم الأعمال المؤمن يرتبط بنسبة عظمى بالصادرات غير النفطية المتجهة نحو دولة العراق الشقيقة، وطبيعي أن تعرض هذا الأخير للاحتلال وعدم الاستقرار سيؤثر لا محالة على قيم رقم الأعمال المؤمن للصادرات غير النفطية في الجزائر، بينما تساهم ليبيا ومالي والسنغال بنسبة أقل من واحد في المئة (01 %).

إلا أنه وبعد نهاية سنة 2005، وابتداء من سنة 2006 وإلى غاية 2009 شهدت قيم رقم الأعمال المؤمن زيادات هائلة من سنة لأخرى لعل أهمها كان في سنة 2007 حيث فاق معدل النمو في هذه السنة 89 % مقارنة بسنة 2006، أما عن أكبر قيمة فقد تم تسجيلها في سنة 2009، حيث وصل رقم الأعمال المؤمن الناتج عن الصادرات غير النفطية 11 300 000 000 دينار جزائري.

¹ Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), **Rapport annuel 2003**, P: 11.

جدول رقم (33)

تطور محفظة "CAGEX" من عمولات تأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية

خلال الفترة (1997-2009)

الوحدة: دينار جزائري

السنوات	الخطر السياسي	الخطر التجاري	المجموع	نسبة النمو %
1997	11 380 000	2 904 000	14 284 000	-
1998	10 789 000	3 210 000	13 999 000	- 02
1999	14 477 000	4 087 000	18 564 000	32,61
2000	10 076 000	5 484 000	15 560 000	- 16,18
2001	9 219 000	6 401 000	15 620 000	00,38
2002	7 592 967	2 628 242	10 221 209	- 34,56
2003	9 645 833	2 738 540	12 384 373	21,16
2004	30 688 539	4 434 375	35 122 914	183,60
2005	153 566	11 418 073	11 571 640	- 67,05
2006	-	-	-	-
2007	-	-	-	-
2008	-	-	-	-
2009	-	-	-	-

Source:

- Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), **Les Rapports annuel 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005;**

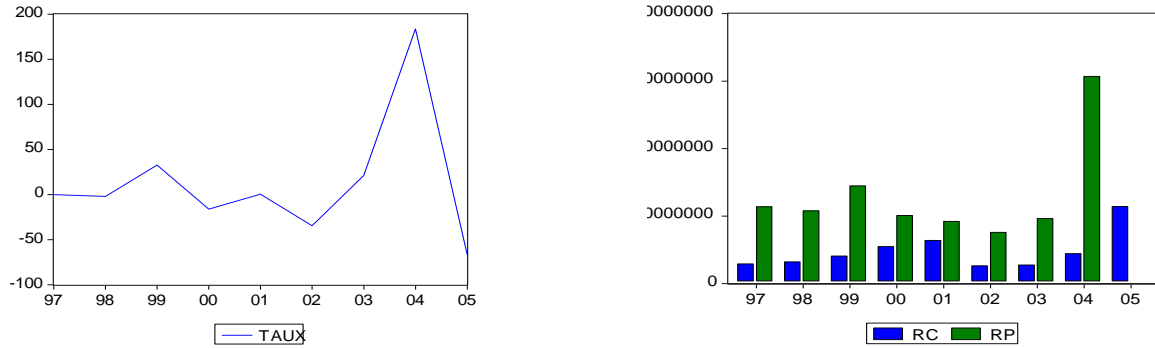
- Documents présentée par la Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).

شكل رقم (35)

تطور محفظة "CAGEX" من عمولات تأمين رقم أعمال الصادرات غير النفطية

خلال الفترة (1997-2009)

الوحدة: دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على معطيات الجدول رقم: 36.

نلاحظ أن هناك انخفاض كبير في قيمة العمولات الإجمالية لسنة 2005، حيث قدرت نسبة الانخفاض هذه بأكثر من 67% مقارنة بسنة 2004، ويفسر هذا حسب شركة "CAGEX" إلى انتهاء الصفقات التصديرية وتوقف الصادرات نحو العراق الشقيق كما تم ذكر ذلك آنفا.

كما يلاحظ بأن هناك تذبذب كبير في قيمة العلاوات من سنة لأخرى، أي أننا لا نلاحظ ارتفاعا مستمرا ولا انخفاضا متواصلا، إلا أن أكبر قيمة للعمولات قد تم تسجيلها في سنة 2004 حيث بلغت 35 122 914 دينار جزائري، وبنسبة نمو تجاوزت 183%، أما عن أقل قيمة فقد كانت سنة 2002 حيث بلغت 10 221 209 دينار جزائري، وبنسبة انخفاض عن سنة 2001 فاقت 34%.

أما عن مجموع علاوات التأمين، فقد سجلت فيها العمولات الناتجة عن الخطر السياسي فيها -خلال هذه الفترة أي (1997-2009)- نسبة في المتوسط تجاوزت 70%، للأسباب التي تم ذكرها آنفا، فيما سجلت العمولات الناتجة عن الخطر التجاري نسبة في المتوسط خلال نفس الفترة أقل من 30%.

المطلب الثالث: تطور تغطية "CAGEX" لأخطار الصادرات:

سنحاول في هذه النقطة استعراض تطور تغطية "CAGEX" لأخطار الصادرات، ونعني هنا بالصادرات غير النفطية، وذلك خلال السنوات (1997-2009)، وهذا حتى يتسنى لنا معرفة حجم أو نسبة الصادرات غير النفطية المؤمنة من قبل شركة "CAGEX".

أي محاولة معرفة هل أن كل الصادرات غير النفطية يتم تأمينها، أو أن التأمين يتعلق بجزء منها فقط؟، وإذا كانت الإجابة هي هذا الجزء الأخير، فسنحاول بعدها معرفة حصة أو نسبة هذا الجزء المؤمن، ومن ثم البحث عن الأسباب الكامنة وراء ذلك.

ويتم احتساب تغطية شركة "CAGEX" لأخطار الصادرات من خلال قسمة رقم الأعمال المؤمن من قبل شركة "CAGEX" والنتائج عن عمليات التصدير على قيم الصادرات غير النفطية، وهذا خلال فترة الدراسة، والممتدة من سنة 1997 وإلى غاية سنة 2009.

وسيتم استعراض كل هذا من خلال الجدول التالي¹:

¹ استنادا إلى مجموعة من المراجع ، والمتمثلة في:

- Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), **Les Rapports annuel 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005;**

- Documents présentée par la Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).

جدول رقم (34)

تطور تغطية "CAGEX" لأخطار الصادرات خلال الفترة (1997-2009)

الوحدة: 10³ دينار جزائري

السنوات	مجموع رقم أعمال الصادرات المؤمن	الصادرات غير النفطية	معدل التغطية %
1997	862 489	29 127 000	02,96
1998	1 405 616	21 005 000	06,69
1999	1 874 338	29 344 200	06,38
2000	1 954 843	46 071 100	04,24
2001	3 501 680	49 667 800	07,05
2002	3 521 478	56 192 700	06,27
2003	2 994 657	52 053 500	05,75
2004	2 183 653	60 620 900	03,60
2005	2 318 437	66 548 200	03,48
2006	3 800 000	83 264 800	04,56
2007	7 200 000	92 372 800	07,79
2008	9 900 000	124 994 600	07,92
2009	11 300 000	77 240 434	14,63

Source:

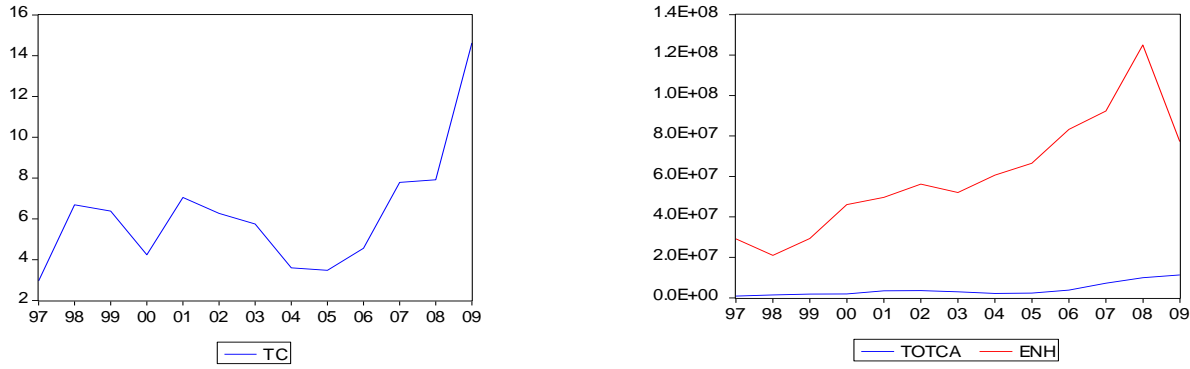
- Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), **Les Rapports annuel 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005;**

- Documents présentée par la Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).

شكل رقم (36)

تطور تغطية "CAGEX" لأخطار الصادرات خلال الفترة (1997-2009)

الوحدة: 10^3 دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث اعتمادا على معطيات الجدول رقم: 37.

من خلال الجدول والمنحنى البياني أعلاه يمكننا ملاحظة ما يلي:

1- أن هناك تذبذب شديد في نسب تغطية شركة "CAGEX" لأخطار الصادرات، فلا هي بالنسب المرتفعة من سنة لأخرى، ولا بالنسب المنخفضة أيضا من سنة لأخرى، فنلاحظ أن هناك ارتفاعات وانخفاضات في نفس الوقت من سنة لأخرى؛

2- أما عن أقل نسبة تغطية تم تسجيلها خلال كل فترة الدراسة (1997-2009)، فقد كانت في سنة 1997، حيث لم تتجاوز هذه النسبة 02,96%، وربما قد يرجع هذا إلى حداثة نظام التأمين هذا، وعدم معرفة المصدرين به، لكون أن هذه السنة تعتبر هي السنة الثانية لنشاط الشركة -"CAGEX"-؛

3- أما عن أكبر قيمة لرقم الأعمال المؤمن والناتج عن التصدير تم تسجيلها، قد كانت في سنة 2009، حيث تجاوز رقم الأعمال المؤمن قيمة 11 مليار دينار جزائري، وتم خلال هذه السنة أيضا تسجيل أكبر نسبة تغطية لتأمين الصادرات غير النفطية، حيث تجاوزت نسبة التغطية هذه 14,60%، ويرجع هذا بالأساس إلى ضعف في قيمة الصادرات غير النفطية في هذه السنة (2009) حيث بلغت قيمتها حدود 77 مليار دينار جزائري، مسجلة بذلك انخفاضاً هائلاً قدر بأكثر من 38% مقارنة بسنة 2008، والتي سجلت فيها الصادرات غير النفطية قيمة قاربت من حدود 125 مليار دينار جزائري.

4- كما أنه تم احتساب متوسط نسب التغطية لأخطار الصادرات خلال هذه الفترة (1997-2009)، ووجد أنه مساوي لنسبة 06,25 %، وهذه نسبة ضئيلة جدا، أي يعني أن ما نسبته ستة على مائة (100/6) من الصادرات غير النفطية فقط قد تم تأمينها، أما ما نسبته أربعة وتسعون على مائة (100/94) من الصادرات غير النفطية فهي غير مؤمنة من طرف شركة "CAGEX".

وعليه فإن هذا يخالف صحة الفرضية التي تم افتراضها وهي أن:

فرضية رقم (04): القائلة بأن جميع الصادرات غير النفطية يتم أو تخضع للتأمين من طرف شركة "CAGEX".

أي أن الفرضية الصحيحة هي أن جزء فقط، وهو 06,25 % أو ما نسبته ستة على مائة (100/6) من الصادرات غير النفطية فقط يتم تأمينها.

إلا أن هذا لم يمر علينا مرور الكرام، فقد قمنا بالقيام بترصد داخل مقر شركة "CAGEX"، والمتواجدة بحي دالي إبراهيم بالجزائر العاصمة، خلال الفترة من 08 أوت وإلى غاية 13 أوت 2010، قمنا بطرح التساؤل التالي على مسؤولي هذه الشركة، وتمثل هذا السؤال في:

"ما هي الأسباب التي تقف وراء عدم قيام شركة "CAGEX" بتأمين جميع الأخطار أو رقم الأعمال الناتج عن تصدير المنتجات غير النفطية تجاه الأسواق الخارجية؟!"

وأجابنا مسؤول بهذه الشركة بما يلي¹:

أن السبب في عدم قيام شركة "CAGEX" بتأمين جميع الأخطار أو رقم الأعمال الناتج عن العمليات التصديرية، أو الصادرات غير النفطية بشكل دقيق، يعود لعدم قيام الدولة أو السلطات الجزائرية بفرض إجبارية تأمين قروض الصادرات.

¹ السيد: عبد المالك لعزيمي، رئيس دائرة التسيير، الشركة الجزائرية لتأمين وضمن الصادرات "CAGEX"، تمت المقابلة يوم: الاثنين 09 أوت

إن هذا الجواب أثار فضولنا، وقاد بنا إلى طرح سؤال آخر تمثل في:

"ما هي الأسباب الحقيقية التي تقف وراء عدم فرض السلطات الجزائرية لإجبارية تأمين قروض الصادرات، في الوقت الذي نرى فيه بأن أغلب الدول المتقدمة بل وحتى النامية منها، تقوم على فرض إجبارية تأمين قروض الصادرات؟! "

وقد تمت الإجابة على هذا التساؤل من طرف نفس المسؤول وعلى النحو التالي:

إن الإجابة عن هذا التساؤل، وهو عدم فرض الدولة أو السلطات الجزائرية لإجبارية تأمين قروض الصادرات من طرف المصدرين، يرجع بالأساس إلى تخوف هذه السلطات إلى عدم قيام المصدرين بالنشاط التصديري، في حالة فرض مثل هذا الإجراء، حيث لا يجب أن ننسى هنا أيضا بأن حصة الصادرات غير النفطية هي في حدود 04 % من إجمالي الصادرات¹.

ويضاف إلى هذا أيضا، بأن السلطات الجزائرية لا ترغب أصلا في تعقيد الإجراءات التصديرية، خوفا من عدم قيام المصدرين باقتحام عمليات التصدير، بل على العكس من ذلك تهدف هذه السلطات إلى القيام بتبسيط إجراءات التصدير، رغبة منها في تحفيز المصدرين والرفع من أو ترقية الصادرات من المنتجات غير النفطية².

ومن وجهة نظرنا، فإن هذا يرجع أيضا إلى تخوف السلطات أو الدولة الجزائرية في حالة فرض إجبارية التأمين على الصادرات، قيام بعض المصدرين باتخاذ إجراءات من شأنها أن تؤدي إلى تحقيق أضرار بالاقتصاد الوطني، وخير مثال على هذا هو ما كان يقوم به مصدري التمور حينما كانوا يقومون بأخذها إلى دولة تونس، أين يتم تصديرها انطلاقا من هذه الأخيرة وعلى اعتبار أيضا أنها منتجات ذات منشأ تونسي.

¹ السيد: عبد المالك لعزيبي، رئيس دائرة التسيير، الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات "CAGEX"، تمت المقابلة يوم: الاثنين 09 أوت 2010.

² نفس المرجع السابق.

وفي ما يلي سنحاول استعراض تغطية شركة "CAGEX" لأخطار الصادرات حسب قطاع النشاط لسنة 2003.

المطلب الرابع: تغطية "CAGEX" لأخطار الصادرات حسب قطاع النشاط:

في ما يلي سنحاول استعراض تغطية أخطار الصادرات من طرف "CAGEX" لسنة 2003، وهذا بالنسبة لتغطية الأخطار حسب قطاع النشاط، وحسب طبيعة الخطر، ونقصد هنا بالخطر السياسي والخطر التجاري.

وسنحاول استعراض ذلك من خلال الجدول والشكل البياني التاليين¹:

جدول رقم (35)

تغطية "CAGEX" للخطر التجاري والسياسي حسب قطاع النشاط

لسنة 2003

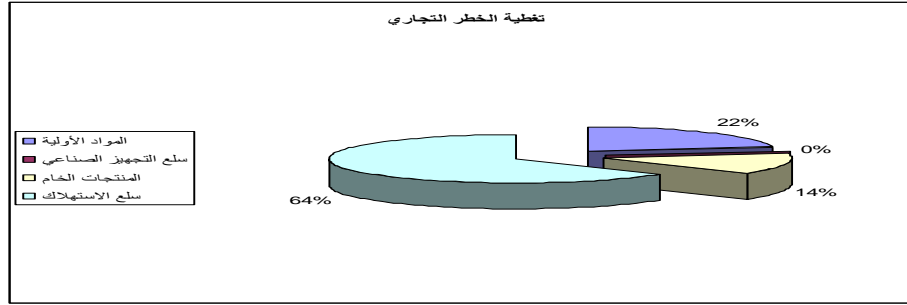
قطاع النشاط	المواد الأولية	سلع التجهيز الصناعي	المنتجات الخام	سلع الاستهلاك
تغطية الخطر التجاري %	22,20	00	13,90	63,90
تغطية الخطر السياسي %	00	00	26,60	69

Source: Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), Rapport annuel 2003, Op cit, P: 11.

¹ Compagnie Algérienne D'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), Rapport annuel 2003, Op cit, P: 11.

شكل رقم (37)

تغطية "CAGEX" للخطر التجاري والسياسي حسب قطاع النشاط
لسنة 2003



المصدر: من إنجاز الباحث بناء على معطيات الجدول رقم: 38.

من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه يمكننا ملاحظة ما يلي:

- أنه من حيث تغطية أخطار الصادرات من طرف شركة "CAGEX" لسنة 2003، حسب قطاع النشاط، فإن هناك هيمنة كبيرة وواضحة للسلع الاستهلاكية على باقي قطاعات النشاط الأخرى، حيث سجلت ما نسبته 63,90% من التغطية ضد الخطر التجاري، وما نسبته 69% من التغطية من الخطر السياسي، وهي أعلى نسب يتم تسجيلها مقارنة بباقي النشاطات الأخرى؛

- لم يتم تسجيل أي تغطية، سواء ضد الخطر التجاري أو الخطر السياسي لسلع التجهيز الصناعي، ويرجع هذا لربما إلى ضعف صادراتنا من هذا النوع من المنتجات، أو إلى عزوف مصدري هذا النوع من المنتجات إلى القيام بتأمين قروض لصادراتهم؛

- تأتي في المرتبة الثانية بعد السلع الاستهلاكية، في التغطية ضد الخطر التجاري منتجات المواد الأولية مسجلة بذلك نسبة 22% من مجموع التغطية من الخطر التجاري، في حين لم تسجل هذه المنتجات أية نسبة تغطية ضد الخطر السياسي؛

- وتأتي في المرتبة الثانية من حيث التغطية من الخطر السياسي، المنتجات الخام بنسبة 26,60% بعد سلع الاستهلاك، إلا أنها سجلت المرتبة الثالثة بعد كل من السلع الاستهلاكية والمواد الأولية من حيث التغطية من الخطر التجاري، ومسجلة في ذلك ما نسبته 13,90% من إجمالي الأخطار السياسية المؤمنة حسب قطاع النشاط.

المبحث الثالث: قياس أثر تمويل وتأمين قروض التصدير على أداء الصادرات غير النفطية:

سنحاول في هذا الجزء التعرف على تأثير تمويل وتأمين قروض التصدير على أداء الصادرات غير النفطية خلال الفترة من 1998 إلى سنة 2009، أي خلال 12 سنة، ويرجع هذا من جهة، إلى كون أن المعطيات حول هذه المتغيرات الثلاثة (التمويل، التأمين والصادرات غير النفطية) تشترك فقط خلال هذه السنوات، ويرجع هذا كذلك كون أن الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" المكلف بتمويل الصادرات قد تم إنشاؤه طبقا لقانون المالية لسنة 1996، وبدأ فعليا في تمويل الصادرات ابتداء من سنة 1998، أما الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات "CAGEX" فقد تم إنشائها بتاريخ 03 ديسمبر من سنة 1995، أما عن سبب الاكتفاء فقط بالتوقف عند سنة 2010، فيرجع لكون أن هذه الدراسة كان يتم إنجازها خلال هذه السنة.

وسنحاول من خلال الجدول أدناه تقديم معطيات حول المتغيرات الثلاثة وهي: تمويل الصادرات، تأمين الصادرات والصادرات غير النفطية في جدول واحد كي يتسنى لنا دراسة أثر تمويل وتأمين قروض التصدير على أداء الصادرات غير النفطية في الجزائر¹.

¹ اعتمدت في هذا على:

- بعض المراجع التي تم ذكرها سابقا في هذا الفصل؛

- www.mincommerce.gov.dz/fichiers09/statex2009.pdf، تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2011/03/23 على الساعة: 11:27.

جدول رقم (36)

تطور تمويل، تأمين قروض التصدير والصادرات غير النفطية في الجزائر

خلال الفترة (1998-2009)

الوحدة: 10^3 دينار جزائري

الصادرات غير النفطية Y	تأمين الصادرات X_2	تمويل الصادرات X_1	السنوات
21 005 000	1 405 616	31 580,085	1998
29 344 200	1 874 338	12 937,896	1999
46 071 100	1 954 843	41 643,123	2000
49 667 800	3 501 680	385 237,727	2001
56 192 700	3 521 478	623 071,135	2002
52 053 500	2 994 657	1 000 929,938	2003
60 620 900	2 183 653	818 809,948	2004
66 548 200	2 318 437	160 129,385	2005
83 264 800	3 800 000	398 814,295	2006
92 372 800	7 200 000	478 126,258	2007
124 994 600	9 900 000	419 034,125	2008
77 240 434	11 300 000	641 367,065	*2009

المصدر: استنادا إلى بعض المراجع التي تم ذكرها سابقا.

*2009 : معطيات الصادرات الجزائرية غير النفطية لسنة 2009، تم احتسابها بعد تحويلها من الدولار الأمريكي إلى الدينار الجزائري بسعر الصرف

السائد آنذاك وهو 01 دولار أمريكي = 72,4582 دينار جزائري، وقد تم الحصول عليها من خلال الموقع الإلكتروني التالي:

www.mincommerce.gov.dz/fichiers09/statex2009.pdf، تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2011/03/23 على الساعة: 11:27.

المطلب الأول: بالنسبة لتمويل الصادرات:

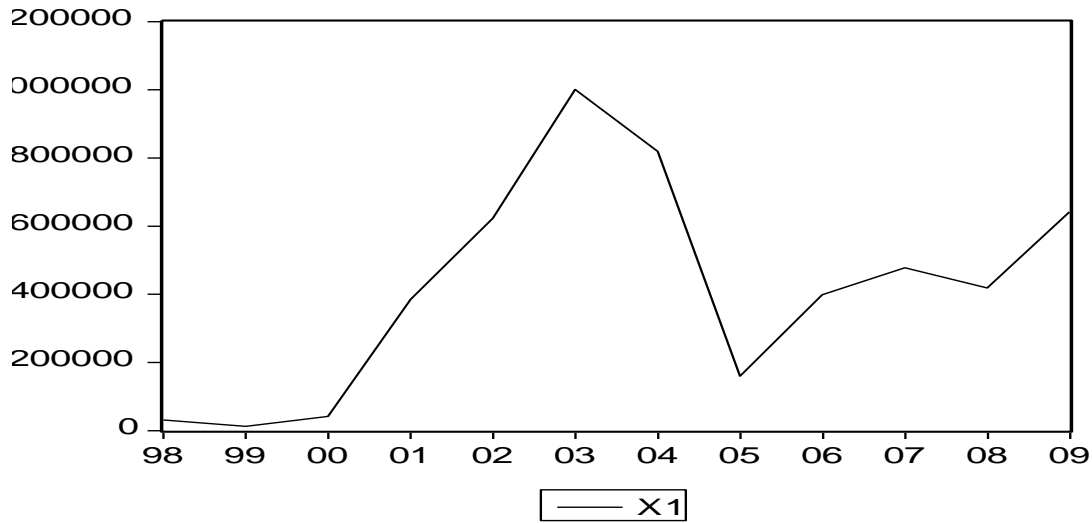
يظهر من الجدول رقم (37) والشكل رقم (38) أدناه، أن منحني تمويل الصادرات قد ارتفع من قيمة $10^3 \times 12937.9$ دج سنة 1999 إلى $10^3 \times 1000930$ دج سنة 2003، وهذا ما يوضح أن حجم تمويل الصادرات قد تضاعف بأكثر من 77 مرة، وبمتوسط يقدر بـ $10^3 \times 417640.1$ دج، وبانحراف معياري قدره $10^3 \times 318946.6$ دج أي بنسبة تغير (درجة تقلب) تساوي 76.36% خلال فترة الدراسة.

شكل رقم (38)

تطور تمويل الصادرات غير النفطية في الجزائر

خلال الفترة (1998-2009)

الوحدة: 10^3 دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث بناء على معطيات الجدول رقم: 39.

المطلب الثاني: بالنسبة لتأمين قروض التصدير (رقم أعمال الصادرات غير النفطية):

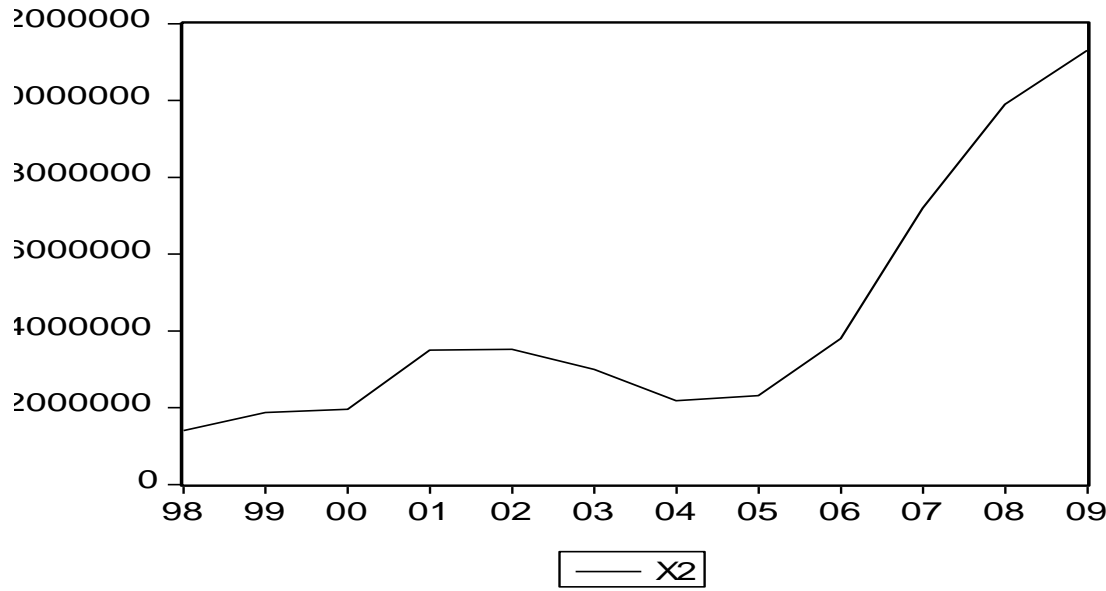
يظهر من الجدول رقم (37) والشكل رقم (39) أن منحني تأمين قروض التصدير قد ارتفع من 1405616 $10^3 \times$ دج سنة 1998 إلى 11300000×10^3 دج سنة 2009، هذا يوضح أن حجم تأمين قروض التصدير أو رقم أعمال الصادرات غير النفطية، قد تضاعف بأكثر من 08 مرات، وبمتوسط 4329558×10^3 دج، وبانحراف معياري قدره 318946.6×10^3 مليون دج أي بنسبة تغير (درجة تقلب) تساوي 76.32 % خلال فترة الدراسة.

شكل رقم (39)

تطور تأمين قروض التصدير غير النفطية في الجزائر

خلال الفترة (1998-2009)

الوحدة: 10^3 دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث بناء على معطيات الجدول رقم: 39.

المطلب الثالث: الصادرات غير النفطية:

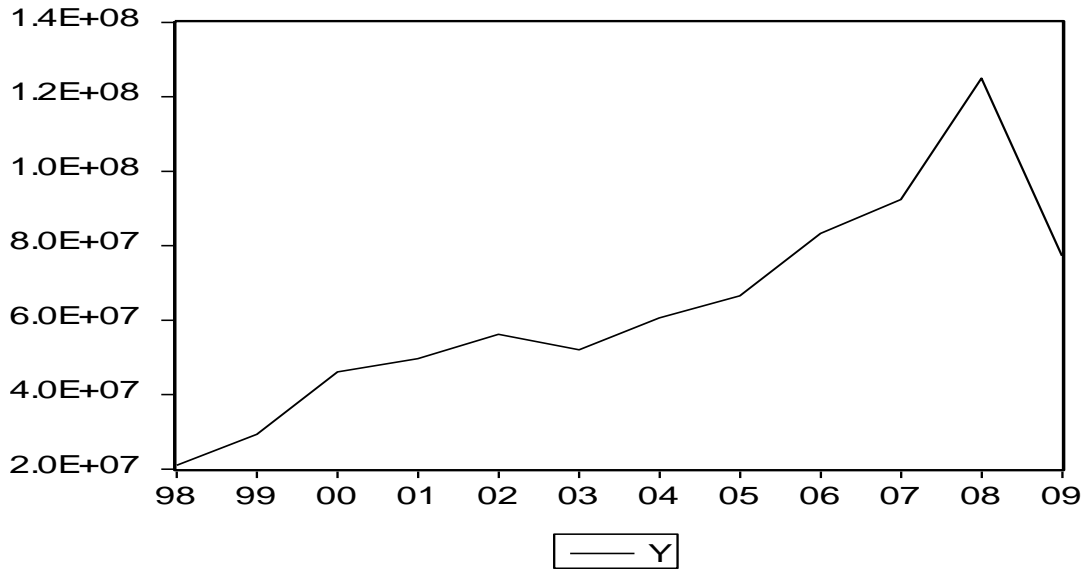
يظهر من الجدول رقم (37) والشكل رقم (40) أن منحني الصادرات غير النفطية قد ارتفع من 21005000 $10^3 \times$ دج سنة 1998 إلى $10^3 \times 124\ 994\ 600$ دج سنة 2008، وهذا ما يوضح أن حجم الصادرات غير النفطية قد تضاعف بأكثر من 05 مرات، وبمتوسط $10^3 \times 63281336$ دج وبانحراف معياري قدره 28386356 $10^3 \times$ دج أي بنسبة تغير (درجة تقلب) تساوي 44.85% خلال فترة الدراسة.

شكل رقم (40)

تطور الصادرات غير النفطية في الجزائر

خلال الفترة (1998 – 2009)

الوحدة: 10^3 دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث بناء على معطيات الجدول رقم: 39.

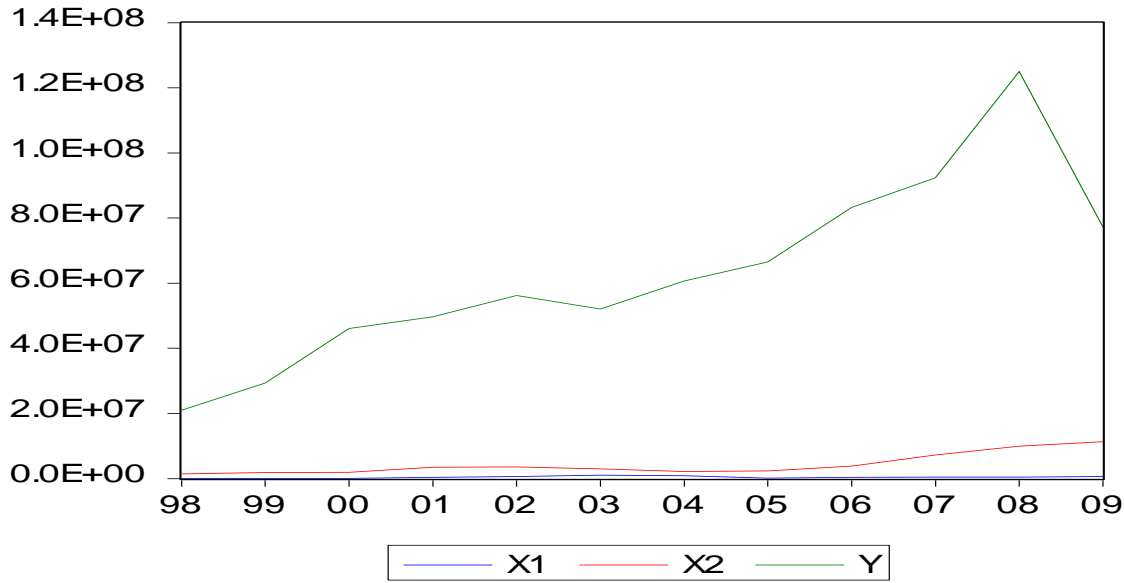
وفي ما يلي سنحاول جمع منحنيات هذه المتغيرات الثلاثة معا في شكل واحد، وهذا لإثبات ما إذا كانت هناك أي علاقة أو أكثر بين هذه المتغيرات، وسيتم ذلك من خلال الشكل أدناه.

شكل رقم (41)

تطور تمويل، تأمين قروض التصدير والصادرات غير النفطية في الجزائر

خلال الفترة (1998 - 2009)

الوحدة: 10^3 دينار جزائري



المصدر: من إنجاز الباحث بناء على معطيات الجدول رقم: 39.

يتضح لنا ذلك مبدئياً أن هناك نزعة نحو الارتفاع بالنسبة لمتغيري تأمين الصادرات X_2 والصادرات غير النفطية Y مع أن هذه الأخيرة قد حصل لها انخفاض في سنة 2009، في حين يبدو منحنى تمويل الصادرات غير النفطية وكأنه مستقر، إن هذه الملاحظة المبدئية لا تعطينا فكرة واضحة عن ترابط هذه المتغيرات من عدمها.

وعليه فإننا سنلجأ إلى اختبار السببية وفقاً لمنظور "جرنجر" "Granger" الذي يستخدم للتأكد من وجود علاقة متبادلة بين X و Y (تغذية راجعية- "Feed back") وهو يركز على إدراج قيم نفس المتغير التابع Y لعدد من الفجوات الزمنية كمتغيرات مفسرة (مستقلة) في علاقة سببية يراد قياسها، ويضاف إلى ذلك إدراج قيم المتغير المستقل X لعدد من الفجوات الزمنية كمتغيرات مفسرة أيضاً على اعتبار أن السبب يسبق النتيجة في الزمن ويمكن تلخيص خطوات تطبيقه في النقاط التالية:

أ- تقدير معالم المعادلتين التاليتين:

$$y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n1} \beta_i y_{t-i} + \sum_{i=1}^{n2} c_i x_{t-i} + \mu_{1t} \dots I$$

$$x_t = h_0 + \sum_{i=1}^{n3} k_i x_{t-i} + \sum_{i=1}^{n4} m_i y_{t-i} + \mu_{2t} \dots II$$

حيث نستنتج مجموع مربعات البواقي للمعادلة الأولى (والتي نسميها بالصيغة غير المقيدة): $E_i = \sum u_{it}^2$

ب- نقوم بتقدير الصيغة المقيدة التالية :

$$y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n1} \beta_i y_{t-i} + w_{it}$$

$$E_m = \sum w_{it}^2$$

ج- نقوم باختبار الفرضيات التالية:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum c_i = 0 \forall i = 1 \dots n2 \\ \sum c_i \neq 0 \forall i = 1 \dots n2 \end{array} \right.$$

حيث باستعمال إحصائية فيشر F سنقوم بحساب:

$$F_c = [(E_m - E_i) / n_2] / [E_i / (n - k)]$$

علما أن : n_2 : عدد الفجوات الزمنية في حالة المتغير المفسر x ؛

n : حجم العينة؛

K : عدد المعلمات المقدرة في الصيغة غير المقيدة.

ومن جدول توزيع فيشر نقوم باستخراج $F_{(n_2 . n-k)} = F_t$ عند مستوى معنوية معين

د- نقوم باتخاذ القرار حيث:

➤ إذا كان: $F_t < F_c$ ، فإننا نرفض فرض العدم (الأول) ونقبل الفرض البديل (الثاني) وهنا نقول أن: y هي

التي تسبب x وفقا لاختبار جرنجر؛

➤ إذا كان: $F_t > F_c$ فإننا نقبل فرض العدم (الأول) ونرفض الفرض البديل (الثاني) فان: y لا تسبب x وفقا

لاختبار جرنجر.

ه- نقوم بتكرار نفس الخطوات السابقة بالنسبة للمعادلة Π لاختبار الفرضيتين:

$$\begin{cases} \sum m_i = 0 \forall i = 1 \dots n4 \\ \sum m_i \neq 0 \forall i = 1 \dots n4 \end{cases}$$

وهنا ينتج لدينا أربع حالات:

أ - y تسبب x و x لا تسبب y وهذا يعني إننا نرفض $\sum c_i = 0$ ونقبل $\sum m_i = 0$ ؛

ب - y لا تسبب x و x تسبب y وهذا يعني إننا نقبل $\sum c_i = 0$ ونرفض $\sum m_i = 0$ ؛

ت - y لا تسبب x و x لا تسبب y وهذا يعني إننا نقبل $\sum c_i = 0$ ونقبل $\sum m_i = 0$ ؛

ث - y تسبب x و x تسبب y وهذا يعني إننا نرفض $\sum c_i = 0$ ونرفض $\sum m_i = 0$.

وهذا يعني أن هناك تغذية مرتدة "Feed back" (أي أن هناك تأثير متبادل بين x و y) وعليه فطريقة MCO تعطينا مقدرات متحيزة وغير متسقة بالنسبة للمعادلة: $Y_i = a + bX_i + \varepsilon_{i1}$ لان: $X_i = \alpha + \beta Y_i + \varepsilon_{i2}$ هي صحيحة كذلك وبالتالي نكون أمام تقدير معالم معادلتين وليس معادلة واحدة.

وعليه فلا بد من استخدام طرق أخرى للتقدير تدخل في إطار النماذج القياسية متعددة المعادلات.

وبتطبيق هذا الاختبار بين كل متغيرتين من مجموع المتغيرات -باستعمال برنامج "Eviews"-، يمكننا الحصول على النتائج الموضوعية في الجدول التالي:

جدول رقم (37)

الاختبار بين كل متغيرتين من مجموع المتغيرات -باستعمال برنامج "Eviews"-

12	12	12	Observations
			Pair wise Granger Causality Tests
			Date: 02/28/11 Time: 00:16
			Sample: 1998 2009
			Lags: 2
Probability	F-Statistic	Obs	Null Hypothesis:
0.59846	0.56992	10	X2 does not Granger Cause X1
0.62550	0.51613		X1 does not Granger Cause X2
0.72380	0.34507	10	Y does not Granger Cause X1
0.34745	1.31576		X1 does not Granger Cause Y
0.00977	13.4238	10	Y does not Granger Cause X2
0.05529	5.45929		X2 does not Granger Cause Y

المصدر: من إنجاز الباحث باستعمال برنامج "Eviews"

المطلب الرابع: الاختبار بين تمويل الصادرات X_1 و تأمين الصادرات X_2 :

حيث قمنا باختبار ما يلي:

"هل يحدث التغير في تمويل الصادرات تغيرا في تأمين الصادرات أم العكس؟"

وذلك وفق الفرضيتين التاليتين:

H_0 : X2 لا تسبب X1 بمفهوم *Granger*؛

H_1 : X2 تسبب X1 بمفهوم *Granger*، أي: $X1 = f(X2)$.

(و) H_0 : X1 لا تسبب X2 بمفهوم *Granger*؛

H_1 : X1 تسبب X2 بمفهوم *Granger*، أي: $X2 = f(X1)$.

باستعمال برنامج "Eviews" على سلسلتي X1 و X2 وجدنا في الجدول أن:

$Ft > Fc_1 = 0.56992$ ، وهذا يعني أننا نقبل H_0 ونرفض H_1 أي أن: X2 لا تسبب X1 بمفهوم جرنجر؛

$Ft > Fc_1 = 0.51613$ ، وهذا يعني أننا نقبل H_0 ونرفض H_1 أي أن: X1 لا تسبب X2 بمفهوم جرنجر وعليه فإنه

لا توجد أية علاقة بين تمويل الصادرات X1 و تأمين الصادرات X2 في الاتجاهين.

المطلب الخامس: الاختبار بين تمويل الصادرات X₁ والصادرات غير النفطية Y:

هنا سنقوم باختبار ما يلي:

"هل يحدث التغير في تمويل الصادرات تغيرا في الصادرات غير النفطية أم العكس؟"

وذلك وفق الفرضيتين التاليتين:

H_0 : Y لا تسبب X1 بمفهوم *Granger*؛

H_1 : Y تسبب X1 بمفهوم *Granger*، أي: $X1 = f(Y)$.

¹ حيث لا يهم معرفة قيمة F_t من الجدول وإنما نستعمل احتمالها فقط وفق القاعدة التالية:

"إذا كان $P > 0.05$ يعني أننا نقبل H_0 ونرفض H_1 (أي: لا يوجد سببية) و إذا كان $P < 0.05$ يعني أننا نقبل H_1 ونرفض H_0 (أي: يوجد سببية)".

(و) H_0 : $X1$ لا تسبب Y بمفهوم *Granger*؛

H_1 : $X1$ تسبب Y بمفهوم *Granger*، أي: $Y = f(X1)$.

وباستعمال برنامج *Eviews* على سلسلتي $X1$ و Y وجدنا في الجدول أن:

$Ft > Fc_1 = 0.34507$ ، وهذا يعني أننا نقبل H_0 ونرفض H_1 أي أن: Y لا تسبب $X1$ بمفهوم جرنجر؛

$Ft > Fc_1 = 1.31576$ ، وهذا يعني أننا نقبل H_0 ونرفض H_1 أي أن: $X1$ لا تسبب Y بمفهوم "جرنجر" وعليه فإنه

لا توجد أية علاقة بين تمويل الصادرات $X1$ وبين الصادرات غير النفطية Y وفي الاتجاهين.

حيث أن Ft أي الجدولة لمستوى معنوية 05 % ولعدد مشاهدات يقدر بـ 12 مشاهدة هي: $Ft = 3,71$.

المطلب السادس: الاختبار بين تأمين الصادرات $X2$ والصادرات غير النفطية Y :

وهنا سنقوم باختبار أيضا ما يلي:

"هل يحدث التغير في تأمين الصادرات $X2$ تغيرا في الصادرات غير النفطية Y أم العكس؟"

وذلك وفق الفرضيتين التاليتين:

H_0 : Y لا تسبب $X2$ بمفهوم *Granger*؛

H_1 : Y تسبب $X2$ بمفهوم *Granger*، أي: $X2 = f(Y)$.

(و) H_0 : $X2$ لا تسبب Y بمفهوم *Granger*؛

H_1 : $X2$ تسبب Y بمفهوم *Granger*، أي: $Y = f(X2)$.

وباستعمال برنامج **Eviews** على سلسليتي **X2** و **Y** وجدنا في الجدول أن:

$F_t \leq F_{c1} = 13.4238$ ، وهذا يعني أننا نرفض H_0 ونقبل H_1 أي أن: Y تسبب X_2 بمفهوم جرنجر؛

$F_t \leq F_{c1} = 5.45929$ ، وهذا يعني أننا نرفض H_0 ونقبل H_1 أي أن: X_2 تسبب Y (بالتقريب) بمفهوم جرنجر، وعليه فإننا نستنتج أن هناك تغذية رجعية بين X_2 و Y حيث أن: $X_2 = f(Y)$ و $Y = f(X_2)$ ، إذ أن كليهما سبب وكليهما نتيجة.

ومن تم فإن طريقة المربعات الصغرى لا تصلح لتقدير معالمها كونها تعطينا مقدرات متحيزة، وعليه فإن هناك العديد من الطرق الأخرى التي تحل المشكل¹.

وباستعمال طريقة "2SLS" أي "طريقة المربعات الصغرى ذات المرحلتين" لتقدير معالم الدالة كونها تمثل أحسن طريقة من مجموعة الطرق، إذ أنها تنتج لنا مقدرات متسقة ومتقاربة، لا تحتاج إلى معرفة تامة (أي معلومات كاملة) بالنموذج وتمتاز ببساطتها في حالة إجرائها².

معادلة الانحدار التالية: $Y = \alpha_0 + \alpha_1.X_1 + \alpha_3.X_2$ نجد بعد التقدير:

Dependent Variable: Y
Method: Two-Stage Least Squares
Date: 03/07/11 Time: 00:18
Sample: 1998 2009
Included observations: 12
Instrument list: X1 X2

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	32264684	11297987	2.855790	0.0189
X1	8.367921	19.72008	0.424335	0.6813
X2	6.356739	1.903308	3.339836	0.0087
R-squared	0.598540	Mean dependent var		63281336
Adjusted R-squared	0.509326	S.D. dependent var		28386356
S.E. of regression	19884109	Sum squared resid		3.56E+15
F-statistic	6.709073	Durbin-Watson stat		1.300600
Prob(F-statistic)	0.016459			

¹ حيث أن هناك طريقة المربعات الصغرى ذات المرحلتين (2SLS)، طريقة المربعات الصغرى ذات الثلاث مراحل (3SLS)، طريقة العزوم المعممة (GMM)، وطريقة المعقولة العظمى بمعلومة كاملة (FIML) ومحدودة (IIML) وغيرها.

² Bendib, Rachid, **Econometrie**, OPU, 1^{er} édition, Alger, 2001, p. 166.

بالنظر إلى نتائج هذه الطريقة يظهر لنا:

1- أن الثابت والمتغير X_2 لديهما معنوية بالنظر فقط إلى احتمالاتها (حيث: $P < 0.05$ يعني أن المتغير لديه معنوية إحصائية والعكس)، والمتغيرات في مجملها لديها معنوية بالنظر إلى إحصائية فيشر F واحتمالها الذي نطبق عليه نفس المبدأ؛

2- إن قيمة معامل التحديد المتعدد تتجاوز 50 % وحتى معدل الارتباط المعدل بعدد المشاهدات كذلك، وهو ما يعني أن هناك ارتباط قوي بين المتغير التابع وباقي المتغيرات المستقلة لمجمل المعادلة؛

3- قيمة ديرين واتسون $DW = 1.3$ وهو ما يعني أن هناك حالة شك من وجود ارتباط ذاتي للأخطاء عند مقارنة هذه القيمة مع DW الجدولة.

وبعد حذف المتغير X_1 وإعادة تقدير الدالة نجد:

Dependent Variable: Y
Method: Two-Stage Least Squares
Date: 03/10/11 Time: 21:07
Sample: 1998 2009
Included observations: 12
Instrument list: X2

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	34702239	9321257.	3.722914	0.0040
X2	6.600926	1.738261	3.797430	0.0035
R-squared	0.590508	Mean dependent var		63281336
Adjusted R-squared	0.549558	S.D. dependent var		28386356
S.E. of regression	19051488	Sum squared resid		3.63E+15
F-statistic	14.42048	Durbin-Watson stat		1.181259
Prob(F-statistic)	0.003501			

إذن من النتائج الجديدة للتقدير يظهر لنا زيادة التحسن في بعض المؤشرات حيث أن:

- معنوية الثابت والمتغير X_2 زاد تحسنها مع قيمة فيشر F لمجمل الدالة؛
- قيمة معامل الارتباط المحدد بعدد المشاهدات ارتفع هو الآخر أيضا؛
- انخفضت قيمة DW لكنها لازالت في منطقة الشك وعدم التأكد من وجود ارتباط ذاتي للأخطاء.

وبناء عليه فان الدالة المقدرة تصبح بالشكل التالي:

$$Y = 34702239 + 6.6009.X_2$$

حيث: Y هي قيمة الصادرات غير النفطية؛

X₂ هي قيمة تأمين قروض الصادرات.

وبغرض استعمال هذه الدالة للتنبؤ بقيمة الصادرات غير النفطية على المدى القصير فإننا نستخدم قيم تأمين الصادرات غير النفطية X₂ في المستقبل حيث أن هناك أكثر من طريقة ولعل من أحسنها وأحدثها طريقة "بوكس-جينكينز" (Box-Jenkins)، والتي لا تصلح على هكذا حال كونها تتطلب 30 مشاهدة تاريخية على الأقل ومعطياتنا لا تتجاوز حتى 12، مشاهدة وعليه فإننا سنقوم باستخدام بعض من الطرق الكلاسيكية لهذا الغرض والتي وبدون الخوض في جوانبها النظرية، تعطى نتائجها للسنوات الخمس القادمة بعد 2009 وفقا لبرنامج "Eviews" على النحو التالي:

جدول رقم (38)

توقعات السلسلة الزمنية لتأمين الصادرات غير النفطية X₂ للفترة بين (2010-2014)

السنوات	طريقة التمهيد الأسّي البسيط	طريقة التمهيد الأسّي المضاعف	طريقة هولت وينترز
2010	11 298 597.2966	11 298 597.2966	12 700 000
2011	11 298 597.2966	11 298 597.2966	14 100 000
2012	11 298 597.2966	11 298 597.2966	15 500 000
2013	11 298 597.2966	11 298 597.2966	16 900 000
2014	11 298 597.2966	11 298 597.2966	18 300 000

المصدر: من إعداد الباحث وفقا لمخرجات برنامج "Eviews"

حيث يبدو أن طريقة "التمهيد الآسي البسيط" وطريقة "طريقة التمهيد الآسي المضاعف" بعيدة عن الواقع كون أنهما أعطتنا توقعات ثابتة طيلة الفترة بين 2010-2014، كما أعطتنا هاتين الطريقتين أيضا توقعات متساوية مع بعضهما البعض، وعليه فإننا سنعتمد طريقة "هولت وينترز"، نظرا لبعض خصائصها، وبعد تعويضها في دالة الصادرات غير النفطية المقدرة آنفا، وكذا التنبؤ بقيمها كسلسلة زمنية يمكننا الحصول على النتائج التالية:

جدول رقم (39)

قيم Y المستنتجة من الدالة المقدرة ومقارنتها بتوقعاتها بطريقة هولت وينترز للفترة بين (2010-2014)

توقعات Y المستنتجة بعد التعويض في الدالة المقدرة ¹	توقعات X ₂ بطريقة هولت وينترز	السنة
118522239	12 700 000	2010
127774929	14 100 000	2011
137016189	15 500 000	2012
146257449	16 900 000	2013
155498709	18 300 000	2014

المصدر: من إعداد الباحث وفقا لمخرجات برنامج "Eviews"

¹ لاحظ مثلا لو عوضنا القيمة الأولى لـ X₂: $Y = 34702239 + 6.6009.12700000 = 118522239$

وبالتمثيل البياني لتوقعات متغيري X_2 و Y ومقدراتها بطريقة "هولت وينترز" نحصل على الشكل التالي:

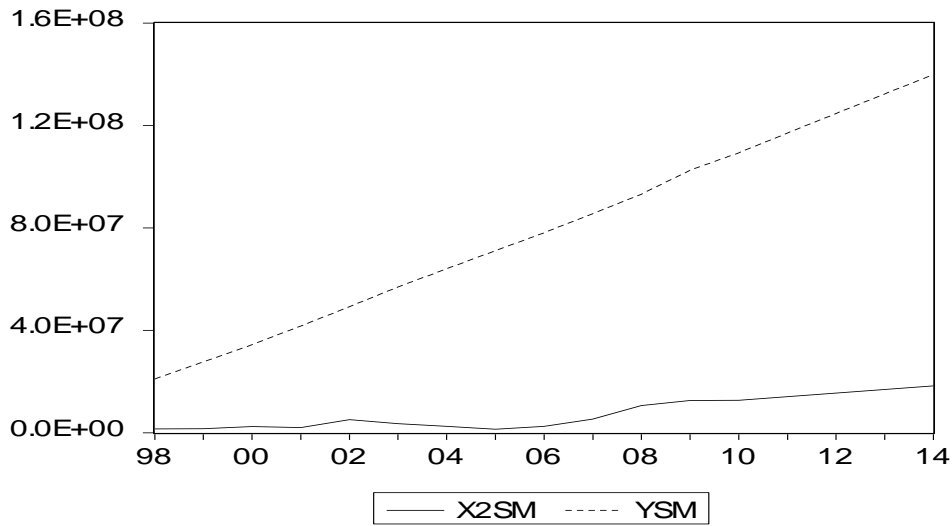
شكل رقم (42)

توقعات متغيري تأمين قروض التصدير X_2 والصادرات غير النفطية Y

ومقدراتها بطريقة "هولت وينترز"

خلال الفترة (1998 - 2014)

الوحدة: 10^3 دينار جزائري



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات الجدولين رقم: 39 و 42.

المبحث الرابع: الإطار المحفز لترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة:

منذ الأزمة النفطية العالمية سنة 1986، أين انخفضت فيها أسعار النفط إلى أدنى مستوياتها، مما تسبب هذا في انخفاض الإيرادات الجزائرية كونها تتكون في غالبيتها من إيرادات الصادرات النفطية، مما جعل من السلطات أو الحكومات الجزائرية المتعاقبة ومنذ ذلك الوقت على التفكير في وضع إطار للآليات والإجراءات التي من شأنها العمل على ترقية الصادرات من المنتجات الجزائرية خارج النفط.

أي أن ترقية الصادرات غير النفطية، يعتبر كاختيار قديم راود أغلب الحكومات الجزائرية من منطلق الاكتفاء الذاتي والاستقلال الاقتصادي حيناً، وبسياسة إحلال الصادرات محل الواردات - كما هو معمول به في بعض دول أمريكا اللاتينية- حيناً آخر، ولقد لجأت إليها هذه الحكومات لتغطية وتعويض الخسائر التي نتجت عن تدهور أسعار النفط.

وتمثلت هذه الآليات في كل الإجراءات والتدابير المالية، الجمركية، القانونية والمؤسسية، إضافة إلى تدابير التسهيلات الأخرى التي من شأنها العمل على المساعدة في ترقية صادرات المنتجات الجزائرية غير النفطية.

وسنحاول في ما يلي توضيح بعض هذه الإجراءات والتدابير¹ - طبعاً ليست كلها نظراً لكثرتها وعدم اتساع المقام هنا لذكرها كلها-، كما سنقوم في هذا الجزء أيضاً التعرّيج على وضع وآفاق الصادرات الجزائرية غير النفطية في ظل المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

المطلب الأول: الأحكام المالية الخاصة بالتجارة الخارجية:

يدخل ضمن عمليات التجارة الخارجية، كل الصفقات أو المعاملات التجارية الخاصة بالسلع والخدمات المبرمة بموجب عقد تجاري، وكذلك القروض المرتبطة بعمليات التحويل والتدعيم².

¹ اعتمدت في هذا الجزء على المراجع التالية:

- وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، "دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية"، 2008.

- وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، "الإطار المحفز للتصدير"، 2009.

- عجة الجبالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من إحتكار الدولة إلى إحتكار الخواص، دار الخلدونية، الجزائر، 2007.

- Ministère du commerce, Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), "Cadre incitatif à l'export", 2009.

² المادة 25 من القانون رقم 07-01 المؤرخ في 03-02-2007 الصادر من بنك الجزائر والمتعلق بالقواعد المطبقة على الصفقات العادية مع الأجنبي والعملة الصعبة.

كما ساهمت الإعدادات المتضمنة في اللائحة رقم 01-07 المؤرخ في 03-02-2007 من بنك الجزائر، والخاصة بالقواعد المطبقة على عمليات التجارة الخارجية بالنسبة للسلع والخدمات في تليين "Assoupli" الأحكام المالية المطبقة على الصادرات، ويمكن عرضها على النحو الآتي:

الفرع الأول: شهادة تعيين محل الوفاء البنكي للتصدير:

تخضع كل عمليات تصدير السلع وكذا تصدير الخدمات إلى محل تعيين الوفاء البنكي الإلزامي لدى بنك وسيط معتمد مستقل، وتسمح هذه العملية بتعيين المعاملة التجارية من تقيمها في سياق شهادة التوطين المطلوبة من قبل إدارة الجمارك عند إنجاز التصريح الجمركي للتصدير.

ويتم تسلم شهادة التوطين أو شهادة محل تعيين الوفاء البنكي للتصدير هذه من قبل البنك الوسيط المعتمد والذي تم اختياره من طرف المصدر، حيث يفترض أن يكون هذا الأخير يملك حسابا فيه، كما يجب التنويه بأن هذه الشهادة تسلم "مجانا"¹، كما أنه يجب أن يكون لكل عملية تجارة خارجية شهادة محل تعيين الوفاء البنكي الخاصة بها؛

الفرع الثاني: الصادرات المعفاة من التزام تعيين محل الوفاء البنكي:

يمكن توضيح الصادرات المعفاة من التزام تعيين محل الوفاء البنكي في ما يلي:

- ✓ عمليات العبور والصادرات المؤقتة والتي لا تفضي إلى تسديد خدمات لاسترجاع العملة الصعبة؛
- ✓ الصادرات مقابل تسديد قيمة أقل أو مساوية للقيمة المقابلة لـ 100 000 دج من قبل بريد الجزائر؛
- ✓ الصادرات بدون دفع، وهذا بالنسبة لصادرات العينات، النماذج والهبات، والحصل عليها في إطار الضمان؛
- ✓ إضافة إلى الصادرات التي قيمتها أقل من مقابل 100 000 دج بقيمة "FOB".

كما يجب التنويه هنا، إلى ضرورة أن التصريحات لدى الجمارك الجزائرية والمتعلقة بالصادرات التي تمت الإشارة إليها أعلاه، يجب أن تحمل إشارة تصدير غير مقيم أو غير مستوطن "Exportation non domiciliée"².

¹ وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، "دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية"، مرجع سبق ذكره، ص: 90.

² Article 33 et 58 du Règlement N° 07- 01 du 03- 02- 2007 de la Banque de l'Algérie relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

الفرع الثالث: تعيين محل وفاء الصادرات بالنسبة للمنتوجات الطازجة، القابلة للتلف و/أو الخطيرة:

في حالة تصدير المواد الغضة وسريعة التلف والمواد الخطيرة، يمكن للمصدر أن يسجل في البنك بضائعه في خمسة (05) أيام مفتوحة ابتداء من تاريخ الإرسال والتصريح عند الجمارك.

كما أن هذه الصادرات مرخص بها لدى الجمارك الجزائرية تحت غطاء تصريح غير كامل، ويكون هذا مشكل من فاتورة غير مستوطنة "Facture non domiciliée"¹؛

الفرع الرابع: التصدير عن طريق الإيداع:

- ✓ في حالة التصدير عن طريق الإيداع، فإنه في هذه الحالة يستوجب إلزامية البيع أو إعادة إسترداد السلع في أجل أقصاه 12 شهرا (سنة واحدة)، ابتداء من تاريخ إلغاء النسخة الرسمية؛
- ✓ الدفع في حالة الصادرات المودعة أو عن طريق الإيداع إلزامي، ويكون تماشيا مع المبيعات المحققة من طرف المودع أو الوسيط في الدولة الأجنبية، ويجب أن يتم استرداد قيمة هذه المبيعات في أجل قانوني محدد بـ 120 يوما ابتداء من تاريخ تحقيق هذه المبيعات؛
- ✓ إلزامية تقديم كشف شهري للبنك بحسابات المبيعات المرفقة بنسخة "Duplicata"² لجميع الفواتير؛
- ✓ في حالة البيع بالاعتماد، يجب أن يتم تسديد قيمة الصادرات عند كل إنجاز لعملية البيع من طرف الوكيل القائم بعملية بيع منتجات المصدرين في الدولة الأجنبية.

الفرع الخامس: مسؤولية استرداد حصائل الصادرات:

- ✓ كل عملية تصدير يجب أن تكون محل تسديد، وإعادة حصيلة الإنتاج المباع أو المصدر إلى الجزائر؛
- ✓ يجب أن تتم استعادة قيمة الصادرات في الآجال القانونية والمحددة بـ 120 يوما ابتداء من تاريخ نهاية كل عملية بيع؛

¹ Article 60 et 63 du Règlement N° 07- 01 du 03- 02- 2007 de la Banque de l'Algérie relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

² المادة 68 من القانون 07- 01 (سبق ذكره)، الصادر عن البنك الجزائري.

- ✓ تم تحديد آجال إعادة بيع المنتجات بـ 120 يوم بعد التاريخ الفعلي لإرسال البضاعة، ويمكن تقديم طلب رخصة مسبقة أو طلب مبرر من بنك الجزائر - مع التحفظ - في حالة الاستعادة (الاسترداد) التي تفوق آجالها 120 يوم؛
- ✓ في حالة استعادة أو استرداد قيمة الصادرات غير الموطنة أو المستوطنة خارج الآجال المحددة، فإنه لا يمكن لصاحبها أن يستفيد من الاستعادة (الاسترداد) بالعملة الصعبة؛
- ✓ كل مخالفة لإلزامية والآجال المحددة لإعادة حصيلة المنتج المصدر إلى الجزائر سوف تعرض صاحبها إلى منعه من القيام من مزاوله التجارة الخارجية؛
- ✓ يطلب كشف شهري لحسابات البيع مرفقة بنسخة طبق الأصل من الفواتير الصادرة من المشتري الأجنبي؛
- ✓ إلزامية استرداد حصيلة الصادرات تقع على عاتق الشخص المصدر؛
- ✓ على كل دفع أو تسديد لقيمة المنتج المصدر، يتلقى المصدر نسبة 100 % من قيمة العقد التجاري موزعة على الشكل التالي:

- 50 % بالدينار الجزائري؛

- 50 % بالعملة الصعبة منها 30 % على الحساب الخاص بالعملة الصعبة (الشخص المعنوي)، و 20 % لحساب المصدر والتي يمكن أن يستعملها خارج قوانين السير للحساب بالعملة الصعبة بصفة سرية وعلى مسؤوليته الكاملة¹.

المطلب الثاني: التدابير التنظيمية:

سيتم معالجة هذا العنصر من خلال النقاط التالية:

الفرع الأول: خاصية حرية عملية التصدير:

يعتبر التصدير في الجزائر عملية حرة، لا تخضع لأي ترخيص، ماعدا في بعض الحالات التي تهدف لحماية قطاعنا ونباتاتنا وثرواتنا الإيكولوجية، ويمكن ترجمة حرية عملية التصدير من خلال الإجراءات التالية:

¹ تعليمة بنك الجزائر رقم 2002/07 المؤرخ في 26-12-2002 المعدل والمتمم للتعليمة رقم 98/03 المؤرخ في 21-05-1998.

أ- التسجيل المبسط والسهل في السجل التجاري:

ويمكن توضيح ذلك من خلال رموز التسجيل المعمول بها منذ سنة 2006، والتي تتمثل في ثلاث نشاطات هي:

- ❖ 411.101 خاصة بتصدير المنتجات الغذائية؛
- ❖ 411.102 خاصة بتصدير المنتجات الصناعية والمصنعة خارج المحروقات؛
- ❖ 411.103 خاصة بتصدير المنتجات خارج المحروقات غير المشار إليها في العنصرين أو الفقرتين أعلاه.

ب- حصيلة التنازل عن المنتجات المباعة أو المصدرة:

تم التطرق إلى هذا أعلاه في مسؤولية استرداد حصائل الصادرات في العنصر المتعلق بالأحكام المالية الخاصة بالتجارة الخارجية.

الفرع الثاني: الإعفاءات الجبائية (التشجيع الضريبي على التصدير):

تقدم بعض الإعفاءات الجبائية والضريبية للأنشطة الخاصة بالتصدير، والتي تمنح للمصدرين ويمكن إنجازها في:

أ- الإعفاءات في مجال الضرائب المباشرة:

❖ الضريبة على النشاط المهني: (TAP) "La taxe sur l'activité professionnelle"

لا يتضمن حساب رقم الأعمال الخاضع للضريبة على النشاط المهني "TAP" مبلغ عمليات البيع والنقل أو السمسرة المتعلقة بالعمليات أو المنتجات الموجهة مباشرة للتصدير¹.

❖ الضريبة على أرباح الشركات: (IBS) "L'impôt sur les bénéfices des sociétés"

الإعفاء الدائم من الضريبة على أرباح الشركات "IBS"، إضافة إلى إلغاء شرط إعادة استثمار أرباح أو مداخيل عمليات تصدير السلع والخدمات، وهذا باستثناء النقل البري والبحري وتأمينات البنوك².

¹ المادة 220-03 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة المعدلة بموجب المادة 06 من قانون المالية لسنة 2006.

ب- الإعفاءات في مجال الضرائب على رقم الأعمال:

❖ الرسم على القيمة المضافة على عمليات البيع المنجزة عند التصدير: (TVA)

"La taxe sur la valeur ajoutée sur les opérations de vente réalisées à l'exportation"

تعفى من الرسم على القيمة المضافة (TVA) كل أعمال بيع المنتجات المصدرة وكذا المنتجات ذات الأصل الوطني، والمسلمة للمستودعات التي تقع تحت رقابة أو مراقبة الجمارك، والتي يتم تشكيله قانونا في بعض الحالات¹؛

❖ الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة للمشتريات: "L'achat en franchise de TVA"

يمكن للصديرين الاستفادة من الإعفاء على الرسم على القيمة المضافة (TVA) عندما يقومون بشراء أو استيراد بضائع موجهة سواء للتصدير أو إعادة التصدير، إما على شكلها الحالي أو بغرض تحويلها للتصنيع، التركيب، التشكيل، التكييف أو تعبئة المواد والمنتجات الموجهة للتصدير، إضافة إلى الخدمات المرتبطة بشكل مباشر بعمليات التصدير؛

❖ استرداد الرسم على القيمة المضافة: "La restitution de la TVA"

يسمح باسترداد الرسم على القيمة المضافة لمجموعة المنتجات والخدمات المعفاة من الشراء والمرخصة.

الفرع الثالث: الأنظمة الجمركية الإعفاية عند التصدير:

"Les régime douaniers suspensifs à l'exportation"

إن مختلف الأنظمة الجمركية الاقتصادية، هي موجهة لتشجيع الصادرات غير النفطية، ويمكن حصرها في ما يلي:

أ- أنظمة التخزين: "Les régimes de stockage"

يسمح مستودع موضوع تحت الرقابة الجمركية (عام، خاص وصناعي) بتخزين السلع في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك، هذه المستودعات لها عدة خصائص ومزايا، تتمثل في ما يلي²:

¹ المادة 13 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² المواد من 129 إلى 169 من قانون الجمارك- القرار رقم 05 و06 المؤرخ في 03-02-1999.

- ✓ تخزين السلع الموجهة للتصدير من أجل الاستفادة من تعويض الحقوق والرسوم؛
- ✓ تخزين السلع المستوردة والضرورية لحاجيات نشاط المؤسسة مع إعفاء الحقوق والرسوم.

ب- أنظمة التصدير المؤقت: "Exportation temporaire"

يسمح هذا النظام الجمركي بتصدير بضاعة للاستعمال، وبعد ذلك يتم استيرادها مع تعليق الحقوق والرسوم وإجراءات التجارة الخارجية (التوطين)، وهو موجه لدعم المشاركة في المعارض والتظاهرات التي تقام في الخارج - والتي تم ذكرها سابقا-، إضافة إلى إرسال النماذج التجارية، وفي هذه الحالة تكون الصادرات المؤقتة معفاة من الضمانات.

كما يسمح هذا النظام أيضا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يعتبر نشاطها موجها للتصدير، ويتوقف إنتاجها على التمويل بالعناصر وأجهزة الإنتاج الأصلية الأجنبية، الاستفادة من الإعفاء على الضمان، كحالة القبول المؤقت للبضائع الموجهة للتصدير من أجل التحسين الفعال، أو القبول المؤقت للتغليف الفارغ الخاص بالمنتجات المصدرة.

المطلب الثالث: تدابير التسهيلات الأخرى: "Autres mesures de facilitation"

وتتمثل أهم تدابير التسهيلات الأخرى في ما يلي:

الفرع الأول: التسهيلات الجمركية:

وتتمثل التسهيلات الجمركية في ما يلي:

- ✓ الإعفاء من الضمان في إطار القبول المؤقت للتغليف الفارغ الخاص بالمنتجات المصدرة والمنتجات ذات الإلتقان الفعال (التحويلية) والموجهة للتصدير، وينطبق هذا أيضا على التصدير المؤقت للمنتجات ذات الإلتقان غير الفعال (الإنجاز) والموجه هو الآخر أيضا للتصدير؛
- ✓ المعاينة الميدانية وجمركة البضائع؛
- ✓ سند العبور للجمارك "TPD"، وهذا بالنسبة للصادرات المنجزة برا؛
- ✓ وضع ما يعرف بـ "الرواق الأخضر"، والذي يسمح باعتماد التصريح بالتصدير بدون مراجعة مراقبة السلع الجمركة؛

✓ وضع حيز التنفيذ دفتر يعرف بـ "ATA"، ويكون صالحا لمدة سنة واحدة، ويعتبر هذا كإجراء تسهيلي للتصدير المؤقت لا سيما بالنسبة للعينات، وكذا المشاركة في المعارض بالخارج. هذا الدفتر يسلم خصيصا من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) "Chambre Algérienne de Commerce" "et d'Industrie".

الفرع الثاني: التسهيلات المؤقتة:

إضافة إلى التسهيلات الجمركية، هناك تسهيلات أخرى تم وضعها حيز التنفيذ من قبل مؤسسة ميناء الجزائر (EPAL) "l'Entreprise Portuaire d'Alger"، منذ بداية سنة 2003، ويمكن إنجازها في ما يلي:

- ❖ تخصيص مخزن مهياً لاستقبال المنتجات، والأولوية هنا للمنتجات الموجهة للتصدير، بمساحة تقدر بـ 1000م² بالمرفأ رقم 02/09 منطقة شمال، دخول رقم 01؛
- ❖ تخصيص مساحة مبسطة تقدر بـ 1.862م² بمنطقة الوسط لتجهيز السلع الموجهة للتصدير، مدخل الرصيف رقم 40 منطقة وسط الرصيف الكبير، بولوغين؛
- ❖ إعفاء 10 أيام لدفع مصاريف الاستيداع والتخزين قبل الشحن للمنتجات ذات الأصل الجزائري والموجهة للتصدير؛
- ❖ إضافة إلى تخفيضات مرتبطة بمصاريف المناولة "Frais de manutention" للشحنات من المنتجات الموجهة للتصدير، وهذا حسب النظام وحسب حجم العمليات.

الفرع الثالث: مراقبة الصحة النباتية:

طبقا للاتفاقيات والاتفاقيات الدولية التي تنظم وتسير المبادلات التجارية، فإن مراقبة الصحة النباتية أصبحت شرطا ضروريا لصحة النباتات الموجهة للتصدير، والتي يتم فرضها من طرف البلدان المستوردة، وعليه فإن الجزائر تمنح شهادة الصحة النباتية "Certificat phytosanitaire" بهدف إضفاء صبغة الضمانات الضرورية لصحة منتجات النباتات الموجهة للتصدير، وكذا لمساعدة المصدرين في دخول منتجاتهم إلى أسواق البلدان المستوردة.

الفرع الرابع: مراكز التصدير:

يتم في الجزائر تصدير المنتجات الموجهة للتصدير عن طريق 27 مركز حدودي رسمي منها 08 مطارات، 11 ميناء بحري و08 مراكز حدودية برية، موزعة على النحو التالي:

❖ المراكز الجوية:

وتتمثل في: مطار تلمسان (زناتة)، مطار وهران (سينيا)، مطار الجزائر (هواري بومدين)، مطار قسنطينة (محمد بوضياف)، مطار عنابة (الملاحه)، تبسة، غرداية (النوميرات) وأخيرا مطار بسكرة (محمد خيضر)؛

❖ المراكز البحرية:

وتتمثل في: ميناء الغزوات، أرزيو، وهران، مستغانم، تنس، الجزائر، دلس، بجاية، سكيكدة، جن جن وعنابة؛

❖ مراكز الحدود البرية:

وتتمثل في: العقيد لطفي (تلمسان)، القالة (الطارف)، سوق أهراس، تين زواطين وعين قزام (تمنراست)، برج باجي مختار (أدرار)، بوشبكة (تبسة)، طالب العربي (الوادي) والدبداب (إليزي).

* حالة استثنائية:

هناك حالة استثنائية تخص تصدير منتجات التمور، حيث يندرج تصدير هذه الأخيرة في إطار تنظيمي خاص، يتضمن مراقبة الصحة النباتية ابتداء من مطار محمد خيضر (بسكرة)، والمركز الحدودي بالدبداب (إليزي)، إضافة إلى النقاط الأخرى والمتمثلة في:

✓ الطرق البحرية: الجزائر، وهران وسكيكدة؛

✓ الطرق الجوية: الجزائر، وهران وسكيكدة؛

✓ الطرق البرية: تمنراست، برج باجي مختار والدبداب.

الفرع الخامس: المراقبة الصحية:

تتم المراقبة الصحية للحيوانات (الدواجن، الخيل والحيوانات المصطادة....)، وكذا للمنتوجات ذات الأصل الحيواني (اللحوم، البيض، العسل، الصوف والجلود غير المعالجة....)، وتخضع إلى نظام خاص بالتصريح بالشهادة الصحية للمنتوجات المصدرة ذات الطابع الحيواني، ويتم من خلال هذه الشهادة عدم وجود أمراض مصرح بها إلزاميا في البلد المصدر.

وتتم المراقبة الصحية للمنتجات الحيوانية المصدرة عبر الحدود، حيث تتوفر هذه الأخيرة على مصالح بيطرية، وهذا بغية تسهيل عمليات تصدير هذا النوع من المنتجات.

ويجب التنويه هنا، إلى أن هناك بعض المنتجات الحيوانية الموجهة للتصدير لكنها لا تخضع إلى إلزامية التصريح الصحي، ويتعلق الأمر هنا بشكل خاص بالمنتجات التالية:

- المنتجات الحيوانية المعالجة، أو التي تم تحويلها إلى حليب ومشتقات الحليب؛
- المواد المركزة والموجهة إلى العلف الحيواني.

المطلب الرابع: التدابير المؤسسية:

قامت الحكومة الجزائرية ورغبة منها في تطوير وترقية الصادرات غير النفطية، بإنشاء العديد من المؤسسات التي تعنى بسبل تسهيل وتطوير إجراءات تصدير المنتجات غير النفطية نحو الأسواق الخارجية، كما تعمل هذه المؤسسات والهيئات على تقديم مختلف التحفيزات للبايعين والمنتجين الراغبين في بيع منتجاتهم في الأسواق الدولية، ويمكن ذكر بعض هذه الهيئات أو المؤسسات والمتمثلة بالأساس في:

الفرع الأول: الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE):

تم التطرق إليه بالتفصيل في الجزء الأول من هذا الفصل في تمويل الصادرات في الجزائر؛

الفرع الثاني: الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX):

نفس الشيء، فقد تم التطرق إلى هذا العنصر بالتفصيل في الجزء الثاني من هذا الفصل في تأمين قروض الصادرات في الجزائر؛

الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX):

"Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur"

تم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 2004/06/12، ويتلخص دور ومهام هذه الوكالة في ما يلي¹:

- ✓ المساهمة في وضع إستراتيجية لترقية الصادرات غير النفطية؛
- ✓ تقييم ووضع تحت التصرف كل المعلومات التجارية، الاقتصادية والتقنية ذات الأهمية لإجراء عمليات التجارة الخارجية؛
- ✓ وضع حيز التنفيذ بوابة للمعلومات والتي تسمح للمتعاملين الاقتصاديين من الاستعلام عن الجوانب المختلفة للتجارة الخارجية؛
- ✓ مرافقة ومساعدة شركات التصدير أثناء تنظيم المعارض ومشاركتها في التظاهرات المنظمة في الخارج؛
- ✓ إقامة علاقات عمل وتقديم فرص للمبادلات التجارية (المنتجات) في الأسواق الدولية.

الفرع الرابع: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI):

"Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie"

تم إنشاء هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 03-03-1996، وتخضع هذه الغرفة لوصاية وزارة التجارة، وتمثل أهم اختصاصاتها حسب المادة رقم 05 من مرسوم إنشائها، في القيام بأي عمل يهدف إلى ترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية، وتوسيعها نحو الأسواق الدولية، ولتحقيق هذا تقوم هذه الغرفة بتنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل وخارج الوطن، كما تقوم هذه الغرفة أيضا بإقامة المعارض وإنجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الدولية، إضافة إلى تقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير وكذا إبرام اتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية، كما يمكن للدولة استشارتها بشأن الاتفاقيات التجارية المزمع إبرامها مع المتعاملين أو الشركاء الأجانب²؛

¹ وزارة التجارة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)، "الإطار المحفز للتصدير"، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

² عجة الجبالي، مرجع سبق ذكره، ص: 253.

الفرع الخامس: التدابير المؤسساتية الأخرى المساندة لترقية الصادرات غير النفطية:

بالإضافة إلى كل التدابير المؤسساتية التي تم ذكرها أعلاه، هناك العديد من المؤسسات والتدابير الأخرى المساندة والمساعدة لترقية الصادرات، لا يتسع المقام لذكرها كلها مع الشرح، لذا سوف نقتصر هنا على ذكرها في شكل نقاط فقط، ويمكن إيجازها في النقاط التالية:

❖ الشركة الجزائرية للمعارض والصادرات (SAFEX)

"La Société Algérienne des Foires et Exportations"

❖ الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX)

❖ نادي المصدرين الجزائريين (CEA)

❖ السجل الوطني للمصدرين (FINADEX)

❖ منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير.

المطلب الخامس: المنظمة العالمية للتجارة (OMC) والصادرات غير النفطية في الجزائر:

لمعرفة الآثار المحتملة للمنظمة العالمية للتجارة (OMC) على الصادرات غير النفطية في الجزائر، قمنا بإجراء تريض في وزارة التجارة الجزائرية، وبالتحديد في "مديرية العلاقات مع المنظمة العالمية للتجارة"، أين كان لنا لقاء هناك مع بعض المسؤولين، وقمنا بطرح التساؤلات التالية:

1- ألا تتعارض أحكام المنظمة العالمية للتجارة (OMC) مع كافة أشكال الدعم بالنسبة

للصادرات؟؛

2- وكيف يمكن للصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) أن يقوم بدوره في ظل أحكام

هذه المنظمة؟؛

3- وما هو موقع أو مصير هذا الصندوق في حالة انضمام الجزائر لهذه المنظمة مستقبلاً؟؛

4- وماهي وضعية مفاوضات الجزائر مع هذه المنظمة في الوقت الراهن؟، وعلى ماذا تمحورت

أهم أسئلة هذه المنظمة الموجهة للحكومة الجزائرية؟.

حيث تمت إجابتنا¹، بأنه بالفعل أن المنظمة العالمية للتجارة تتعارض مع أشكال الدعم للصادرات، إلا إن الوضع بالنسبة للجزائر جد مختلف، كون أن الصادرات غير النفطية في الجزائر لا تتجاوز حدود 05 %، وأن الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE) يقدم دعما للصادرات غير النفطية فقط بما في فيها المنتجات الفلاحية، وأن المنظمة العالمية للتجارة (OMC) قد وافقت على تقديم الدعم هذا شريطة أن لا تتجاوز المنتجات الفلاحية حدود 10 % من إجمالي الصادرات الجزائرية، وهذا ما هو متحقق فعلا، أي لا وجود لتعارض في هذا، وهذا ما نصت عليه المادة: 9. 2 من أحكام المنظمة العالمية للتجارة².

كما أكد نفس المصدر على أن الجزائر ستحاول جاهدة على العمل على تكييف الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE)، مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

أما عن وضعية المفاوضات في الوقت الراهن، فقد أكد نفس المصدر على أن المفاوضات مع المنظمة (OMC) في الوقت الحالي متوقفة لسببين، حيث يتمثل السبب الأول في توقف هذه المفاوضات إلى الأزمة المالية العالمية التي شهدتها الاقتصاد العالمي مؤخرا، أما عن السبب الثاني فيرجع لكون أن المفاوضات داخل هذه المنظمة متوقفة أصلا.

أما عن طبيعة الأسئلة الموجهة من المنظمة العالمية للتجارة إلى الحكومة الجزائرية، فقد أكد ذات المصدر، أن هذه الأسئلة تمحورت حول مختلف المواضيع، ولعل من أهمها إثارة للجانب الجزائري تمثل في طبيعة العلاقات مع الكيان الصهيوني (إسرائيل)، كما أن هذه المنظمة قد وجهت 1600 سؤال إلى الجزائر، وكان من ضمن هذه الأسئلة ما يقارب من 08 إلى 10 أسئلة كانت متعلقة بالصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE)، حيث أكدت الحكومة الجزائرية في هذا السياق وكما سبق وأن ذكرنا أنها ستعمل على تكييف هذا الصندوق مع الشروط والأحكام التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

¹ تمت المقابلة مع السيد بوشلاغم خالد، نائب مدير تجارة البضائع، مديرية العلاقات مع المنظمة العالمية للتجارة.

² Textes juridique, **résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay**, publié pour la première fois en mai 1994 par le secrétariat du GATT, Genève, p: 50.

خلاصة الفصل الخامس:

من خلال ما تم استعراضه في هذا الفصل توصلنا إلى ما يلي:

1- بخصوص تمويل الصادرات في الجزائر، فإنه قد تم تأسيس الصندوق الخاص (FSPE) عن طريق قانون المالية لسنة 1996، والذي أصبح دوره يتمثل في تقديم التمويل والدعم للصادرات غير النفطية، من خلال التكفل بجزء من تكاليف النقل للتصدير، إضافة إلى المساهمة في جزء من تكاليف المشاركة في المعارض والصالونات بالخارج، وتختلف هذه المساهمة حسب نوعية المشاركة في المعارض، أي أن هذه المساهمة تختلف في حالة المشاركة في التظاهرات بشكل رسمي عنها في حالة المشاركة في هذه التظاهرات بشكل فردي؛

2- قام هذا الصندوق (FSPE) بتقديم التمويل الفعلي للصادرات غير النفطية ابتداء من سنة 2008، وهذا بعد سنة من تأسيسه، كما أن نسبة التمويل هذه تزداد من سنة لأخرى، وهذا يفسر اهتمام السلطات الجزائرية بضرورة ترقية الصادرات من المنتجات غير النفطية، واتخاذ مختلف السبل والإجراءات التي من شأنها تحقيق ذلك، ولعل ما يبرر هذا الكلام هو تدخل هذه السلطات في سنة 2005 ومنحت ما يعادل (01) مليار دينار جزائري كمخصصات استثنائية "Dotations exceptional" وهذا لتمويل الصادرات غير النفطية، وهذا بعد أن استنفذ هذا الصندوق (FSPE) كل موارده في سنة 2004، أين تجاوزت فيها نسبة استهلاك هذا الصندوق لموارده حدود 98%، أما في باقي السنوات الأخرى فقد كانت نسب الاستهلاك هذه تتراوح من حدود 00% إلى حوالي 99%؛

3- تم إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين وضممان الصادرات "CAGEX" بتاريخ 03 ديسمبر من سنة 1995، ووكل لهذه الشركة بشكل حصري ونهائي القيام بمختلف أشكال التأمين للصادرات غير النفطية في الجزائر، بعد ما كان تأمين قروض التصدير قبل هذه السنة يتم من قبل الشركتين والممثلتين في: الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) والشركة الجزائرية للتأمينات الشاملة (CAAT)، إلا أن هذين الشركتين قد أثبتتا فشلهما في مجال تأمين قروض الصادرات، ويعود هذا لأسباب عديدة منها ما يتعلق بالصادرات غير النفطية من حيث ضعفها وقلتها، ومنها ما يتعلق بالشركتين نفسيهما، وذلك من خلال غياب مصلحة فعالة لدى الشركتين للاستعلامات عن الصادرات غير النفطية والأسواق المستهدفة والمصدر إليها وإلى عدم وجود طاقم مؤهل لعمليات تأمين القرض عند التصدير، ويضاف إلى هذا أيضا عدم قيام السلطات العمومية في الجزائر على تعويض هذين الشركتين بالنسبة للأخطار السياسية، مما أدى هذا إلى التعجيل بضرورة إنشاء شركة مختصة فقط في تأمين الصادرات غير النفطية في الجزائر؛

4- أن تأمين قروض التصدير من قبل شركة "CAGEX" ظل في الارتفاع من سنة لأخرى، وهذا من سنة 1997 إلى غاية سنة 2002، أين وصل رقم العمال المؤمن إلى 3 521 478 000 دج، ثم بدأت هذا التأمين في الانخفاض وخصوصا في السنوات من 2003 إلى غاية 2005، ويرجع هذا بالدرجة الأولى -حسب شركة "CAGEX"- إلى توقيف الصادرات المتجهة نحو دولة العراق الشقيقة -بسبب الاحتلال الأمريكي- من جهة، وإلى عدم تحقيق بعض مشاريع التصدير المعتمدة لدى هذه الشركة من جهة أخرى؛

5- تم القيام باختبار بين تمويل الصادرات X_1 والصادرات غير النفطية Y ، أي اختبار ما يلي "هل يحدث التغير في تمويل الصادرات تغيرا في الصادرات غير النفطية أم العكس؟"، وقد تم في ذلك استعمال برنامج "Eviews" على سلسليتي X_1 و Y ، وقد تم التوصل -حسب مفهوم "جرنجر"- إلى أنه لا توجد أية علاقة بين تمويل الصادرات X_1 وبين الصادرات غير النفطية Y وفي الاتجاهين، ويرجع هذا إلى ضعف قيم تمويل الصادرات غير النفطية المقدمة من قبل صندوق (FSPE)، مما يعني هذا إلى ضرورة الرفع من وزيادة قيم تمويل الصادرات للوصول إلى تحقيق ترقية حقيقية وفعالة لصادراتنا من المنتجات غير النفطية، والرفع من نسب تصدير هذه الأخيرة نحو الأسواق الأجنبية؛

6- وفي نفس السياق تم القيام باختبار بين تأمين الصادرات X_2 والصادرات غير النفطية Y ، أي في البحث "هل أن التغير في تأمين الصادرات X_2 يحدث تغيرا في الصادرات غير النفطية Y أم العكس؟"، وقد تم في ذلك استعمال برنامج "Eviews" أيضا على سلسليتي X_2 و Y وتم التوصل إلى نتيجة مفادها أن هناك "تغذية رجعية" "Feed back" بين X_2 و Y حيث أن: $X_2 = f(Y)$ و $Y = f(X_2)$ ، أي أن كلاهما سببا ونتيجة، أي أن التغير في تأمين الصادرات X_2 يحدث تغيرا في الصادرات غير النفطية Y والعكس صحيح؛

7- أن الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE)، لا يتعارض مع الأحكام والشروط التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، حيث تشترط هذه الأخيرة تقديم الدعم لصادرات المنتجات الفلاحية شريطة أن لا تتجاوز صادرات هذه المنتجات حدود 10 % من إجمالي الصادرات الجزائرية، وهذا ما هو محقق في الجزائر حيث لا تتعدى الصادرات غير النفطية بما فيها المنتجات الفلاحية وغير الفلاحية حدود 10 % من إجمالي الصادرات.

وفي الأخير وبعدهما تطرقنا في هذا الفصل إلى دور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر، سنقوم في ما يلي في الخاتمة بذكر أهم النتائج التي تم التوصل إليها في هذا البحث، إضافة إلى التوصيات التي تم التوصل إليها من خلال دراسة هذا البحث، والتي يمكن أن تفيد كل المهتمين بهذا النوع من البحوث.

الخلاصة العامة:

إن أغلب الدول إن لم نقل كلها، سواء كانت نامية أو متقدمة منها، تسعى إلى ترقية الصادرات، أو زيادتها وتطويرها، وفتح الأسواق الدولية ومواجهة المنافسة الخارجية عن طريق الاهتمام بالمنتجات المحلية الموجهة للتصدير نحو الأسواق العالمية، ويتم هذا من خلال الاهتمام أيضا بجودتها وأسعارها..... الخ، كما يستلزم في بعض الحالات إيجاد منتجات جديدة تحظى باهتمام بالغ مما سيسمح هذا بتصديرها في المستقبل.

إضافة إلى ذلك ومن خلال ما سبق التطرق له في هذه الدراسة، فقد أصبح نشاط التصدير أو الصادرات تحظى باهتمام كبير وواسع بين دول العالم، إذ أصبحت هذه الأخيرة شغلها الشاغل هو ترقية وتطوير الصادرات، إذ أصبحت هذه الأخيرة تعتبر دافعا ومحفزا ومساعدًا للنمو والتنمية الاقتصادية لكل دولة، كما رأينا ذلك من خلال هذه الدراسة.

كما تنبع أهمية الصادرات من كونها المحرك الأساسي لعمليات التنمية في الدولة، إذ تسهم الصادرات في خلق فرص عمل جديدة، علاج الإختلالات في ميزان المدفوعات أو بالأحرى الميزان التجاري، جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية والمساهمة في تحقيق معدلات نمو مرتفعة..... الخ.

كما قام الباحث في دراسته هذه حول إشكالية عامة حاول الإجابة فيها عن أهمية ودور والتأثير الذي يمكن أن يلعبه كل من تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر، لذلك استخدم الباحث مجموعة من الأدوات الإحصائية إضافة إلى الجانب النظري؛ حيث تم التوصل من خلال هذا البحث والدراسة إلى مجموعة من النتائج، إضافة إلى مجموعة من التوصيات أو الاقتراحات والتي نرى بأنها جد ضرورية ومهمة، ويمكن الأخذ بها من قبل السلطات الجزائرية أو المسؤولين والقائمين على القطاع التصديري في الدولة الجزائرية، والتي من شأنها المساعدة على تنويع وزيادة وترقية الصادرات غير النفطية، كما رأى الباحث أن هذا البحث مازال له آفاق ودراسات واعدة يمكن أن تكون مواضيع لدراسات مستقبلية ستتم في هذا المجال.

أولاً: نتائج البحث

1- إن نظام تأمين القروض عند التصدير يعمل على تنمية الصادرات الوطنية، وهذا من خلال طرح مختلف وثائق التأمين، هذه الأخيرة تهدف إلى تغطية مختلف الأخطار التي قد يتعرض لها المصدرون، وهذا وفق سياسة مدروسة ومرنة تعمل على إحداث التوازن بين الأقساط المتحصل عليها والتعويضات الممنوحة، وهذا لتفادي الوقوع في الاختلال المالي الذي من شأنه أن يؤدي إلى عرقلة تنمية الصادرات الوطنية.

كما أنه وبفضل برامج تأمين قروض التصدير هذه تجعل المصدرين متحفزين وآمنين على عملياتهم التصديرية وعليه فوجود برامج التأمين هذه له أهمية كبيرة على مستوى التجارة الدولية؛

2- إن التوجه نحو التصدير يعني الرفع من الطاقة الإنتاجية الحالية بزيادة المنتجات (نحو الأسواق الداخلية والأسواق الخارجية)، وهذا ما سيسمح باستغلال الطاقات العاطلة وتخفيض نسبة البطالة من جهة، والتقليل من تكلفة المنتجات من جهة أخرى، وذلك لأن معظم إن لم نقل كل التكاليف الثابتة قد تم تحميلها إلى الإنتاج الحالي، وهذا ما سيسمح أيضا بزيادة القدرة التنافسية لهذه المنتجات وبخاصة من خلال أسعارها التي ستكون مخفضة حتما.

3- يساعد التصدير في الحصول على العملات الأجنبية اللازمة لاستيراد احتياجات تنفيذ خطة التنمية الاقتصادية؛

4- كما أثبتت تجارب العديد من الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية، إلى أن سياسة تشجيع الصادرات تؤدي إلى تحقيق النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات؛

5- الصادرات لم تعد كما كانت في الماضي مصدرا للنقد الأجنبي فحسب، بل هي محور لتوسيع قاعدة العملية الإنتاجية وتشغيل العمالة (القضاء على البطالة)، فمع تزايد الصادرات تزداد الاستثمارات وتزيد معها فرص العمالة أو التشغيل، فضلا على أن التوسع في الصادرات سيؤدي إلى التوسع في الأسواق القائمة أو فتح أسواق جديدة؛

6- يعتبر أو يعد التصدير من أسهل الطرق للدخول إلى الأسواق الأجنبية لأنه لا يتطلب جهودا كبيرة، كما أن مخاطره قليلة لو ما قورنت بمخاطر الاستثمار الأجنبي.

7- كما أن مداخيل الصادرات تكون في الغالب أعلى منها في حالة البيع المحلي، ولذا فإن المؤسسات القائمة بعملية التصدير سواء في الدول النامية أو الدول المتقدمة تجد في التصدير سبيلا ممتازا للاستفادة من الفرص والمزايا الموجودة في الأسواق الدولية؛

8- بقاء اعتماد الجزائر على تصدير منتج واحد ووحيد وهو النفط، حيث شكلت صادرات هذا الأخير نسبة كبيرة وهائلة من إجمالي الصادرات الجزائرية، وقدرت نسبتها خلال فترات الدراسة بأكثر من 96 %، وبقاء معها هيمنة الإيرادات النفطية على الإيرادات الإجمالية؛

9- كما تسببت الأزمة النفطية العالمية لعام 1986 بخسائر كبيرة للجزائر، تمثلت في خسارة الجزائر لجزء كبير من إيراداتها النفطية بفعل انخفاض أسعار النفط في الأسواق العالمية، غير أن هذه الخسارة أو الدرس القاسي لم يفلح في جعل الجزائر تنثني عن اعتمادها على النفط كمورد هام ورئيسي في تحقيق الدخل، وظلت صادرات النفط هذه حتى تاريخ كتابتنا لسطور هذه الرسالة تهيمن على هيكل الصادرات الجزائرية بنسب تجاوزت في الكثير من الأحيان نسبة 96 %، مما يعني عدم استفادة الجزائر من هذه التجربة أو الأزمة القاسية؛

10- بقاء الصادرات غير النفطية جد هامشية وضعيفة جدا، وظلت تراوح مكانها، ولم تحقق سوى نسبة أقل من 04 % من إجمالي الصادرات في أحسن أحوالها، أما إذا تكلمنا عن أفضل قيمة للصادرات غير النفطية فقد تم تسجيلها سنة 2008 بقيمة 1,937 مليار دولار أمريكي، مما يعني هذا أيضا إلى عدم تحقيق الجزائر للشعار الذي رفعته، وهو تحقيق قيمة للصادرات غير النفطية في غضون آفاق سنوات 2000 تصل إلى 02 مليار دولار؛

11- أما عن أحسن نسبة تم تسجيلها في ما يخص الصادرات غير النفطية، فكانت في سنة 1996، بنسبة تجاوزت 06,50 %، وكان ذلك بشكل كبير نتيجة تسديد الجزائر لجزء من ديونها تجاه روسيا على شكل منتجات تمثلت في الأساس في منتجي التمور والطماطم المعولبة؛

12- كما رأينا أن اتفاق الشراكة الموقع مع دول الإتحاد الأوروبي كان له آثار إيجابية متعددة ومتنوعة وخصوصا على صادراتنا من المنتجات غير النفطية، والتي تمثل في صادرات المنتجات الزراعية والزراعية المحولة، منتجات الصيد البحري والمنتجات الصناعية، حيث شهدت صادرات هذه المنتجات ارتفاعات معتبرة ومهمة نحو أسواق دول الإتحاد الأوروبي بعد توقيع ودخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ بين الجزائر ودول الإتحاد الأوروبي، إلا أنه بالمقابل لا يخلو اتفاق الشراكة هذا من مخاطر وسيئات، كما رأينا أن المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين يلاقون بعض القيود في المجال

الزراعي والراغبين في تصدير منتجاتهم للسوق الأوروبي وبالأخص السوق الفرنسي، لذا وجب إجراء تعديلات وإصلاحات شاملة ومعقدة لنظامنا الاقتصادي؛

13- تم القيام باختبار بين تمويل الصادرات X_1 والصادرات غير النفطية Y ، أي اختبار ما يلي "هل يحدث التغير في تمويل الصادرات تغيرا في الصادرات غير النفطية أم العكس؟"، وقد تم في ذلك استعمال برنامج "Eviews" على سلسلي X_1 و Y ، وقد تم التوصل -حسب مفهوم "جربجر"- إلى أنه لا توجد أية علاقة بين تمويل الصادرات X_1 وبين الصادرات غير النفطية Y وفي الاتجاهين، حيث أن هذا التمويل الذي يقوم به الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE) يعتبر غير كاف وغير ملائم لترقية صادراتنا غير النفطية؛

14- وفي نفس السياق تم القيام باختبار بين تأمين الصادرات X_2 والصادرات غير النفطية Y ، أي في البحث "هل أن التغير في تأمين الصادرات X_2 يحدث تغيرا في الصادرات غير النفطية Y أم العكس؟"، وقد تم في ذلك استعمال برنامج "Eviews" أيضا على سلسلي X_2 و Y وتم التوصل إلى نتيجة مفادها أن هناك "تغذية رجعية" "Feed back" بين X_2 و Y حيث أن: $X_2 = f(Y)$ و $Y = f(X_2)$ ، أي أن كلاهما سبب وكلاهما نتيجة، أي أن التغير في تأمين الصادرات X_2 يحدث تغيرا في الصادرات غير النفطية Y والعكس صحيح؛

15- كما أن في الجزائر لا توجد هناك أية إلزامية لتأمين قروض التصدير من قبل المصدرين في حالة قيامهم بالعمليات التصديرية، ويرجع السبب في هذا كما تمت الإشارة إليه سابق إلى ضعف الصادرات غير النفطية من جهة، وإلى الخوف من عزوف المصدرين الجزائريين على القيام بأنشطة تصديرية في حالة فرض إجبارية القيام بتأمين قروض التصدير من جهة ثانية؛

16- ليس من الصحيح والمعقول أن نحكم على واقعنا التصديري بأنه سيء تماما، بل توجد هناك عدة تجارب ناجحة على المستوى الجزئي لبعض المصدرين والذين حققوا نتائج جد إيجابية وملموسة، وليس من الغريب أو الصدفة أن نجد أن المؤسسات الاقتصادية لرجل الأعمال "ربراب" قد حققت رتبة ثاني مصدر خارج النفط بعد مؤسسة "سوناطراك"¹.

¹ Le FORUM du commerce extérieur, Revue de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, N0 07, Imp APEC, 2010.

كما نجد أن كثير من المصدرين الخواص الذين استطاعوا أن يحققوا بإمكانياتهم الخاصة والمحدودة جدا من إنتاج منتجات ذات جودة جيدة وعالية، واستطاعوا كذلك أن يسوقوها ويصدروها إلى أسواق الدول المتقدمة؛

17- كما تجدر الإشارة إلى أن تقديم الدعم بمختلف أشكاله (تمويل أو تأمين) للصادرات غير النفطية في الجزائر، قد يعتبر في المرحلة الحالية من الحلول المهمة والضرورية، كما أن هذا الدعم لا يتعارض مع شروط وأحكام المنظمة العالمية للتجارة (OMC) - وهذا في حالة انضمام الجزائر إليها مستقبلا-، والتي أقرت ثلاثة أنواع من الدعم (المحظور، المشروط والمباح)، وعليه فإن هذا الدعم هو جد ملائم للنشاط التصديري.

وهذا بالفعل ما انتهجته العديد من الدول، فالنسبة للدعم النقدي المباشر للتصدير، فنجده قد طبق في كل من تايلاند، الفلبين وبنغلادش، أما في ما يتعلق بتقديم التمويل التفصيلي للصادرات فنجد أنه قد بدأ العمل به لأول مرة في اليابان، أما في الوقت الحالي فهو يشمل كل من: كوريا، هونغ كونج، ماليزيا، تايلاند، الفلبين والهند؛

18- أن المنظمة العالمية للتجارة تتعارض مع أشكال الدعم للصادرات، إلا إن الوضع بالنسبة للجزائر جد مختلف، كون أن الصادرات غير النفطية في الجزائر لا تتجاوز حدود 05 %، وأن الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE) يقدم دعما للصادرات غير النفطية فقط بما في فيها المنتجات الفلاحية، وأن المنظمة العالمية للتجارة (OMC) قد وافقت على تقديم الدعم هذا شريطة أن لا تتجاوز المنتجات الفلاحية حدود 10 % من إجمالي الصادرات الجزائرية، وهذا ما هو متحقق فعلا، أي لا وجود لتعارض في هذا، وهذا ما نصت عليه المادة: 9. 2 من أحكام المنظمة العالمية للتجارة، كما أن الجزائر ستحاول جاهدة على العمل على تكييف الصندوق الخاص بترقية الصادرات غير النفطية (FSPE)، مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

ثانيا: نتائج اختبار الفرضيات

إن نتائج اختبار الفرضيات مكنتنا من تأكيد أو نفي بعضها على النحو التالي:

- الفرضية الأولى:

من خلال دراستنا هذه تمكنا من تأكيد هذه الفرضية، حيث أن الصادرات لم تعد كما كانت في السابق مصدرا لتصريف الفائض من المنتوجات فقط، بل أصبحت الصادرات في الوقت الراهن تساهم في النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية من خلال زيادة الدخل الوطني، زيادة فرص التشغيل، الحصول على النقد الأجنبي من أجل استعماله في تسوية المدفوعات الدولية.... الخ، وقد بينت الكثير من الدراسات التي تناولت العلاقة بين الصادرات والتنمية الاقتصادية صحة هذه الفرضية، حيث أن الدول التي قامت بتطبيق سياسة إحلال الواردات وتبني سياسة ترقية الصادرات حققت أحسن أداء سواء فيما تعلق بالنمو الاقتصادي أو التشغيل ومن ثم تحقيق التنمية الاقتصادية؛

الفرضية الثانية:

خلال دراستنا هذه تم تأكيد هذه الفرضية، حيث أن الصادرات النفطية لا زالت تهيمن على إجمالي الصادرات، كما أن تصدير النفط لا زال يشكل موردا هاما ورئيسيا لإيرادات ومداخيل الدولة، كما أننا لم نشهد أي تحسن يذكر في الصادرات غير النفطية خلال كل سنوات الدراسة التي أخذناها كعينة في دراستنا هذه؛

الفرضية الثالثة:

تم نفي هذه الفرضية، حيث توصلنا في هذه الدراسة إلى أن تمويل الصادرات في الجزائر لا يعتبر كمحرك ودافع لتنشيط الصادرات غير النفطية، ويرجع ذلك ربما إلى الضعف الكبير في قيم تمويل الصادرات غير النفطية المقدمة من قبل صندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE)، هذا الأخير مكلف بتمويل الصادرات في الجزائر؛

الفرضية الرابعة:

تم تأكيد هذه الفرضية، حيث توصلنا في دراستنا هذه إلى أن تأمين قروض التصدير يعتبر عاملا محفزا ومنشطا يساعد على ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر، وهذا ما يعني أن زيادة تأمين قروض الصادرات سيؤدي حتما إلى زيادة للصادرات غير النفطية؛

الفرضية الخامسة:

تم نفي هذه الفرضية، حيث توصلنا في دراستنا هذه إلى أنه ليس هناك أي ارتباط ما بين تمويل الصادرات وتأمين قروض التصدير فضلا عن قوة أو ضعف هذا الارتباط، وربما يرجع هذا أيضا إلى الضعف الكبير في قيم تمويل الصادرات غير النفطية المقدمة من قبل صندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) والمكلف بتمويل الصادرات غير النفطية في الجزائر؛

الفرضية السادسة:

من خلال دراستنا هذه، وبالتحديد من خلال التربص الذي قمنا به في وزارة التجارة وبالتحديد في مديرية العلاقات مع المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، فإنه قد تم نفي هذه الفرضية، حيث أن أحكام وشروط المنظمة العالمية للتجارة (OMC) لا تتعارض مع تقديم مختلف أشكال الدعم للصادرات غير النفطية في الجزائر بما فيها عملية تمويل الصادرات غير النفطية، لكن ضمن حدود وأطر محددة تم التطرق لها بشكل أكثر تفصيل في المطلب الخامس من الفصل الخامس في هذه الدراسة.

ثالثا: التوصيات والاقتراحات

1- توصلنا في النتائج إلى أنه لا توجد أية علاقة بين تمويل الصادرات X_1 وبين الصادرات غير النفطية Y وفي الاتجاهين، ويرجع هذا إلى ضعف قيم تمويل الصادرات غير النفطية المقدمة من قبل صندوق (FSPE)، مما يعني هذا إلى ضرورة الرفع من وزيادة في التمويل الموجه نحو الصادرات غير النفطية بغية تحقيق والوصول إلى ترقية حقيقية وفعالة لصادراتنا من المنتجات غير النفطية، والرفع من نسب تصدير هذه الأخيرة نحو الأسواق الأجنبية؛

2- ومن خلال النتائج المتوصل إليها دائما، فقد توصلنا إلى أن هناك نتيجة مفادها أن هناك "تغذية رجعية" "Feed back" بين X_2 و Y حيث أن: $X_2 = f(Y)$ و $Y = f(X_2)$ ، أي أن كلاهما سبب وكلاهما نتيجة، أي أن التغير في تأمين الصادرات X_2 يحدث تغيرا في الصادرات غير النفطية Y والعكس صحيح، وهذا ما يعني إلى أن زيادة تأمين قروض الصادرات سيؤدي حتما إلى زيادة للصادرات غير النفطية، وفي هذا السياق فإننا نوصي بزيادة تأمين قروض الصادرات من جهة، وإلى فرض إجبارية هذا التأمين من قبل المصدرين من جهة ثانية، أسوة بباقي الدول المتقدمة والتي تفرض إجبارية تأمين قروض الصادرات من قبل المصدرين أثناء قيامهم بالعمليات التصديرية؛

3- على السلطات الجزائرية إذا أرادت فعليا النهوض بالصادرات غير النفطية وترقيتها، هو ضرورة تبني أولى خطوات التصدير الواقعية أو الفعلية والعملية، وهي ضرورة الجمع بين أهل العلم من الاختصاص في هذا المجال وما بين أهل الخبرة والتجربة من المصدرين والخبراء في مجال التصدير، وكذا أهل الإدارة والتسيير، أو بعبارة أخرى القائمين على عمليات التصدير في الدولة؛

4- وانطلاقا أيضا من إيماننا العميق بأهمية ودور الصادرات في التنمية الاقتصادية في الدولة الجزائرية، فإننا نرى بضرورة تبني قرار يتعلق بإنشاء وزارة خاصة بالتصدير أو حتى هيئة عليا خاصة بالتصدير يشرف عليها أهل الخبرة والاختصاص، وإن كان هذا الأمر بغير الجديد، فقد قامت الحكومة المصرية وانطلاقا من إيمانها الشديد بأهمية زيادة الصادرات المصرية -نظرا لعدم تمتع مصر بموارد أولية بصورة كافية- والدور البالغ الذي تلعبه في تنشيط القطاع الاقتصادي فقد تقرر إلغاء وزارة الاقتصاد وإنشاء بدلها وزارة خاصة بالتجارة الخارجية، حيث تمثلت مهمتها الرئيسية في سبيل تعزيز وزيادة الصادرات والقدرة التصديرية؛

5- كما أن السؤال الذي يفرض نفسه في وقتنا الحالي هو "كيف يمكن لنا أن نرفع من قيمة صادراتنا؟"، لا شك أن جانبا رئيسيا في الإجابة على ذلك يتمثل في ضرورة الاستفادة من التجارب الناجحة في هذا المجال، ونعني بهذا الدول ذات الصيت الواسع والدائع في التحول إلى التصدير مثل: سنغافورة، كوريا الجنوبية وتونس.

كما يعتبر نموذج كوريا الجنوبية نموذجا رائعا في مجال تنمية وترقية الصادرات، حيث قامت كوريا الجنوبية ممثلة في رئيسها على إنشاء أو تشكيل "مجلس أعلى للتصدير"، وكانت تحت إشراف ورئاسة رئيس الدولة مباشرة، حيث كان هذا الأخير يجتمع بهذا المجلس شهريا لبحث ما تحقق من زيادة في الصادرات، وما هي العقبات والصعوبات التي واجهتها وتواجهها، وفي هذا فإن الحكومة الجزائرية مدعوة أكثر من أي وقت مضى على الاستفادة القصوى من هذه التجارب عليها تعمل على ترقية صادراتنا غير النفطية التي تمتاز بضعفها الشديد؛

6- ضرورة تشجيع الصادرات نحو دول تمتاز باختلاف هيكلها الصناعي عن ما هو عليه في الجزائر، وكذلك اختلاف في المنتجات من حيث الأذواق والرغبات والتفضيلات، ويهدف هذا:

■ لتقليل المنافسة مع الصناعات والمنتجات المحلية في تلك الأسواق المستهدفة، وخاصة في الدول التي تتشابه أسواقها أو منتجاتها مع الأسواق أو المنتجات الجزائرية، ونعني هنا دول الجوار بشكل خاص وباقي الدول العربية بشكل عام؛

■ لتقليل المنافسة في الأسواق الدولية من قبل دول الجوار كتونس والمغرب مثلا، بشكل خاص، والدول العربية الأخرى بشكل عام.

7- ضرورة منح السلطات الجزائرية لمزيد من الاهتمام والعناية وتقديم الدعم والتمويل اللازمين لبعض المنتجات الجزائرية غير النفطية والتي تمتاز فيها الجزائر دون غيرها من الدول بميزة نسبية وتنافسية، ولعلنا نجد من أهمها ربما منتج التمور، حيث تمتاز الجزائر بنوعية ممتازة تتمثل في نوعية "دقلة نور"، تسمح لها بالاستحواذ على مختلف الأسواق الخارجية بشكل مطلق، كما أن الجزائر تحتل المراتب الأولى عالميا في تصدير هذا النوع من المنتجات نحو الأسواق الدولية، لذا وجب على مختلف السلطات الجزائرية في هذا المجال العمل على تطوير وترقية تصدير التمور إلى الأسواق الأجنبية، ولعل أيضا ما يساعد في هذا هو توفر الجزائر على أكثر من 11 مليون نخلة، موزعة على مختلف المناطق المنتجة لهذا النوع من المنتجات.

رابعاً: آفاق البحث

لا ندعي في هذا البحث بأننا أوفينا حقه من جميع الجوانب، فهناك العديد من النقاط والمجاور الهامة لم نتطرق إليها بشكل وافر أو أننا تطرقنا إليها ولكن بشكل سطحي، وهذا نظرا لحدود الدراسة الموضوعية مسبقا، ما يعني هذا أن هناك بعض الإشكاليات والأسئلة التي لم نتطرق إليها، ولعل هذه الأخيرة ستكون عبارة عن مواضيع بحث يتم التطرق إليها من طرف الباحثين في المستقبل.

وعليه فإننا نقترح مجموعة من مواضيع البحث المستقبلية، وذلك في المحاور التالية:

- 1- تفعيل دور الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) لترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر؛
- 2- آفاق أداء الصادرات غير النفطية في ظل انضمام الجزائر المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة (OMC)؛
- 3- أثر اتفاق الشراكة الأورومتوسطية على أداء الصادرات غير النفطية الجزائرية؛
- 4- المفاضلة بين إجبارية تأمين قروض التصدير من عدمها على أداء الصادرات غير النفطية في الجزائر.

وأخيرا فإنه إن كان من فضل ينسب في هذا العمل فهو لله أولا وأخيرا، وله أتوجه بالدعاء قائلا: "رب أوزعني

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