



الموضوع

دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة (2005-2012)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية
تخصص: مالية واقتصاد دولي

إشراف الأستاذ:

■ د. فاتح ديلة

إعداد الطالبة:

■ نسيمة ناصر

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر

الحمد لله الذي بفضلہ أتممت هذا البحث

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ الدكتور فاتح دجلة على نصائحه وإرشاداته

القيمة

كما أتوجه بالشكر إلى الأساتذة الأفاضل أعضاء اللجنة

وأتقدم بالشكر إلى كل أستاذ علمي عرفنا

ولكم مني جزيل الشكر و العرفان

الأهداء

إلى من علمني النجاح والصبر أبي رحمه الله

إلى الغالية قرة عيني أمي

إلى كل معاني الحب إخوتي

إلى كل صديقاتي، وكل دفعة مالية واقتصاد دولي

إلى كل الأهل والأقارب

ملخص:

تعد التجارة معيار تطور وتوازن الدول في تأمين احتياجاتها خلال الاستيراد وفي نفس الوقت تصدر الفائض من سلعتها وخدماتها، الأمر الذي يضفي ويبرز الأهمية التي يكتسبها الميزان التجاري الذي يعتبر المؤشر الذي يقيس مجمل الفرق بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات الخاصة بالسلع والخدمات الدولية. والجزائر هي من بين الدول التي تقوم بعمليات الاستيراد والتصدير، كما أنها اتبعت استراتيجيات لتنميتها حيث اتبعت أولاً استراتيجية احلال الواردات، ثم تنمية الصادرات وتشجيعها. فمن خلال تحليل كل من البنية السلعية للواردات والصادرات، نجد أن أهم ما نستورده هو التجهيزات الصناعية، والمواد نصف المصنعة. أما بالنسبة للصادرات فيسيطر عليها قطاع المحروقات رغم الجهود المبذولة لتنمية الصادرات خارج المحروقات، ثم تليها كل من المواد نصف المصنعة و المواد الأولية. أما من حيث التوزيع الجغرافي نجد أن الاتحاد الأوروبي هو الأكثر تعاملًا معه سواء في عملية الاستيراد أو التصدير. ومن تحليل رصيد الميزان التجاري خلال الفترة (2005-2012) يحقق الميزان التجاري فائض مستمر خاصة أنه تم سير تنفيذ اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2005 ، إلا سنة 2009 انخفض الفائض بسبب انخفاض أسعار البترول بسبب الازمة المالية العالمية.

الكلمات المفتاحية: الميزان التجاري، الصادرات، الواردات، الاقتصاد الجزائري.

Résumé :

Le commerce est un facteur d'évolution et d'équilibre des états pour la sécurisation de leurs besoins par l'importation et en même temps elle exporte ses divers biens et services grâce à l'exportation, qui introduit et souligne l'importance que la balance commerciale, qui est l'indice qui mesure la différence globale entre la valeur des exportations et des importations de biens et services à l'étranger. L'Algérie est considérée parmi les pays qui sont les processus d'importation et d'exportation, comme elle a suivi les stratégies suivies pour son développement où la stratégie de substitution des importations d'abord, puis le développement des exportations et les encourager. C'est grâce à l'analyse de chacune des structures des produits de base des importations et des exportations, nous constatons que la chose la plus importante est de les importer fournitures industrielles, matériaux et produits semi-finis. Comme pour les exportations , généralement accompagnés par le secteur des hydrocarbures en dépit des efforts pour développer les exportations de carburant à l'extérieur , puis suivi par tous les matériaux et matières premières semi- transformés . En termes de répartition géographique, on constate que l'Union européenne est le plus en contact avec lui, soit dans le processus d'importation ou d'exportation. Et l'analyse de la

balance commerciale au cours de la période (2005-2012) L'équilibre de l'excédent commercial continue d'autant plus qu'il a été le progrès de la mise en œuvre de l'accord d'association avec l'Union européenne (2005), mais en 2009, l'excédent à diminuer en raison des prix du pétrole en raison de la crise financière

Mots-clés: balance commerciale , les exportations, les importations, l'économie Algérienne

مقدمة

مقدمة:

تحتل التجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لجميع الدول سواء كانت متقدمة أم نامية، فالتجارة الخارجية تلعب دورا أساسيا وفعالا في اقتصاديات الدول المتقدمة، فهي تشكل جزءا هاما في دخولها القومية، نظرا لما تتميز به تلك الاقتصاديات من فائض انتاجي كبير. هي في حاجة ماسة لتصريفه في الأسواق الخارجية، كما أنها بحاجة إلى التجارة الخارجية، حيث من خلالها تستطيع الحصول على ما تحتاجه من الموارد الاقتصادية من الدول الأخرى، من أجل ضمان الاستمرار في العملية الانتاجية والمحافظة على معدلات تطورها الاقتصادي والاجتماعي. كما أن الدول النامية بحاجة ماسة إلى التجارة الخارجية، حيث من خلالها تستطيع الحصول على ما تحتاجه من تكنولوجيا ومواد مصنعة ونصف مصنعة لازمة لتحقيق برامجها التنموية والاجتماعية، إضافة إلى حاجتها الماسة والتي أخذت تتزايد في الفترة الأخيرة لكثير من السلع الضرورية وخاصة الغذائية التي أصبحت عاجزة عن سد حاجة أسواقها المحلية منها وبدأت تعتمد في الحصول عليها من الأسواق العالمية. كما نلاحظ أيضا أن العديد من الدول تعتمد على ما تصدره من مواد خام إلى الأسواق الخارجية.

تتصف اقتصاديات كافة الدول بأنها مفتوحة. فهي تستورد وتصدر سلع وخدمات، فيترتب على هذه التحركات التزامات وحقوق لكل دولة اتجاه الدول الأخرى، ويجري التعبير عن هذه الالتزامات والحقوق بالقيم النقدية، وخلال مدة محددة في حسابات ميزان المدفوعات المتمثل خاصة في الميزان التجاري الذي يوضح المركز المالي لدولة ما اتجاه الدول الأخرى، ويعد هذا الميزان من أبرز الأدوات التحليلية التي تركز عليها العلاقات النقدية الدولية. حيث تعمل كل دولة على المحافظة على توازن ميزانها التجاري كمؤشر القوة الاقتصادية للدولة، وتحقيق الرفاهية والكفاءة الاقتصادية.

قامت الجزائر بانتهاج استراتيجيات للتنمية والنهوض باقتصادها، و ذلك باتباع استراتيجية احلال الواردات، وعندما أصبحت عبئا على التنمية، أخذت بانتهاج استراتيجية لتشجيع صادراتها. وهذا لأن التصدير محورا هاما في قيام التجارة الخارجية بين الدول، باعتباره مصدرا من مصادر توفير العملة الصعبة والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة والنامية على حد سواء. فمن مميزات صادرات الدول المتقدمة والنامية التنوع في صادراتها، والذي كان سببا في تقدمها، ومن خصائص صادرات الدول النامية التخصص، والذي كان سببا في تخلفها. ويؤدي إلى عدم استقرار الميزان التجاري. وتعد الجزائر هي الأخرى من الدول النامية التي تعاني من الأحادية في التصدير، حيث يسيطر النفط على 97% من إجمالي الصادرات.

وبهذا فان هذه الدراسة تهدف إلى تحليل الميزان التجاري الجزائري، بعد تحليل التركيبة السلعية والتوزيع الجغرافي لكل من الواردات والصادرات، ونسبتها من الناتج الداخلي الخام.

1. إشكالية الدراسة:

رغم الأهمية التي يكتسبها الميزان التجاري كقوة دافعة للتنمية الاقتصادية الا أن هناك بعض المتغيرات والتحولات الاقتصادية التي يكون لها أثر على وضعيته و بالتالي يجب أخذها في الحسبان، ومن هنا نحاول أن نصوغ إشكالية البحث على النحو التالي: ما هي أهم التحليلات التي يمكن أن نقدمها للتغيرات التي مست صادرات وواردات الجزائر خلال الفترة 2005-2012 ؟

2. التساؤلات الفرعية:

ولمعالجة والإجابة على الإشكالية نجزئها إلى مجموعة من التساؤلات الفرعية:

1- ما هو الميزان التجاري ؟

2- فيما تتم استراتيجيات الاستيراد والتصدير ؟

3- ما هو واقع تطبيق استراتيجيات كل من الاستيراد والتصدير في الجزائر؟

4- ماهي وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2012) ؟

3. الفرضيات :

1- الفرق بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات تمثل الميزان التجاري.

2- تنتهج الدولة مجموعة من الاستراتيجيات للنهوض باقتصادها وتحسين وضعيتها الاقتصادية، من خلال استراتيجية احلال الواردات واستراتيجية تنمية الصادرات.

3- لقد طبقت الجزائر استراتيجية احلال الواردات مع بداية الأمر وعندما أصبحت عبئا على التنمية، من هنا بدأت الجزائر بانتهاج استراتيجية تنمية الصادرات.

4- حقق الميزان التجاري فائض خلال الفترة (2005-2012)، لكن بنسب متذبذبة حيث انخفض هذا الفائض في سنة 2009.

4. أهداف الدراسة :

تتمثل أهداف الدراسة فيما يلي :

- تحليل وضعية الميزان التجاري الجزائري.

- معرفة مدى تأثير وضعية الميزان التجاري الجزائري بالمتغيرات والتحولات الاقتصادية.

- معرفة الدور الذي تلعبه كل من الواردات والصادرات في تحديد وضعية الميزان التجاري.

5. أهمية الدراسة :

تكمل أهمية هذه الدراسة في أهمية الميزان التجاري التي يكتسبها ودوره في التنمية الاقتصادية ومعرفة البلد ووضعيتها الاقتصادية من خلاله. ويتجلى ذلك في الواردات التي من خلالها يتم تلبية حاجيات البلد التي لم يتمكن من تلبيتها محليا، ومن خلال دور الصادرات في تفعيل عناصر الإنتاج والاستفادة من موارد مالية أخرى. ومعرفة أثر بعض التحولات الاقتصادية على الميزان التجاري، ونخص بالذكر الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2012).

6. منهجية الدراسة :

المنهج المستخدم:

وللوصول إلى ذلك اعتمدنا في بحثنا هذا أساسا على المنهج الوصفي ، ويكمن ذلك في الفصل الاول، الثاني والثالث، و ذلك عند تحليل الميزان التجاري الجزائري من خلال تحليل التركيبة السلعية وتحليل البنية السلعية لكل من الواردات والصادرات... الخ. و قد تم اسقاط ذلك على حالة الاقتصاد الجزائري للفترة (2005-2012).

فترة الدراسة:

حددت فترة الدراسة لتمتد وتشمل الفترة ما بين 2005-2012 وهذه الفترة كافية لتحليل ومعرفة وضعية الميزان التجاري لهذه الفترة التي كانت فيها تغيرات وتحولات اقتصادية منها:

- دخول الشراكة مع الاتحاد الأوربي حيز التنفيذ في 2005.
- حدوث الأزمة المالية العالمية التي برزت سنة 2008.

-وسائل جمع البيانات:

لإتمام هذه الدراسة تم الاستعانة بطريقة تحليل المحتوى لمجموعة من المراجع العربية: تقارير و نشرات وكتب و مذكرات، ملتقيات ومجلات، بالإضافة إلى مواقع إلكترونية معتمدة.

-صعوبات وعراقيل البحث:

هناك العديد من الصعوبات والمشاكل التي واجهتنا أثناء إعداد بحثنا هذا، ومن أبرزها ما يلي:

- تضارب بعض الإحصائيات التي حصلنا عليها حول الاقتصاد الجزائري ، في الأرقام واختلافها من هيئة إلى أخرى وكذلك من حيث الوحدة.

7. الدراسات السابقة:

-بريس خليفة ، دراسة تحليلية وقياسية للميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة (1970-2010) ،مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير بقسم العلوم الاقتصادية تخصص تحليل اقتصادي دفعة 2012-2013 ، وقد طرح الطالب في دراسته الإشكال التالي : ماهي العوامل والمحددات المؤثرة على كل من الواردات والصادرات في الجزائر ؟، تهدف هذه الدراسة إلى تحليل وتفسير وضعية الميزان التجاري ، من خلال مؤشرات تصف طبيعة التركيبة السلعية والحيز الجغرافي للمعاملات التجارية وهذا من خلال مراحل تحرير التجارة الخارجية . وللاجابة عن الإشكالية انتهج المنهج الوصفي التحليلي بالإضافة للمنهج التاريخي من خلال توضيح أسباب قيام التبادل الدولي و أهمية التجارة الخارجية وأيضاً بما يتلاءم كذلك مع مراحل التي مرت بها السياسة التجارية الجزائرية والتي تسعى في إطارها لتحليل تطور وضعية الميزان التجاري ، كما استخدم المنهج الاستقرائي الذي يظهر في الفصل الثالث لقياس وتحليل العلاقة بين مختلف المتغيرات المفسرة لكل من الصادرات والواردات ، وتوصل إلى مجموعة من النتائج التالية :الفائض في الميزان التجاري لا يعبر عن طبيعة النمو الاقتصادي ، رغم الإجراءات التي اعطت اهتماماً بترقية الصادرات خارج المحروقات إلا أنها بقيت تراوح مكانتها فهي لم تتجاوز طيلة المرحلة 5% ، فلم تكن إجراءات تخفيض العملة كفيلاً بإخراج الصادرات خارج المحروقات من ركودها .و كذلك المداخيل من العملة الصعبة من عوائد البترول ماهي إلا مخدراً ، لم يتسنى الاستفادة منها ، فقدان الميزة التنافسية للسلع الجزائرية ما يخلق تدهور مساهمة القطاعات في إجمالي الصادرات بسبب ضعف مردودية الإنتاج في القطاعين الزراعي والصناعي.

-عبد الجليل هجيرة ، أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري -دراسة حالة الجزائر- ، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير ، تخصص مالية دولية ، دفعة 2011-2012 ، وقد طرح الطالب في دراسته الإشكال التالي: ما هو أثر تغيرات سعر الصرف الدينار الجزائري بالنسبة للوحدة النقدية الأوروبية (الأورو) وبالنسبة للدولار الأمريكي على الميزان التجاري في الجزائر ؟ ، تهدف هذه الدراسة إلى محاولة دراسة أثر سلوك سعر الصرف على توازن الميزان التجاري ومعرفة مدى تأثير الميزان التجاري الجزائري بتغيرات سعر صرف الأورو، وللإجابة عن الإشكالية تم استخدام مجموعة من الأدوات المالية في تحديد الجانب النظري ، وانتهج المنهج التحليلي الإحصائي في دراسته وتناول الإطار النظري لسعر الصرف ، ونظام الصرف في الجزائر والاقتصاد الجزائري بين تدهور الدولار وتحديات الأورو، كما اتبع أساليب كمية حديثة في قياس العلاقة بين المتغيرات محل الدراسة، وتوصل إلى مجموعة من النتائج التالية : إنها توجد علاقة في المدى.

مقدمة

- قسوم ميساوي الوليد ، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر " مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006 " ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد تطبيقي دفعة 2007-2008 ، وقد طرح الطالب في دراسته الإشكال التالي : ما هي أهم المحددات الاقتصادية للصادرات الصناعية في الجزائر؟ ، تهدف الدراسة إلى محاولة إبراز الدور المهم الذي يمكن أن تلعبه الصادرات الصناعية في حماية الاقتصاد الوطني من أي أزمات مستقبلية تنتج عن انهيار أسعار البترول. و محاولة إبراز أهم الوسائل والإجراءات والتدابير التي يمكن أن تعتمد عليها استراتيجية تنمية وترقية الصادرات الصناعية في الجزائر، وكذلك محاولة بناء وتشكيل نموذج قياسي يضم مختلف العوامل والمتغيرات الاقتصادية التي تعتبر من المحددات الرئيسية للصادرات الصناعية في الجزائر. ولإجابة عن الإشكالية تم استعمال مجموعة من مناهج الدراسة اعتمد على المنهج التحليلي والقياسي لدراسة حالة الجزائر من أجل تسليط الضوء والتقرب من الموضوع أكثر على أرض الواقع. وتوصل إلى مجموعة من النتائج هي كالاتي : إن التصدير يعتبر ضرورة حتمية لمواكبة مختلف التحولات الاقتصادية الراهنة، حيث أن له فوائد اقتصادية على مستوى المؤسسات وكذا على مستوى الاقتصاد الوطني لما يلعبه من دور مهم في توفير الموارد المالية بالعملة الصعبة، فهو مطلب أساسي وضروري للتنمية لبلد مثل الجزائر. وإن تحقيق معدلات نمو متزايدة للصادرات يعتبر من بين أهم العوامل التي تؤدي إلى تحفيز عملية التنمية الاقتصادية، ورفع معدلات النمو. وكذلك توصل إلى إن التخصص في إنتاج وتصدير المواد الأولية بشكلها الخام ليس في صالح الاقتصاد الوطني، وذلك لما تتميز به أسعارها من تقلبات وعدم استقرار في مختلف أسواقها الدولية، وما لهذا الأمر من آثار وخيمة على الاقتصاد الوطني. وإن قطاع الصادرات الصناعية في الجزائر مازال يعاني من ضعف مساهمته في إجمالي الصادرات الوطنية وذلك بسبب عديد المشاكل التي مازالت تواجهه، والتي منها ما هو متعلق بالتمويل ومنها ما هو متعلق بطبيعة الأنظمة الجمركية والضريبية ومنها ما هو متعلق بالمؤسسات والشركات المصدرة في حدّ ذاتها.

أهم ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة:

- تحليل كل من الصادرات و الواردات من كل جوانبها، والميزان التجاري مع معرفة التحولات و التغيرات التي طرأت في هذه الفترة.

8- هيكل الدراسة:

جاءت هذه الدراسة في ثلاثة فصول هي كالاتي :

الفصل الأول: الميزان التجاري في اطار التجارة الخارجية

المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

المبحث الثاني: أساسيات حول ميزان المدفوعات

المبحث الثالث: أسس نظرية للميزان التجاري

الفصل الثاني: عمليتي الاستيراد والتصدير على المستوى الدولي

المبحث الأول: مفاهيم حول الاستيراد

المبحث الثاني: الاطار النظري لعملية التصدير

المبحث الثالث: استراتيجيات التنمية في اطار التجارة الخارجية

الفصل الثالث: واقع الاستيراد والتصدير في الجزائر

المبحث الاول: واقع الاستيراد في الجزائر

المبحث الثاني: واقع التصدير في الجزائر

المبحث الثالث: أثر بعض التحولات الاقتصادية على الاقتصاد الجزائري

الفصل الرابع: تحليل تطور الميزان التجاري الجزائري للفترة (2005-2012)

الفصل الأول

الميزان التجاري في إطار

التجارة الخارجية

تمهيد :

شكلت التجارة الخارجية منذ القديم اهتمام وتفكير الاقتصاديين، والواقع أن هذا الاهتمام يزداد ويكتسب قوة مع مرور الوقت، فهي القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية وأداة تعكس الواقع الحالي للهيكل الاقتصادية والإنتاجية حيث تعد التجارة معيار تطور وتوازن الدول في تأمين احتياجاتها خلال الاستيراد وفي نفس الوقت تتخلص من السلع والخدمات المختلفة من خلال التصدير، وقد تبغ هذه العمليات تحديد وحساب وتسجيل قيم صادرات وواردات كل دولة، الأمر الذي يطلب من كل دولة أن تلتزم بسداد قيم وارداتها من العالم الخارجي، والعكس صحيح لما تصدره الدولة من سلع وخدمات لدول أخرى يعتبر بمثابة دين على الدول الأخرى لصالح هذه الدولة. وقد درج على تسجيل هذه المعلومات والبيانات في سجل خاص اتفق على تسميته ميزان المدفوعات الدولية. أما الميزان التجاري هو واحد من مكونات ميزان المدفوعات، الذي يعتبر المؤشر الذي يقيس مجمل الفرق بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات الخاصة بالسلع والخدمات في الدولة، حيث تعمل كل دولة على المحافظة على توازن ميزانها التجاري كمؤشر للقوة الاقتصادية للدولة، وتحقيق الرفاهية والكفاءة الاقتصادية.

ومن خلال هذا الفصل نسلط الضوء على التجارة الخارجية، ميزان المدفوعات والميزان التجاري، فقسنا الفصل إلى المباحث التالية:

- ❖ المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية.
- ❖ المبحث الثاني: أساسيات حول ميزان المدفوعات.
- ❖ المبحث الثالث: أسس نظرية للميزان التجاري.

المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها التطور الاقتصادي لأي بلد، على أساس التبادل للسلع والخدمات ما بين الدول، كما يمكن اعتبارها الجسر الذي يربط بين الدول، وتسمح لها بتصريف الفائض من إنتاجها أو استيراد حاجياتها من فائض إنتاج دول أخرى.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهمية كبيرة في الحياة الاقتصادية، لأنها توفر المنتجات التي لا يمكن إنتاجها محليا من جهة وتساعد على تصريف فائض الإنتاج من جهة أخرى، لذلك تعتبر أداة لتحريك عجلة التنمية الاقتصادية والانفتاح على العالم الخارجي.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

اختلف كثير من علماء الاقتصاد حول تعريف التجارة الخارجية ومن بين هذه التعاريف ما يلي:

❖ تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد يختص بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية

عبر الحدود الوطنية، وتتمثل هذه الصفقات في السلع المادية والخدمات ورؤوس الأموال.¹

❖ التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي.²

❖ التجارة الخارجية تشمل الواردات والصادرات السلعية والخدمية من وإلى الدولة، وعلى نطاق العالم تشمل

كافة ما يستورد ويصدر من سلع وخدمات من وإلى الدول كافة.³

ومما سبق يمكن إعطاء تعريف شامل للتجارة الخارجية، أنها عبارة عن عملية تبادل تجاري للسلع

والخدمات ورؤوس الأموال بين دولة ما وباقي دول العالم، وتشمل عنصرين مهمين هما الصادرات والواردات.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية دور مهم في حياة الأمم من الناحية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وذلك من خلال

تنظيم الموارد الاقتصادية.⁴ فتعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع اقتصادي من

¹ إسماعيل عبد الرحمن، حربي عريقات، مفاهيم ونظم اقتصادية التحليل الاقتصادي الكلي والجزئي، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004 ص 241.

² موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 13.

³ فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 145.

⁴ عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 98.

المجتمعات، سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض.¹

تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا على القدرة الإنتاجية والتنافسية في السوق الخارجي وذلك من خلال القدرة التصديرية والاستيراد وأثرها على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وعلى الميزان التجاري.² كما تعطي الفرصة وتحقق المكاسب للحصول على سلع وخدمات تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا،³ كذلك تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب وتساعد على التقدم في الميادين الاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر.⁴

التجارة الخارجية كذلك لها أهمية في نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تقيد في بناء الاقتصادات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة والارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات بالإضافة إلى إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.⁵

ولقياس أهمية التجارة الخارجية توجد عدة أدوات تسمح بتحليل دقيق لها، وبما أن موضوع دراستنا هو الميزان التجاري (صادرات، واردات) نختار من بينها مؤشر القدرة على التصدير ومؤشر القدرة الاستيرادية.

مؤشر القدرة على التصدير وهو عبارة عن نصيب الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي ويعطى بالعلاقة

$$\frac{X}{PIB} \times 100 \quad \text{التالية:}$$

حيث أنه كلما ارتفعت هذه النسبة فإن ذلك يدل على أن البلد يتوفر على قدرة أكبر على التصدير والعكس صحيح.

أما مؤشر القدرة الاستيرادية فهو يستعمل بشكل كبير من طرف البلدان النامية، وهو يشير إلى تطور القدرة الشرائية الدولية مع الأخذ بعين الاعتبار تطور كل من الأسعار النسبية للوحودية للصادرات والواردات وكذا حجم صادرات البلد، فيقصد بالقدرة الاستيرادية على أنها تلك النسبة أو العلاقة ما بين أسعار الصادرات الوحودية

¹ جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص 12.

² يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 12.

³ محمود حسين الوادي وآخرون، الاقتصاد الكلي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2010، ص 270.

⁴ سفيان بن عبد العزيز، دعم وتطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات، بحوث اقتصادية عربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، العدان 61-62، شتاء-ربيع 2013، ص 171.

⁵ شعيب بونوة، زهرة بن يخلف، مدخل إلى التحليل الاقتصادي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص 104.

على أسعار الواردات الوحودية مضروبة بحجم الصادرات وتعطى بالعلاقة التالية:

$$\frac{Px}{Pm} \times 100$$

حيث:

Px: السعر الوحودي للصادرات.

Pm: السعر الوحودي للواردات.

Qx: حجم الصادرات.

حيث يسمح هذا المؤشر بمعرفة قدرة البلد على الاستيراد مع الأخذ بعين الاعتبار قدرته على التصدير.¹

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها

تطرقنا فيما سبق إلى ماهية التجارة الخارجية وأهميتها، وسنتناول في هذا المطلب كل من أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها.

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية

من أهم أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو عدم استطاعت الدول تحقيق الاكتفاء الذاتي من جميع المنتجات، وذلك بسبب اختلاف الميزات الطبيعية والمناخية وكذلك الظروف الإنتاجية التي تميز بلد على آخر وكذلك تنوع حاجات ورغبات الشعوب أدى إلى عجز بعض الدول عن توفير منتجات تتماشى وهذه الأذواق المتباينة.²

المكاسب والمزايا التي تتحقق من قيام التجارة الخارجية حيث تقوم الدولة بتصدير السلع ذات الوفرة النسبية، الأمر الذي يحقق لها في الواقع ميزتين في آن واحد، أولها تصريف منتجاتها الزائدة عن احتياجات السوق المحلي، وثانيهما الحصول على سلع تستوردها من الخارج بأسعار تقل نسبيا عن تكلفة إنتاجها محليا.³ وبهذا فإن كل فائض في الإنتاج المحلي يؤدي إلى البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا وكل دولة تريد أن تعتمد على الدخل المحقق من التجارة الخارجية وذلك لرفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاهية الاقتصادية.⁴

¹ برايس خليفة، دراسة تحليلية وقياسية للميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة (1970-2010)، مذكرة ماجستير بقسم العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، 2013، ص 44-45.

² نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 10.

³ إسماعيل عبد الرحمن، حربي عريقات، مرجع السابق، ص 243.

⁴ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، 2012، ص 58.

الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهداف عدة، من أهمها وأبرزها تصريف الفائض من الإنتاج والاستفادة منه، حيث أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني وتحسين مستوى المعيشة للأفراد وتوفير السلع الضرورية والأساسية، في حين أن ضعف التصدير يقوم بعكس ذلك من عجز في الناتج الوطني وزيادة البطالة وتخفيض مساهمة الدولة. بالإضافة إلى استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما وهذا من أجل المساهمة في عملية التصدير وزيادة الدخل والناتج القومي؛

ومن أهداف التجارة الخارجية كذلك إحلال الواردات وهذا يتوقف على عنصر التكلفة، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة، فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية، وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة، أما السلع التي تكون تكاليف إنتاجها محليا أعلى من تكلفة استيرادها هنا تلعب الإجراءات الحكومية دورا كبيرا في هذا المجال ويسود هذا الوضع غالبا في الدول النامية. بالإضافة إلى أنها تهدف إلى نقل تقنيات لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة، وكذلك دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات.¹

ومن جهة أخرى الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات، حيث أنه لا سبيل أمام الدول النامية غير هذه التكنولوجيا لتخطي هذه الفجوة القائمة بين دول العالم اليوم، ومنه تهدف هذه التجارة إلى تضيق الفجوة بين الدول المتقدمة والنامية والاتجاه نحو مجتمع عالمي للمعلومات، وهذا الاتجاه سوف يكون مكلفا جدا إلا أن عدم الدخل فيه سوف يكلف أكثر. وكذلك الاتجاه نحو عولمة الأسواق العالمية، وهو ما تقوم به المنظمة العالمية للتجارة من حرية التبادل التجاري وحرية حركة رؤوس الأموال، وخصخصة قطاعات الدولة وإلغاء دورها الاقتصادي.²

ومن خلال ما سبق نجد أن التجارة الخارجية تحاول وتهدف إلى جعل العالم قرية صغيرة، ما تنتجه دولة يستهلك في دولة أخرى وبأسهل الطرق وبدون عناء.

¹ شقيري نوري موسى و آخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دارالمسيرة، عمان، 2012، ص 21-22.

² بن جلون خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)، مذكرة

ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2009، ص 20.

المطلب الثالث: مشاكل التجارة الخارجية

التجارة الخارجية تصادفها مجموعة من العقبات ومن العوارض التي قد تؤثر على قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج وعلى مدى جاذبية الاستيراد من الخارج بدلا من الحصول على السلع من الأسواق والمصادر المحلية، كما أن حدة المشكل تؤثر على العديد من عمليات التجارة الخارجية الأخرى كالسياحة والنقل والتأمين، ومن خلال ذلك كله تتأثر قدرة البلد التصديرية والاستيرادية معا وهذا ما ينقص من أهمية التجارة الخارجية باعتبارها من القطاعات الحيوية في أي مجتمع متقدما كان أو ناميا؛

تتميز المشاكل الاقتصادية الدولية بأنها أكثر تأثيرا بالمقارنة مع المشاكل الاقتصادية الداخلية كبروز مشكلات تقلبات أسعار الصرف، والفوارق الدولية في مستويات الأجور، والاختلاف في الأسعار النسبية للسلع المتبادلة دوليا، ومشاكل العجز في موازين المدفوعات. ومن هذا يمكن تقسيم كافة المشاكل والعقبات التي تواجه التجارة الخارجية إلى نوعين، الأولى وهي التي ترتبط بطبيعة الهيكل الاقتصادي لدولة معينة (العقبات المحلية أو الداخلية)، أما الثاني وهي التي ترتبط بطبيعة النظام الاقتصادي العالمي (العقبات الخارجية)؛

تواجه التجارة الخارجية مجموعة من العقبات الداخلية الحادة التي ترتبط بطبيعة الهيكل الاقتصادي للدولة حيث تتصل هذه العقبات عادة بالإنتاج الوطني حيث يعتبر من أهم العوامل التي يمكن عن طريقها أن نحدد هل الدولة مصدرة أو مستوردة. وتتصل كذلك بالتمويل حيث يؤثر على التجارة الخارجية من جهة تتصل بعملية تمويل الإنتاج القومي ذاته باعتباره المصدر الذي تستسقي منه الدول صادراتها، ومن جهة أخرى تتصل بالتمويل المرتبط بالتجارة الذي يعتبر أحد العناصر الأساسية التي قيدت من قدرة الدول النامية على توسيع نطاق تجارتها الخارجية؛

كذلك تواجه التجارة الخارجية مجموعة من العقبات المتعلقة بالمدفوعات الخارجية و يقصد بها تلك العقبات المرتبطة باختلال ميزان المدفوعات للدولة ومن الأهداف الاقتصادية الجوهرية الموجودة من أية خطة للتجارة الخارجية هو معالجة الاختلال الحادث في الميزان التجاري وصولا إلى تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات؛ كما أن اختلاف المشاكل بالنقل المحلي تعتبر عائقا، حيث ترتبط التجارة الخارجية بالنقل ارتباطا وثيقا فلا تجارة بغير نقل ولا نقل بدون تجارة، يرجع ذلك إلى أن التجارة غاية والنقل وسيلة تحقق هذه الغاية وتظهر أهمية النقل المحلي في ربط المسافة الداخلية بين مناطق الإنتاج ومناطق الاستهلاك ؛

تتعلق التجارة بمؤثرات ومتغيرات دولية خارجية تؤدي بها إلى خطورة تتصل بطبيعة النظام الاقتصادي العالمي ومن ثم فإنها لا تقع تحت رقابة أو تأثير الاقتصاد الوطني، ويتم التعامل مع هذه العقبات كمعطيات أو واقع من العسير أن تغيره الدولة بإرادتها المنفردة، وذلك على خلاف المشاكل الداخلية التي تتعامل مع متغيرات

تخضع لتأثير الاقتصاد الوطني. ومن أهم هذه المشاكل الخارجية تلك المتصلة بطبيعة الأسواق الخارجية وتقلبات أسعار الصرف، والقيود أو الحواجز الجمركية وعقبات النقل الخارجي.¹

المطلب الرابع: النتائج المترتبة على قيام التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية مجموعة من النتائج المترتبة على قيامها، فالتجارة الخارجية تعتبر كمحرك لعناصر الإنتاج، حيث أن قيامها يجعل عوامل الإنتاج تتحرك من المناطق حسب معيار الندرة النسبية ولا يعني أن كل العناصر تنتقل من بلد لآخر، الأمر الذي يترتب عليه ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج الوفيرة نسبيا والعكس صحيح، مع الأخذ بعين الاعتبار عامل تكلفة النقل؛

فالتجارة الخارجية لها دورها في إعادة توزيع الدخل، ذلك أن عناصر الإنتاج التي تمتاز بالوفرة النسبية في بلد ما ستجد لها أسواقا في بلد آخر بعد انتقالها للخارج، ما يترتب عليه ارتفاع أسعارها وبالتالي زيادة عوائد أصحاب تلك العوامل التي تنصف بالوفرة في البلد الأول. والعكس بالنسبة للتي تنصف بالندرة النسبية؛

كما أن التجارة الخارجية تشارك مشاركة فعالة في النمو الاقتصادي في البلدان الآخذة في النمو فالصادرات عامل إضافة للدخل والواردات تساهم من المواد الأولية والمعدات والخبرات الفنية في البناء الإنتاجي مما يحقق فرص عمل إضافية، كما توفر بعض السلع الاستهلاكية الضرورية.²

تسعى التجارة الخارجية إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية، حيث تعمل على زيادة معدلات التنمية في الدول الآخذة بالنمو لإمكان إزالة الفوارق الكبيرة بين مستويات المعيشة ونشر التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج بانتقال الفنون الإنتاجية لمختلف البلاد، كما أنها تساهم في زيادة حجم التوظيف (زيادة التصدير، زيادة الدخل). إن الأوضاع العالمية الراهنة والخلافات الدولية المتلاحقة والصراع العنيف للسيطرة على عوامل الإنتاج وبمجرد تحركها جعل التجارة الخارجية تستخدم لخدمة الأغراض العسكرية أو لأغراض اقتصاديات إحدى الدول أو لغرض الحصار الاقتصادي.³

وأخيرا فالتجارة الخارجية تؤثر في توازن ميزان المدفوعات، فهناك إجراءات عديدة تهدف إلى تحسين وضعية ميزان المدفوعات، كالتركيز على زيادة الصادرات وهذا يمكن أن يتم عن طريق تشجيع التصدير بإجراءات تضمن دعم وتسهيل عملية التصدير. وكذلك التركيز على الحد من الواردات، منها التحديد الكمي للواردات حيث تتخفف هذه الواردات من السلع الكمالية وشبه الضرورية، والتعويض عن الواردات من بعض

¹ بكونة نورة، مرجع سابق، ص ص 60-63.

² إسماعيل دحماني، دراسة تحليلية قياسية لتأثير الأسعار وسعر الصرف على التجارة الخارجية حالة الجزائر (1995-2005)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2007، ص 05.

³ أحمد ضياء الدين زيتون، مبادئ علم الاقتصاد، دار المعرفة الجامعية، (دون ذكر بلد النشر)، 2004، ص 345.

السلع الاستهلاكية و غيرها عن طريق إنتاجها محليا مثلا. وكذلك لتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات يتم فرض رقابة على الصرف.¹

وبعد التعرف على التجارة الخارجية، أهميتها وأهدافها، ومن خلال ما يربط التجارة الخارجية بميزان المدفوعات، سيتم التعرف على أهم أساسيات ميزان المدفوعات من خلال المبحث التالي.

¹ فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 36.

المبحث الثاني: أساسيات حول ميزان المدفوعات

ترتبط الدول فيما بينها بعلاقات اقتصادية متعددة الجوانب، مما يتطلب انتقال الموارد المادية والمالية والبشرية، ويترتب على هذه التحركات التزامات وحقوق لكل دولة اتجاه الدول الأخرى، ويجري التعبير عن هذه الالتزامات والحقوق بالقيم النقدية، وخلال مدة محددة في حسابات ميزان المدفوعات، الذي يوضح المركز المالي لدولة ما اتجاه الدول الأخرى.

ويعد هذا الميزان من أبرز الأدوات التحليلية التي تركز عليها العلاقات النقدية الدولية. ومن هذا المنطلق سيتناول هذا المبحث، ميزان المدفوعات في نقاط محددة.

المطلب الأول: ماهية ميزان المدفوعات

نحاول الإلمام في هذا المطلب بتعريف وأهمية ميزان المدفوعات.

الفرع الأول: تعريف ميزان المدفوعات

هناك عدة تعاريف لميزان المدفوعات نذكر منها ما يلي:

- ❖ ميزان المدفوعات هو بيان يسجل الحقوق الدولية التي للدولة، والديون الدولية التي عليها، خلال مدة معينة تكون في العادة سنة واحدة.¹
- ❖ ميزان المدفوعات هو نظام محاسبي يقيس تدفق جميع العمليات الاقتصادية التي تجري بين مواطني دولة معينة مع مواطني دولة أخرى من دول العالم خلال فترة زمنية معينة، تكون عموماً سنة واحدة.²
- ❖ ميزان المدفوعات هو بيان حسابي يسجل قيم جميع السلع والخدمات والهيئات والمساعدات الأجنبية و كل المعاملات الرأسمالية وجميع كميات الذهب النقدي الداخلة والخارجة من هذا البلد خلال فترة معينة من الزمن عادة سنة.³
- ❖ ميزان المدفوعات عرفه صندوق النقد الدولي بأنه سجل يعتمد على القيد المزدوج يتناول إحصائيات فترة زمنية معينة بالنسبة للتغيرات في مكونات أو قيمة أصول اقتصاديات دولة ما، وذلك بسبب تعاملها مع بقية الدول الأخرى أو بسبب هجرة الأفراد، والتغيرات في قيمة أو مكونات ما تحتفظ به من ذهب نقدي وحقوق سحب خاصة وحقوقها اتجاه بقية دول العالم.⁴

¹ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 159.

² شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية (مدخل تطبيقي)، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص 212.

³ عبد الرحمن يسرى أحمد و آخرون، الاقتصاد الدولي، قسم الاقتصاد، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، 2005، ص 323.

⁴ شقيري نوري موسى و آخرون، مرجع سابق، ص 188.

ومما سبق يمكن اعطاء تعريف شامل لميزان المدفوعات فهو سجل محاسبي يبين جميع المبادلات الاقتصادية التي تحدث بين الدولة والعالم الخارجي خلال فترة زمنية معينة وهي في العادة سنة كاملة.

الفرع الثاني: أهمية ميزان المدفوعات

تعكس بيانات ميزان المدفوعات دلالاتها الخاصة التي تعبر عن الأحوال الاقتصادية للبلد بغض النظر عن الفترة الزمنية التي تغطيها دراسة هذه البيانات لذلك فإن تسجيل هذه المعاملات الاقتصادية الدولية في حد ذاتها مسألة حيوية لأي اقتصاد وطني.

فتبرز أهمية ميزان المدفوعات في كونه يعكس هيكل وتركيب الاقتصاد القومي، ويمثل الجسر الذي من خلاله يتم تبادل التأثيرات الخارجية مع العالم، كما يكشف المركز الخارجي للدولة من حيث القوة والضعف.¹ هذا إلى جانب أنه كيان لعرض العملة الوطنية والطلب عليها اتجاه العملات الأجنبية و ذلك بما يسهم في تحديد القيمة الفعلية لعملة البلد في أسواق الصرف الأجنبي وهنا يمكن الاعتماد على الميزان كمؤشر لكيفية استخدام سعر الصرف في تعديل المعاملات الاقتصادية الدولية ولتعيين مدى القدرة على إحداث التغيرات في بعض عناصر العلاقات الاقتصادية الدولية بغرض استيعاب الفائض أو إزالة العجز وذلك كوسائل لمنع أو لتخفيف التضخم أو الانكماش المتولد عن اختلال ميزان المدفوعات الدولية.² ومن ناحية، يعكس تغيرات الطلب المحلي على السلع والخدمات الخارجية وتغيرات الطلب الأجنبي على صادرات الدولة، هذا بالإضافة إلى بيان أثر السياسات الاقتصادية على هيكل التجارة الخارجية من حيث حجم المبادلات ونوع السلع المتبادلة، الأمر الذي يمكن من متابعة مدى تطور البنيان الاقتصادي للدولة ونتائج السياسات المتبعة.³ ومن ناحية أخرى فهو يقيس الوضع الخارجي للدولة حيث أن المعاملات الاقتصادية التي تربط الدولة مع العالم الخارجي هي نتيجة اندماجه في الاقتصاد الخارجي، وهي بذلك تعكس الوضع الخارجي للدولة.⁴

¹ سمير فخري نعمة، العلاقة التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاسها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص 71.

² هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 236-237.

³ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص 65.

⁴ السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، 2009، ص 230.

المطلب الثاني: عناصر ميزان المدفوعات

يقسم ميزان المدفوعات أفقياً إلى جانبين أحدهما مدين والآخر دائن، يحتوي الجانب المدين على جميع المعاملات التي ينتج عنها مدفوعات من البلد إلى البلدان الأخرى، أما الجانب الدائن فيحتوي على جميع المعاملات التي ينتج عنها دخول مدفوعات أجنبية إلى البلد.¹

ويقسم ميزان المدفوعات إلى حسابات أو موازين فرعية، بحيث تضم كل منها مجموعة من المعاملات الاقتصادية والمالية المتماثلة من حيث الطبيعية، وقد تكون هذه الحسابات في حالة عجز أو فائض ويختلف التقسيم حسب كل وجهة نظر فتعددت هذه التقسيمات، إلا أن التقسيم الأكثر اتفاقاً هو الذي يقسم ميزان المدفوعات إلى حساب العمليات الجارية، حساب رأس المال، حساب عمليات التسويات الرسمية و أخيراً حساب السهو والخطأ.²

أول عنصر لميزان المدفوعات هو حساب العمليات الجارية يشمل المعاملات الدولية التي يكون من شأنها التأثير على حجم الدخل القومي بصورة مباشرة سواء بزيادته أو بنقصانه، ولذلك يطلق عليه أحياناً اسم حساب الدخل. ويقسم هذا الحساب إلى حسابين فرعيين هما الحساب التجاري وحساب التحويلات؛

ويقسم الحساب التجاري بدوره إلى حسابين فرعيين هما حساب التجارة المنظورة وهو الذي يتضمن كافة البنود المتعلقة بالصادرات والواردات من السلع المادية التي تمر بحدود الدولة الجمركية. وأما حساب التجارة غير المنظورة يشمل كافة الخدمات المتبادلة بين الدولة والخارج مثل خدمات النقل والتأمين والسياحة والخدمات الحكومية إلى جانب الخدمات المتنوعة، هذا فضلاً عن بند دخل الاستثمارات التي يمثل في حقيقته إما خدمات أداها رأس المال الأجنبي إلى الداخل؛

أما حساب التحويلات فيتعلق بمبادلات تمت بين الدولة والخارج خلال فترة الميزان بدون مقابل، أي أنها عمليات غير تبادلية، أي من جانب واحد، ولا يترتب عليها دين أو حق معين. ويشتمل هذا الحساب على بند واحد هو الهبات والتعويضات³، فالهبات والمساعدات التي يقدمها الأفراد والحكومة إلى الأجانب تسجل في الجانب المدين، في حين تسجل الهبات والمساعدات التي تحصل عليها الدولة أو الأفراد من الأجانب في الجانب الدائن.⁴

¹ عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 204.

² محمد محمود يونس، نجار علي عبد الوهاب، اقتصاديات دولية، دار الجامعة الإسكندرية، 2009، ص 206-207.

³ زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1999، ص 102.

⁴ حنان لعروق، سياسة سعر الصرف و التوازن الخارجي دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، جامعة منتوري قسنطينة، 2005، ص 08.

أما ثاني عنصر هو حساب رأس المال، حيث يسجل في هذا الحساب حركات رؤوس الأموال بين البلد وبقية العالم التي ينشأ عنها تغير في مركز دائنية أو مديونية البلد الخارجية، وكذلك التغيرات في الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد، وذلك خلال الفترة المحددة التي يعد عنها ميزان المدفوعات. والبنود التي نجدتها في هذا الحساب هي رؤوس الأموال طويلة الأجل ورؤوس الأموال قصيرة الأجل؛

حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل وتشمل رؤوس الأموال المحولة من أو إلى الخارج بقصد استثمارها لأجل طويل، أي لمدة تزيد عن السنة، فعندما يستثمر المقيمون في الخارج أي مدفوعات للأجانب هنا يقيد مدينا (-) في حساب رأس المال بميزان المدفوعات. و في مقابل هذه المدفوعات يحصل المستثمرون الوطنيون على حقوق مالية على الأجانب التي سوف تتحقق كمقبوضات نقدية في تاريخ لاحق عندما يتم تصفية الاستثمار، أما عندما يستثمر الأجانب في البلد أي تواجه تدفق رؤوس أموال للداخل، وهنا يقيد دائنا (+) في حساب رأس المال بميزان المدفوعات لأنه يتضمن مقبوضات نقدية بالنسبة للمقيمين، وفي المقابل يحصل المستثمرون الأجانب على حقوق مالية على المقيمين.¹

أما بالنسبة لحركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل هي المعاملات التي يتم فيها التعامل خلال فترة زمنية طولها أقل من سنة مثل العملات الأجنبية، والودائع المصرفية، والأوراق المالية قصيرة الأجل والكمبيالات. وتتسم هذه الاستثمارات عادة بسيولتها الفائقة وسهولة انتقالها بين الدول ولا شك أن هذه الأشكال من التحويلات الرأسمالية تشكل في النتيجة حقا أو دينا للقطر على الخارج أو بالعكس، بمعنى قد تضيف أو تنقص من تلك الحقوق أو الديون للبلد بوحداته الاقتصادية المختلفة على العالم الخارجي.²

أما العنصر الثالث فيتمثل في حساب عمليات التسويات الرسمية، حيث يسجل حركات (التدفق الداخلي والتدفق الخارجي) وذلك لحساب التغير في الالتزامات السائلة وغير السائلة للحائزين الرسميين الأجانب، والتغير في الأصول الاحتياطية للدولة خلال سنة. وتشير الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة إلى ما في حوزته من ذهب و عملات قابلة للتحويل وحقوق السحب الخاصة و مركز الذهب الخاص بها في صندوق النقد الدولي. وتسجل زيادة التزامات الدولة نحو الحائزين الرسميين الأجانب، والنقص في الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة في الجانب الدائن، أما النقص في التزامات الدولة نحو الحائزين الأجانب، والزيادة في أصوله الاحتياطية الرسمية في الجانب المدين.³ والغرض من هذا الحساب هو التسوية الحسابية لميزان المدفوعات، وذلك عن

¹ كامل البكري، الاقتصاد الدولي، التجارة الخارجية والتمويل، الدار الجامعية طبع-نشر- توزيع، الإسكندرية، يناير 2002، ص ص 218-220.

² جمال الدين لعويصات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000، ص 49.

³ عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي مدخل حديث، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص 238.

طريق تحركات الاحتياطات الدولية، والتسوية تكون لصادفي العجز أو الفائض، ويقصد بالعجز هو العجز الاقتصادي لأن ميزان المدفوعات عادة ما يحقق التوازن المحاسبي. حيث تسعى الحكومات لتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات وهناك نوعين من التوازنات الأول هو التوازن المحاسبي الذي يتم وفقا لقاعدة القيد المزدوج و هذا يعني أن كل معاملة يكون فيها طرفان أحدهما دائن والآخر مدين، ولكي يحدث يجب توازن الطرفين محاسبيا. أما الثاني فهو التوازن الاقتصادي وهو تركيز النظر في الحسابات التي يشمل ميزان المدفوعات وليس على الميزان بأكمله دفعة واحدة، أي توازن كل حساب على حدى، كتوازن الحساب الجاري على سبيل المثال.¹

وأخيرا حساب السهو والخطأ وتبعا لطريقة القيد المزدوج فإن كل عملية تقوم بها الدولة تسجل مرتين في ميزان المدفوعات، مرة في الجانب المدين وأخرى في الجانب الدائن أو العكس. و عليه و حسب هذه الطريقة سيكون هناك تعادل محاسبي لجانبي ميزان المدفوعات، بمعنى هناك تعادل بين إجمالي العناصر الدائنة مع إجمالي العناصر المدينة (رصيد ميزان المدفوعات يكون متوازنا)، إلا أن هذا التوازن قلما يتحقق في الواقع العملي وهنا يتم اللجوء إلى حساب السهو والخطأ لخلق التوازن الحسابي بين القيمة الكلية لكل من الجانبين الدائن والمدين. ويظهر هذا الحساب في الجانب الأصغر في ميزان المدفوعات. ويرجع الخلل وعدم التوازن بين القيديين وهذا راجع لحدوث أحد السببين إما الخطأ في تقييم السلع والخدمات المتبادلة نتيجة لاختلاف أسعار صرف العملات، إما لسبب الخلل الناجم عن تغير قيمة العملة فمثلا عندما ينتاب الخوف مستوردا في دولة ما من ارتفاع قيمة عملة الدولة المصدرة هنا يقوم المستورد بدفع قيمة الواردات مقدما، وعليه يكون هذا الدفع بالنسبة للمصدر استيراد غير مسجل لرأس المال.²

ومن خلال ما سبق يمكن تمثيل عناصر ميزان المدفوعات كالآتي:

¹ فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 257.

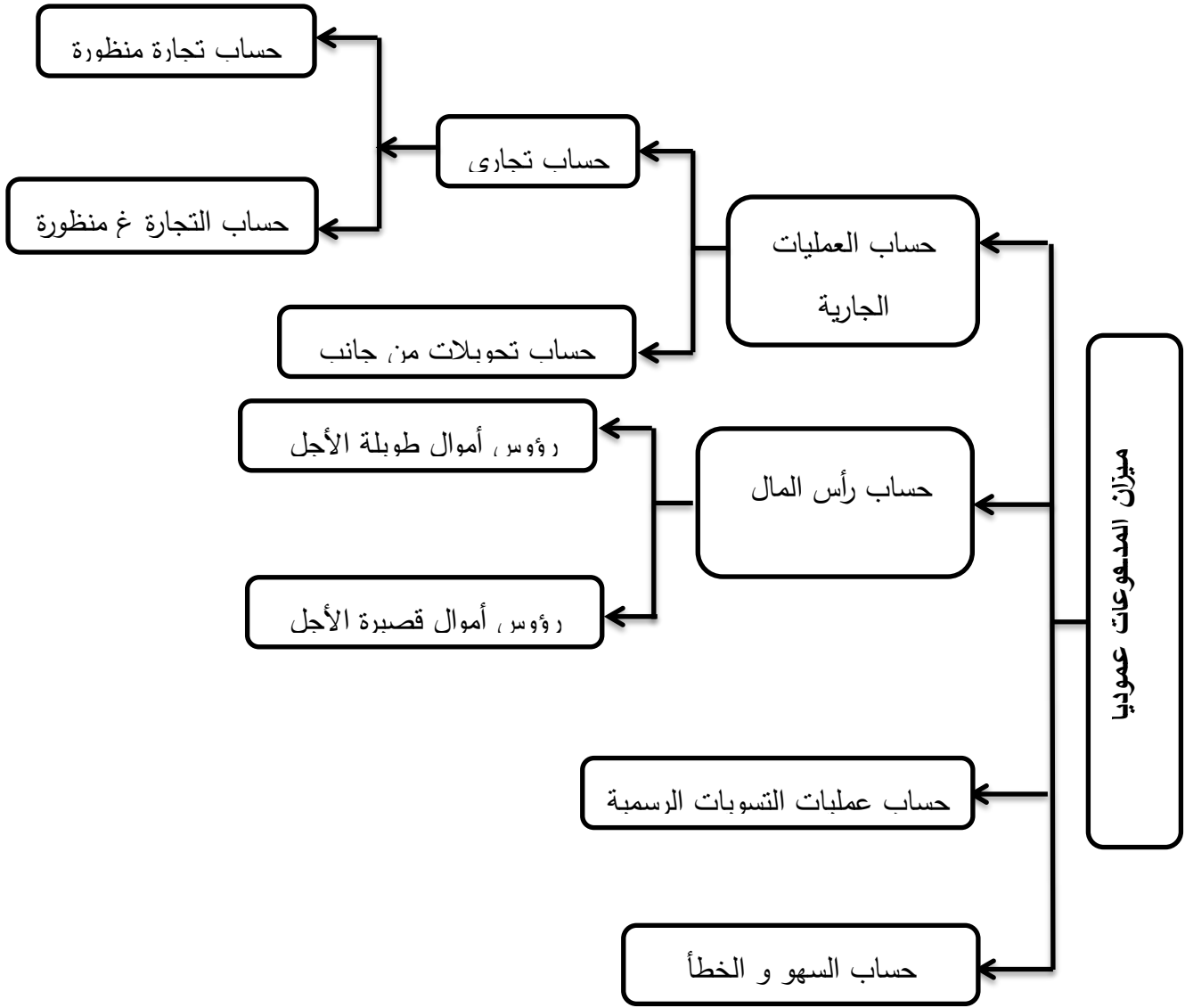
² سامية مقعاش، العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" وانعكاساتها على ميزان المدفوعات الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007، ص 81.

شكل رقم (01-01): مكونات ميزان المدفوعات أفقيا



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على عبد الكريم جابر العيساوي، نفس المرجع السابق، ص: 238.

شكل رقم (01-02): مكونات ميزان المدفوعات عموديا



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على محمد محمود يونس، نجار علي عبد الوهاب، مرجع سابق ص 206-207)

المطلب الثالث: توازن و اختلال ميزان المدفوعات و طرق تسويته

تطرقنا فيما سبق إلى مفهوم ميزان المدفوعات وأهميته وضرورة توازنه، ففي هذا المطلب سنتناول توازن واختلال ميزان المدفوعات وطرق تسويته.

الفرع الأول: التوازن في ميزان المدفوعات

يعرف توازن ميزان المدفوعات على أنه الحالة التي تكون فيها المديونية مساوية للدائنية في المدفوعات المختلفة. ويقودنا الحديث عن توازن ميزان المدفوعات إلى الفصل بين نوعين من التوازنات هي التوازن المحاسبي و التوازن الاقتصادي؛

التوازن المحاسبي ويقصد به تساوي مجموع الحسابات الدائنة مع مجموع الحسابات المدينة، ونظرا للمشاكل المصادفة في جميع المعلومات الإحصائية من طرف المصالح الخاصة بإعداد ميزان المدفوعات قد لا تتطابق قيم المتحصلات مع قيم المدفوعات نتيجة لعدم دقة الإحصائيات لذلك يضاف بندا اصطناعي متعارف عليه ببند "السهو و الخطأ" تسجل فيه الفجوة الناتجة عن عدم تساوي مجموع الجانب الدائن مع الجانب المدين ليتحقق بذلك التوازن الحسابي للميزان؛

أما التوازن الاقتصادي ويقصد به الحالة التي تكافئ في ظلها الإيرادات التي تتحصل عليه الدولة من صادراتها من السلع والخدمات والتحويلات الرأسمالية طويلة الأجل إلى الداخل مع المديونيات الناشئة عن وارداتها من السلع والخدمات والتحويلات الرأسمالية طويلة الأجل إلى الخارج.¹

كما يستوجب التوازن الاقتصادي تعادل أصول وخصوم بنود معينة في ميزان المدفوعات، وهي المعاملات المستقلة، وهي المعاملات التي تتم لذاتها وبغض النظر عن الوضع الإجمالي للميزان، وهذا لما تحققه من ربح أو من إشباع لمن يقوم بها، ومثال ذلك تصدير السلع أو استيرادها، وتقديم الخدمات أو الحصول عليها، وتلقي استثمارات أجنبية أو القيام بها؛

أما باقي العمليات فتسمى ببنود التسوية والتي لا تتم لذاتها، وإنما تجري بالنظر إلى حالة أو وضع ميزان المدفوعات، والهدف منها هو توازن الجانب الدائن مع المدين. ويوصف ميزان المدفوعات بأنه متوازن أو مختل اقتصاديا عندما يركز النظر على العمليات التلقائية والمستقلة و حدها.²

¹ محمد العربي ساكر، محاضرات في الاقتصاد الكلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006 ص 94.

² يحيوي عبد الحفيظ، السياسة المالية و دورها في تحقيق التوازن الخارجي (الميزان التجاري) دراسة حالة الجزائر (1970-2009)، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغيرداية، 2011، ص 64-65.

الفرع الثاني: اختلال ميزان المدفوعات

يعرف الخلل في ميزان المدفوعات بأنه حالة عدم التوازن بين الجانبين الدائن والمدين في المعاملات التلقائية¹، فإذا تحقق عجزاً أو فائضاً يكون ميزان المدفوعات في حالة اختلال وهذا الخلل لا بد أن يتم التخلص منه، كما أنه يسبب مشكلة للدولة وهنا يجب على الدولة اتخاذ إجراءات معينة لعلاج هذا الخلل ويتعلق ذلك أساساً بعلاج العجز، حيث أن الفائض من الممكن أن يتم التخلص منه سريعاً ولكن تبقى المشكلة الأساسية في علاج هذا العجز.²

يتعرض ميزان المدفوعات عادة للاختلالات حيث يتميز بين أنواع مختلفة، اختلال عرضي، اختلال موسمي، اختلال دوري واختلال هيكلية؛

الاختلال العرضي ويقصد به التقلبات المؤقتة التي يتعرض لها نتيجة عوامل طارئة، كإصابة المحاصيل الزراعية بالآفات في بلد زراعي يعتمد على محصول رئيسي واحد؛

أما الاختلال الموسمي ويقصد به التقلبات التي تطرأ على ميزان المدفوعات على مدار العام نتيجة العوامل الموسمية مما قد يترتب عليه زيادة الصادرات في فترة ثم زيادة الواردات في الفترة التالية وتدهور ميزان المدفوعات في النصف الثاني من العام.³

والاختلال الدوري يحدث نتيجة للتقلبات الاقتصادية التي تنتاب الاقتصاد الرأسمالي، بحيث في فترات الرخاء يزداد الدخل القومي وترتفع الأسعار، أما في حالة الإنعاش أو الكساد ينخفض مستوى التشغيل ويقل الدخل القومي وتتنخفض الأسعار، وهذه التغيرات تحدث في العادة بصورة متكررة كل خمس سنوات إلى خمسة عشر سنة، لذلك يطلق عليها بالتقلبات الدورية الاقتصادية.⁴

الاختلال الهيكلي وهو الذي يظهر في الميزان التجاري بصفة خاصة خلال انتقال الاقتصاد القومي من مرحلة التخلف إلى مرحلة النمو، حيث أنه تزداد الواردات زيادة كبيرة خلال الفترات الأولى للتنمية، في حين يقابلها انعدام القدرة على زيادة الصادرات بنفس الدرجة، ويرجع السبب في زيادة الواردات هو الطلب المستمر على السلع الرأسمالية والوسيلة التي تحتاجها الدولة لتكوين رأس المال اللازم للنمو الاقتصادي ويمكن معالجة

¹ محمد العربي ساكر، مرجع سابق، ص 95.

² إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، **مبادئ الاقتصاد الدولي**، دار الفتح للتجليد الفني، الاسكندرية، 2008، ص 300.

³ طارق فاروق الحصري، **الاقتصاد الدولي**، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص 58.

⁴ حميدات عمر، **أثر تقلبات سعر الصرف على ميزان المدفوعات دراسة حالة الجزائر**، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر 03، 2011، ص 40.

هذا الخلل عن طريق حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل.¹ وبهذا فإن هذا الاختلال يكون نتيجة النمو طويل الأجل الذي يخضع له اقتصاد ما؛

يعود هذا الاختلال إلى مجموعة من الأسباب من أهمها التقييم الخاطئ لسعر صرف العملة المحلية وهذا لوجود علاقة وثيقة بين موقف ميزان المدفوعات وسعر الصرف المعتمد لدى ذلك القطر، فإذا كان سعر الصرف لعملة قطر أكبر من قيمتها الحقيقية فسيؤدي ذلك إلى ارتفاع أسعار السلع للقطر ذاته من وجهة نظر الأقطار الأخرى مما يؤدي إلى انخفاض الطلب الخارجي على تلك السلعة وبالتالي حدوث عجز في ميزان المدفوعات ويحدث العكس في حالة تقييم العملة بأقل من قيمتها. وكذلك توجد أسباب هيكلية وتتعلق هذه الأسباب بالمشورات الهيكلية للاقتصاد الوطني خاصة هيكل التجارة الخارجية وهيكل الناتج الوطني وينطبق هذا على الدول النامية التي تعتمد في صادراتها على التركيز السلعي حيث تتأثر هذه الصادرات بمرونة الطلب الخارجي عليها في الأسواق العالمية.²

بالإضافة إلى أسباب دورية تتعلق بالتغيرات الدورية التي تمر بها الدول المتقدمة عادة وهي تلك التقلبات التي تحدث في النشاط الاقتصادي لتلك الدول وتدعى بالدورات التجارية، مثل حالات الرخاء والركود التي تحصل دورياً، فهي لا تحدث في نفس الوقت في جميع الدول المختلفة، فهي تتفاوت من حيث أوقات بدايتها وحدتها. وأخيراً الظروف الطارئة حيث تحصل أسباب عرضية تؤدي إلى حدوث اختلال كما في حالة حدوث الكوارث الطبيعية وفي حالة تدهور البيئة السياسية كالإضراب مثلاً، فهذه الحالات ستؤثر حتماً على صادرات الدولة المعنية، وما يترتب عليه من انخفاض في حصيلة هذه الصادرات من النقد الأجنبي خصوصاً، وقد يصاحب ذلك تحويلات رأسمالية إلى الخارج مما يسبب حدوث عجز في ميزان المدفوعات.³

الفرع الثالث: طرق تسوية اختلال ميزان المدفوعات

لأجل عدم إلحاق الاقتصاد الوطني بأضرار جسيمة ناتجة عن الاختلال في ميزان المدفوعات، فهناك طرق من أجل تسوية وتصحيح الاختلال.

من طرق تسوية اختلال ميزان المدفوعات التصحيح عن طريق آلية السوق حيث ترتبط هذه الطريقة بمراحل مختلفة مر بها النظام النقدي الدولي فهي لا يعتمد عليها بالضرورة في الوقت الحاضر و تأخذ هذه الطريقة ثلاثة أشكال أولها التصحيح عن طريق آلية الأسعار ويختص هذا الشكل بفترة قاعدة الذهب ويتطلب

¹ شقري موسى وآخرون، مرجع سابق، ص 214.

² محمد العربي ساكر، مرجع سابق، ص 96.

³ أويابة صالح، أثر التغير في سعر الصرف على التوازن الاقتصادي دراسة حالة الجزائر (1990-2009)، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية،

المركز الجامعي بغيرداية، 2011، ص 88.

تطبيقها ثلاثة شروط أساسية ثبات أسعار الصرف، الاستخدام الكامل لعناصر الانتاج في القطر ومرونة الأسعار والأجور أي حرية حركتهما، ففي حالة حدوث فائض فإنه يعني دخول كميات كبيرة من الذهب يرافقها زيادة في عرض النقود الأمر الذي ينجم عنه ارتفاع في الأسعار المحلية، وسيترتب عن ذلك من جهة انخفاض صادرات القطر إلى الخارج، ومن جهة أخرى ارتفاع في استيرادات القطر من الخارج، وتستمر هذه العملية حتى يعود التوازن إلى الميزان، أما في حالة حدوث عجز ستكون العكس. وبهذا فإن البنك المركزي في حالة الفائض يقوم بخفض سعر الفائدة على القروض الممنوحة (لارتفاع السيولة المحلية) مما سيؤدي إلى تدفق الأموال إلى الخارج وبالتالي التخلص من الفائض المتاح لإعادة توازن الميزان، أما في حالة العجز فيقوم برفع سعر الفائدة من أجل جذب الأموال الأجنبية إلى الداخل وبهذا ستزداد السيولة في السوق المالية وإعادة توازن الميزان.¹ أما الشكل الثاني من طريقة آلية السوق هو التصحيح عن طريق سعر الصرف وهي الآلية المتبعة في حالة التخلي عن قاعدة الذهب الدولية ويتطلب تطبيقها شرطان اتخاذ سعر صرف حر وعدم تقيده من قبل السلطات النقدية، ففي حالة العجز في الميزان يكون القطر بحاجة إلى عملات أجنبية وبهذا تقوم بعرض العملة المحلية في أسواق الصرف الأجنبية، فزيادة عرض العملة المحلية سيؤدي إلى انخفاض سعرها في هذه الأسواق، وبهذا ستكون أسعار السلع والخدمات المنتجة منخفضة مقارنة بالسلع والخدمات الأجنبية و بهذا سوف يزداد الطلب على منتجات القطر، وبهذا تزداد صادراتها مع انخفاض استيراداته نظرا لارتفاع أسعار المنتجات الأجنبية وتستمر هذه العملية حتى يعود التوازن إلى ميزان المدفوعات، وفي حالة الفائض يحدث العكس.² أما الشكل الثالث والأخير في طريقة آلية السوق هي التصحيح عن طريق الدخل وهي الآلية الذاتية المصاحبة للتحليل الكيندي والتركيز على المتغيرات الكلية في التحليل الاقتصادي،³ وأهم شروطها ثبات أسعار الصرف، جمود الأسعار أي ثباتها والاعتماد على السياسة المالية وخاصة الانفاق العام للتأثير على الدخل تحت تأثير مضاعف الانفاق. ومضمون هذه النظرية هو أن الاختلال الحاصل في ميزان المدفوعات يؤدي إلى تغير في مستوى الاستخدام والإنتاج للبلد وبالتالي في مستوى الدخل المحقق وهو تحت تأثير مضاعف التجارة الخارجية، ففي حالة حدوث فائض في ميزان المدفوعات حيث تكون الصادرات أكبر من الواردات وهذا يترتب زيادة الإنفاق المحلي وزيادة الدخل فترتفع الواردات مما يؤدي بالنتيجة إلى عودة التوازن والعكس في حالة حدوث عجز. فنقوم السلطات المالية باستخدام السياسة النقدية لمعالجة هذا الخلل، ومن أهم أدوات هذه السياسة هي سعر الفائدة، حيث يتم

¹ عرفان تقي الحسين، التمويل الدولي، مجدلاوي للنشر، عمان، 1999، ص 128-129.

² رائد عبد الخالق عبد الله العبيدي وآخرون، التمويل الدولي، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص 60.

³ العبيدي خليفة، تحرير التجارة الخارجية وانعكاساتها على تطور ميزان المدفوعات الجزائري خلال الفترة (1990-2000)، مذكرة ماجستير في العلوم

الاقتصادية، تخصص تخطيط، الجزائر، 2002، ص 29.

خفض عرض النقد في التداول والذي يؤدي إلى رفع سعر الفائدة مما سيؤثر على حجم الإنفاق الكلي وهذا لانخفاض الإنفاق الاستثماري، وهو ما يشجع على تدفق رؤوس الأموال وهذا ما يؤدي إلى توازن الميزان.¹ بالإضافة إلى الأشكال الثلاثة السابقة اعتمدت طريقة لغرض تفادي عيوب الأشكال السابقة، والتي تعتمد على التغيرات المترتبة على تغير سعر صرف العملة خاصة من خلال إجراء تخفيض قيمة العملة التي تؤثر على الموقف التجاري للبلد، حيث تزداد الصادرات وبالتالي ستؤثر على عرض الصرف الأجنبي أو الطلب عليه ومن ثم سيتأثر ميزان المدفوعات، حيث أن الإضافة التي قدمتها هذه الطريقة هو أن سياسة تخفيض قيمة العملة المحلية قد لا تؤدي إلى الهدف المتوخاة منها و هذا راجع لسبب أن نجاح عملية تخفيض قيمة العملة المحلية يتوقف في المقام الأول على مرونة الطلب على صادرات البلد واستيراداته. أما السبب الآخر هو أن آثار عملية التخفيض على العملة ستعتمد على معطيات مهمة للاقتصاد و خاصة مدى القدرة الاستيعابية له (الامتصاص) أي على درجة التوظيف السائدة. حيث أن لكل هذه الأوضاع آثارها المختلفة على حالة ميزان المدفوعات.²

أما الطريقة الثانية لتسوية اختلال ميزان المدفوعات هي طريقة تدخل السلطات العامة، في هذه الحالة تلجأ هذه السلطات إلى العديد من السياسات لعلاج اختلال ميزان المدفوعات فهناك إجراءات تتخذ داخل الاقتصاد الوطني التي تتمثل في بيع الأسهم والسندات المحلية للأجانب للحصول على العملات الأجنبية في حالة حصول عجز، كذلك بيع العقارات المحلية للأجانب للحصول على النقد الأجنبي واستخدام أدوات السياسة التجارية المختلفة للضغط على الاستيرادات مثل نظام الحصص أو الرسوم الجمركية وتشجيع الصادرات من أجل تحقيق التوازن، وآخر إجراء هو استخدام الذهب والاحتياطات الدولية المتاحة لدى القطر في تصحيح هذا الخلل.³ أما الإجراءات التي تتخذ خارج الاقتصاد الوطني هي اللجوء إلى القروض الخارجية من المصادر المختلفة، بيع جزء من الاحتياطي الذهبي إلى الخارج وبيع الأسهم و السندات التي تملكها السلطات العامة في المؤسسات الأجنبية لمواطني تلك الأقطار للحصول على النقد الأجنبي.⁴

المطلب الرابع: العوامل الاقتصادية المؤثرة في ميزان المدفوعات

هناك عدة عوامل تؤثر على ميزان المدفوعات من بينها التضخم، معدل نمو الناتج المحلي، الاختلاف في أسعار الفائدة وسعر الصرف، فلكل عامل طريقة تأثير مغايرة للعامل الآخر.

¹ محمد العربي ساكر، مرجع سابق، ص 108.

² عرفان نقي الحسني، مرجع سابق، ص 133-134.

³ رائد عبد الخالق عبد الله العبيدي وآخرون، مرجع سابق، ص 62-63.

⁴ محمد العربي ساكر، مرجع سابق، ص 111.

التضخم يؤدي إلى ارتفاع الأسعار المحلية مقارنة بالأسعار الأجنبية، فتتخفض الصادرات وترتفع الواردات نظراً لأن أسعار السلع الأجنبية تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين بالمقارنة مع أسعار السلع المحلية؛ وتؤدي زيادة الدخل في دولة معينة إلى زيادة الطلب على الواردات، ويحدث العكس في حالة انخفاض الدخل إذ ينخفض الطلب على الواردات؛ والتغير في أسعار الفائدة يبدي أثراً على حركة رؤوس الأموال ، فيؤدي ارتفاع سعر الفائدة المحلية إلى ارتفاع رؤوس الأموال إلى الداخل، وعلى العكس من ذلك فإن انخفاض سعر الفائدة المحلي يؤدي إلى خروج رؤوس الأموال، وذلك لأن المراكز المالية العالمية الأخرى تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمستثمرين؛ ويؤدي ارتفاع القيمة الخارجية للعملة إلى خفض القدرة التنافسية للسلع والخدمات المنتجة محلياً وتجعل أسعار الواردات أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين، وعلى العكس من ذلك يؤدي بتخفيض سعر الصرف إلى زيادة القدرة التنافسية للصادرات، وتجعل أسعار الواردات أقل جاذبية بالنسبة للمقيمين.¹

بعد التعرض لأهم مفاهيم ميزان المدفوعات، ورأينا أن الميزان التجاري هو أحد وأهم عناصره سنقوم بمعرفة بعض المفاهيم حول الميزان التجاري في المبحث الموالي.

¹ بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2003، ص 64.

المبحث الثالث: أسس نظرية للميزان التجاري

تمتلك السلطات السياسية والاقتصادية ترسانة من الأدوات التي تستعين بها عند رسم سياستها الاقتصادية المالية والنقدية ويعتبر ميزان المدفوعات واحد من أهم هذه الأدوات. كما يعتبر من أهم المعايير التي تقاس بها الكثير من المؤشرات الاقتصادية ويعتبر الميزان التجاري أحد أهم الحسابات في ميزان المدفوعات لأنه يعكس أهم العلاقات الاقتصادية الدولية.

المطلب الأول: مفهوم الميزان التجاري

تعددت المفاهيم حول الميزان التجاري حيث أن مجملها تصب في سياق واحد، فيمكن تعريف الميزان التجاري بأنه الفرق بين قيمة صادرات دولة ما وقيمة وارداتها،¹ ويعرف بأنه ذلك الجزء من ميزان المدفوعات لدولة ما الذي يتعلق بالبضائع أو الأشياء الملموسة سواء كانت المستوردة أو المصدرة.² ويقصد بالميزان التجاري أيضا رصيد العمليات التجارية، أي المشتريات والمبيعات من السلع والخدمات. وهذا هو المعنى الواسع للميزان التجاري المؤلف استخدامه حالياً؛

يمكن أن يكون الميزان التجاري موجبا أو سالبا، فإذا كان رصيده إيجابيا فهو يعني أن كمية صادرات البلد من السلع والخدمات أكثر من وارداتها نقول إذا "فائض في الميزان" أو ما يسمى "الفائض التجاري" كندا، ألمانيا اليابان هم أمثلة عن الميزان التجاري الإيجابي، أي أنها تتمتع باقتصاد مستقر. أما إذا كان رصيد الميزان التجاري سلبيا فهو يعني أن كمية صادرات البلد من السلع والخدمات أقل من وارداتها نقول إذا أنه لا يصدر بالقدر الكافي وهذا ما يسمى "بالعجز التجاري" لا ينبغي بالضرورة أن ينظر إلى هذا المفهوم بنظرة سلبية بل كحدث دوري متصل بالدورة الاقتصادية، فالبلدان ذات الاقتصاد المتنامي مثل الولايات المتحدة الأمريكية وهونغ كونغ وأستراليا بها عجز تجاري هذه الدول لها القدرة لمواجهة الطلب المحلي الضخم في فترات التوسع الاقتصادي. فلميزان التجاري السلبى هو أمر أكثر صعوبة في البلدان الفقيرة التي تعتمد في نموها واقتصادها على أيدي الاستثمار الأجنبي.³

ومما سبق يمكن تعريف الميزان التجاري على أنه ذلك الحساب الذي تسجل به كافة العمليات الخاصة بانتقال السلع والخدمات من الدولة إلى خارجها، ويمكن أن يكون في حالة فائض أو عجز.

¹ جيمس جوارتي، ريجارد استروب، ترجمة وتعريب عبد الفتاح عبد الرحمن، عبد العظيم محمد، الاقتصاد الكلي، دار المريخ للنشر الرياض، 1999، ص 543.

² جمال عبد الناصر، المعجم الاقتصادي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 387.

³ عبد الجليل هجيرة، أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، مدرسة الدكتوراه للتسيير الدولي للمؤسسات، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بالقايد تلمسان، 2012، ص 96-97.

المطلب الثاني: مفهوم الصادرات والواردات

الميزان التجاري يتمثل في الصادرات والواردات، لهذا سيتم التعرف على مفهوم كل من الصادرات والواردات. فلقد أخذت مفاهيم الصادرات والواردات مفاهيم متعددة فهي تمثل كافة أنواع السلع والخدمات التي تصدر أو تستورد.

تعرف الصادرات على أنها ذلك الجزء من الناتج الوطني الداخلي المباع إلى العالم الخارجي بمعنى آخر تمثل جزءا من الطلب على الناتج الوطني،¹ فالصادرات تعرف بأنها سلع وخدمات وأصول رأسمالية تباع إلى دول خارجية متحركة من الدول المنتجة لها، ويمكن أن تكون تدفقات سلعية وخدمية وقد تكون تدفقات لأصول رأسمالية.² مع العلم أن هيكل الصادرات يشمل على جانبين هما التركيب السلعي والتوزيع الجغرافي للصادرات. حيث يعبر التركيب السلعي عن طبيعة التركيب الهيكلي للاقتصاد القومي فكما تنوعت مكوناته السلعية وتوزعت أهميتها النسبية على أكبر عدد من السلع المصدرة، دلت على تطور الهيكل الانتاجي، وقلت المخاطر التي تواجهها صادرات الدولة في الحصول على العوائد الأجنبية. وعلى عكس ذلك فكما انخفضت المكونات السلعية للصادرات و ارتفعت درجة تركزها، دلت على تخلف الهيكل الانتاجي. أما التوزيع الجغرافي للصادرات فهو يعبر عن وجهة الصادرات نحو الأسواق الخارجية، لذلك فكما تركزت هذه الصادرات في أسواق محدودة ارتباطا بتصاعد درجة تركزها السلعي، دلت على حالة التبعية للاقتصاد القومي بالإضافة الى حالة التخلف.³

أما الواردات فيمكن تعريفها على أنها الجزء من الناتج الوطني للدول الأخرى والذي يتم استعماله في حدود هذه الدول عن طريق تدفق استيراد السلع والخدمات من خارج حدود هذه الدول، حيث يتم بيع هذه السلع إلى المواطنين داخل الدولة، و تصب قيمة هذه السلع في مصلحة الدولة الأجنبية المنتجة لهذه السلع.⁴ فالواردات من السلع والخدمات هي جميع السلع والخدمات المقدمة من غير المقيمين للمقيمين بمقابل،⁵ حيث أن زيادة الواردات سوف تؤدي إلى تخفيض الطلب على السلع والخدمات المحلية لذلك فإنها تطرح من قيمة الناتج الوطني الذي يمثل فقط الإنتاج المنتج داخل حدود الوطن.⁶ إن تحليل الهيكل السلعي للواردات له أهمية في بيان طبيعة تطور الاقتصاد القومي و درجة ارتباطه وتبعيته للخارج، فإنه يعبر كذلك عن حقيقة توجهات السلطة

¹ عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 130.

² داود حسام علي، مبادئ الاقتصاد الكلي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2011، ص 145.

³ حربي محمد موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد، الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 1997، ص 287-288.

⁴ بريس خليفة، مرجع سابق، ص 37.

⁵ الموقع الإلكتروني: <http://www.insee.fr>، 2014/03/07، 21:17 .

⁶ عمر صخري، مرجع سابق، ص 131-132.

السياسية في مواجهة ظاهرة التخلف والتبعية.¹ ويتم تسجيل حركة الصادرات والواردات من الدولة وإليها، حيث تسجل صادرات السلع في حساب دائن وواردات السلع في حساب مدين.²

المطلب الثالث: أقسام الميزان التجاري و أثره الاقتصادي

ينقسم الميزان التجاري إلى قسمين، الأول هو الميزان التجاري السلعي أما الثاني الميزان التجاري الخدمي. الميزان التجاري السلعي أو كما يطلق عليه أيضا ميزان التجارة المنظورة الذي يتم من خلاله تسجيل قيمة المعاملات في السلع المادية سواء كانت صادرات أم واردات. ويعتبر هذا الحساب من أكثر الحسابات أهمية في المعاملات الدولية، حيث تسجل فيه الصادرات من السلع المادية (أرز، بصل منسوجات، أجهزة كهربائية... الخ) بقيد دائن، أما الواردات من السلع (سيارات، معدات، قمح) بقيد مدين.³ أما الميزان التجاري الخدمي ويطلق عليه أيضا ميزان التجارة غير المنظورة، وتضم كافة الخدمات المتبادلة بين الدول (النقل، السياحة، التأمين، دخول العمل، عوائد رأس المال).⁴

أما بالنسبة للأثر الاقتصادي للميزان التجاري، فنلمس هناك أثرين الأول هو الفائض والثاني هو العجز. وعلى الرغم من أن الميزان التجاري ليس إلا جزءا من ميزان المدفوعات ولا يشمل صفقات الخدمات و الأموال وبعد مع ذلك ذا دلالة كبيرة في رصيده الإيجابي والسلبي. فعندما تتجاوز قيمة الصادرات قيمة الواردات في الميزان التجاري هذا يعبر عليه بالعجز ، وهو يعبر عن عوامل صحية في الاقتصاد المعني، فهو يشير أولا إلى الطاقة الإنتاجية الواسعة والفائضة عن الحاجات الداخلية، كما يشير إلى القدرة التراكمية للسلعة المصدرة وهذا يعني أن الكفاءة في عملية الإنتاج من حيث التكلفة و الجودة والتلاؤم مع الأذواق في السوق الخارجية وبما يفوق السلع المماثلة الآتية من البلدان الأخرى، كما يعني الفائض حصول البلد المعني على عملة أجنبية يضيفها إلى احتياطياته من هذه العملة لضمان تمويل مستورداته و تسديد التزاماته الخارجية و تقوية مكانة عملته في أسواق الصرف الدولية والمحافظة على قيمتها الشرائية، كما يعني تشغيل اليد العاملة التي لولا القدرة على التصدير لما أمكن تشغيلها، كما يعني الاستمرار في بناء قدرات إنتاجية جديدة لتوسيع طاقات البلد لتلبية حاجاته و زيادة صادراته.⁵

¹ حربي محمد موسى عريقات، مرجع سابق، ص 288.

² جلال جويبة القصاص، النقود والبنوك والتجارة الخارجية، الدار الجامعية الاسكندرية، 2010، ص 218.

³ إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مرجع سابق، ص 292.

⁴ عبد الجليل هجيرة، مرجع سابق، ص 97.

⁵ بن طالب فاطمة الزهراء، أثر تغير سعر الصرف على الميزان التجاري دراسة قياسية لحالة الجزائر (1970-2010)، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2012-2013، ص 57.

ويمثل عجز الحساب الجاري تحويلاً حقيقياً إلى الأجانب أي زيادة قيمة السلع والخدمات المستوردة من الخارج عن قيمة الصادرات إلى الخارج،¹ وهو يكشف عن مواطن الضعف في اقتصاد البلد الذي يعانيه ويعبر عن قصور الطاقات الإنتاجية فيه عن تلبية حاجاته، الأمر الذي يضطره إلى الاستيراد لتوفير هذه الحاجات، كما أن نوعية المواد المستوردة تكشف عن طبيعة الهيكل الإنتاجي.

فاستيراد المواد الغذائية يبين قصور إنتاج الغذاء فيه عن توفير متطلبات الأمن الغذائي، واستيراد الآلات والتجهيزات يكشف عن قصور صناعة الآلات و التجهيزات فيه، كما أن العجز المستمر في الميزان التجاري يستنزف احتياطات البلد من العملات الأجنبية و يؤدي به إلى الاستدانة من الخارج، كما أن العجز يؤدي في النهاية إلى انخفاض قيمة العملة الوطنية و قوتها الشرائية مما يحدث أزمات اقتصادية و اجتماعية غير مستحبة.²

وأخيراً إذا كان هناك توازن أو فائض في الميزان التجاري فإن هذا يشير إلى اعتماد الدولة على مواردها الذاتية. أما إذا كان عجز فهذا يشير إلى أن الدولة لا تعتمد على مواردها الذاتية.³

¹ محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها ، مجلة جسر التنمية، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 24، ديسمبر 2003، ص 21.

² بن طالب فاطمة الزهراء، مرجع سابق، ص 57.

³ موسى سعيد مطر وآخرون، التمويل الدولي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2008 ، ص 19.

خلاصة :

إن التجارة الخارجية وإن تعددت تعاريفها وأهدافها، تبقى هي السبيل الأمثل لتصريف المنتجات من السلع المنتجة وغير منتجة في الدول الأخرى، فبتوسع المبادلات التجارية وزيادة عدد الصفقات الاقتصادية، نمت التجارة الخارجية وصارت تلعب دورا هاما في اقتصاد الدول.

أما ميزان المدفوعات يعكس العلاقات الاقتصادية الدولية، فهو يبين صافي تعامل اقتصاد بلد معين مع اقتصاديات العالم الخارجي، إذا كانت معظم المعاملات الجارية والرأسمالية لا تترجم بشروط السوق، خاصة مع وجود تدخلات السلطات الحكومية، فإن التوازن الخارجي يكون متوازنا اصطناعيا، لهذا فإن التوازن الخارجي مرتبط بالتوازن الداخلي. وإن لم يكن الميزان متوازنا، فهو حتما في وضعية اختلال، ولا نجد صعوبة في تحديدها ومعرفة صور هذا الاختلال وكذلك محاولة علاجه بعدة طرق.

أما الميزان التجاري هو أحد أهم مكونات ميزان المدفوعات، فالفائض في الميزان التجاري يعبر عن عوامل صحية في الاقتصاد المعني أما العجز في الميزان التجاري يكشف عن مواطن الضعف في اقتصاد البلد الذي يعانيه. فهذا فهو يعتبر كمؤشر للقوة الاقتصادية للدولة، وتحقيق الرفاهية والكفاءة الاقتصادية.

وفي الفصل الثاني سنتطرق لكل من عملية الاستيراد والتصدير على المستوى الدولي، واستراتيجية كل واحدة على حدى.

الفصل الثاني

عمليات الاستيراد والتصدير

على المستوى الدولي

تمهيد:

إن عمليات الاستيراد والتصدير على المستوى الدولي، لا تتمثل سوى في عملية تبادل السلع والخدمات بين الدول، فكل واحدة تخدم الأخرى عن طريق هاته العمليتين . حيث تقوم الدول باستيراد ما لها حاجة ضرورية بها سواء كانت هذه الدولة متقدمة أم نامية، فالدول المتقدمة مثلا تقوم باستيراد النفط. أما في حالة ما إذا كانت الدول في حالة فائض تقوم بتصريف هذا الفائض للخارج عن طريق التصدير. فلكل عملية أهمية وإجراءات ومشاكل خاصة بها تختلف من بلد لآخر.

لقد تعددت و اختلفت الاستراتيجيات المطبقة في تحقيق التنمية التي تتبعها الدول في ظل التجارة الخارجية خاصة في الدول النامية فمنها من اتبع استراتيجية إحلال الواردات، والبعض الآخر اعتمد على استراتيجية تنمية الصادرات.

ومن خلال هذا الفصل للتعرف على هذه العمليتين، نقسم الفصل إلى المباحث التالية:

- ❖ المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستيراد.
- ❖ المبحث الثاني: الاطار النظري لعملية التصدير.
- ❖ المبحث الثالث: استراتيجيات التنمية في إطار التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستيراد

إن كل دولة تكون بحاجة إلى سلع وخدمات لم يكن باستطاعتها توفيرها على المستوى المحلي، فتقوم بتوفيرها من الدول الأخرى وهذا باستيرادها منها وهذا ما يعرف بعملية الاستيراد وهذا ما سيتم التعرف عليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: ماهية الاستيراد

الاستيراد هو جلب السلع من الخارج إلى داخل البلد وإدخالها إلى الدائرة الجمركية وتسجيل البيان الجمركي للإفراج عنها برسم الوارد النهائي.

ويكون الاستيراد من المناطق الحرة ومن الأسواق الحرة بالداخل ومن المعارض والأسواق الدولية ومن المعارض الأخرى المرخص بإقامتها طبقاً للقواعد العامة للاستيراد من الخارج.

فالاستيراد هو كل بضاعة ترد إلى الدولة سواء عن طريق البحر أو البر أو الجو وينظم بها بيان جمركي وتخضع للضرائب الجمركية بموجب التعريفات الجمركية الموحدة و الرسوم المقررة إلا ما استثنى بموجب أحكام نظام قانون الجمارك الموحد أو بموجب الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لدول المجلس أو أي اتفاقية دولية أخرى في إطار المجلس اعتباراً من تاريخ تسجيل البيان الجمركي في الدوائر الجمركية.¹

فلاستيراد أهمية، حيث يسهم الاستيراد الرأسمالي في بداية مراحل التنمية الاقتصادية في نمو الدخل القومي بشكل غير مباشر عن طريق تمكين الاقتصاد القومي من مواجهة أعباء التنمية، إذ عن طريق الاستيراد يتم توفير المعدات والتجهيزات والخبرات اللازمة لهذه التنمية، وكذلك استيراد السلع الاستهلاكية الضرورية حتى يمكن زيادة الإنتاج وتوزيعه.²

لا تقتصر فائدة الاستيراد على كونه طريقة لتحصيل قيمة الصادرات وإنما الفائدة الأساسية هي في إتاحة الفرصة للحصول على بعض السلع بتكلفة أرخص من إنتاجها محلياً، وإتاحة الفرصة للحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محلياً أو لا تنتج مطلقاً نتيجة لعوامل المناخ، أو نتيجة لسوء مواقع الموارد الطبيعية ومثل هذا الاستيراد سيؤدي بالضرورة إلى رفع مستويات المعيشة.³

هناك كثير من الدول النامية تعاني من نقص في بعض السلع الرأسمالية تحول بينها وبين استغلال مواردها و تنمية اقتصاداتها وليس من سبيل للحصول على هذه السلع اللازمة للتنمية إلا عن طريق الإستيراد

¹ بالحبيب عبد الكامل، أثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري دراسة حالة الجزائر، مذكرة شهادة الماجستير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية، 2011، ص: 33.

² شريف علي الصوص، التجارة الدولية الأسس و التطبيقات، دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، عمان، 2012، ص: 24.

³ صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي (نظم التصدير والاستيراد)، مكتبة عين شمس، الإسكندرية، الطبعة العاشرة، (دون ذكر سنة النشر)، ص: 24.

و من ثم يجب على الدول النامية أن تتعرف على الميزات النسبية التي تتوفر لها في إنتاج بعض السلع حتى تتمكن من تصديرها إلى العالم الخارجي سداد لقيمة ما تحصل عليه من واردات.¹

المطلب الثاني: أنواع الاستيراد

للاستيراد عدة أنواع مختلفة و هذا يرجع لاختلاف الجهة المستوردة و فيما يتم استعمال ما تم استيراده من الخارج. فهناك الاستيراد للإتجار وهو كل ما يستورده الشخص الطبيعي والاعتباري المقيد بسجل المستوردين وفقا لأحكام القانون. وهناك الاستيراد للإنتاج السلي والخدمي وهو كل ما تستورده المشروعات الإنتاجية لبيعه بعد تغيير حالته، و ما تستورده المشروعات الخدمية بما يحقق تأدية الخدمة فيما تقوم به أو يوكل إليها من أعمال ويشمل ذلك مستلزمات الإنتاج أو التشغيل أو أداء الخدمة بما في ذلك الخامات والمواد الأولية والسلع الوسيطة وغيرها من الأجزاء. كما هناك الاستيراد للاستخدام الخاص وهو كل ما يتعلق بكل ما يستورد لغير الاتجار أو الإنتاج من أصول رأسمالية وقطع غيار ومواد الدعاية والإعلان وغيرها لاستخدامها على نحو تتحقق به منفعة لنشاط المستورد و ليس لشخصه، وما يستورد للتأجير التمويلي يعد استخداما خاصا ماعدا سيارات الركوب. كما يوجد نوع آخر هو الاستيراد للاستعمال الشخصي وهو كل ما يستورده الشخص الطبيعي لتحقيق منفعة له أو لعائلته من سلع مناسبة من حيث نوعيتها وكمياتها من الاستعمال الشخصي أو العائلي وعلى نحو لا يحمل صفة الاتجار. أما الاستيراد للحكومة هو ما تستورده الوزارات والمصالح والهيئات العامة ووحدات الإدارة المحلية والأشخاص الاعتبارية العامة لتحقيق أغراضها.²

المطلب الثالث: إجراءات الاستيراد

عملية الاستيراد تمر بمجموعة من المراحل و الإجراءات و هي تتمثل في إثني عشر مرحلة هي كالتالي:

أولاً: اتخاذ القرار

ويتم اتخاذ قرار الاستيراد بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع وطبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها وهذا وفقا لقوانين الدولة. فالاستيراد مثلا يكون من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من أجل التوزيع والبيع في السوق المحلي، لذا يجب من دراسة الطلب واحتمالات توقعه، وتحديد الطلب أيضا يختلف باختلاف طبيعة المشروع. فمثلا إذا كان مشروعا صناعيا يقوم بأعمال التصنيع فإن الطلب يمكن تقديره حسب طرق أولها دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق، وثانيها طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع أو معارضه، أما ثالث

¹ شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص: 24.

² محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، 2008، ص: 103-104.

طريقة جداول الإنتاج ومعدل دوران المخزون، أما آخر طريقة تكون من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها؛

ثانيا: دراسة أسواق التصدير

يتم في هذه المرحلة البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الخارجية، ومن أهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم هم الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول، وزارة الصناعة والتجارة والغرف التجارية. وتجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين والمؤهلين للتوريد. وكذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع والتسليم و الدفع، وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها؛

ثالثا: إعداد الاستراتيجية

بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية و قدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع، والآخر إمكانات وموارد الشركة و مدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أي عناصر أخرى. فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها لصالحه. وعند دراسة العروض يجب التنبيه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها، فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أي تحفظات أخرى؛

رابعا: إعداد البرامج

وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات والاستراتيجيات، بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين، يوضع به أسماء و عناوين الموردين، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم وغيرها. وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياساتها؛

خامسا: توقيع العقد

وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى. وفي حالة الإتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه.¹

¹ محمد إبراهيم عبيدات وآخرون، الاستيراد والتصدير بين النظرية والتطبيق، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1989، ص ص: 194-196.

سادسا: التراخيص

يتحصل هذا النظام في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص إذن سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك. وقد يكون الغرض من هذا النظام تحديد حصة من سلعة معينة دون الإعلان عنها وقد يستعمل أيضا لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض الدول فيرفض الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها. وقد تمنح السلطات هذه التراخيص في حدود الحصة المقررة بلا قيد ولا شرط أو قد تصدر تراخيص الاستيراد وفقا لأسس معينة، وقد تعتمد الدولة إلى بيع هذه التراخيص بالمزاد مما يتيح اشتراك الدولة في الأرباح الناتجة عن الاستيراد.¹

سابعا: التمويل والائتمان

تختلف شروط الدفع والتسليم بين المتعاقدين وبالتالي تختلف شروط التمويل للصفقات التجارية، حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب النقد وسعر الصرف، وأهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة أي المقايضة، الدفع المقدم، الدفع لأجل، الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية التي تعتبر أهم الطرق الشائعة في التجارة الدولية.²

ثامنا: بوالص الشحن

تختلف البوليصة ونوعها حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل المستخدمة. والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله و يثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة، ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة و شهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات استكمال الاعتماد المستندي والتحويل؛

تاسعا: وصول البضاعة

عند وصول البضاعة المستوردة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من جبرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة لجهة الجمارك للتخليص على البضاعة؛

¹ هشام محمود الإقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009، ص: 416.

² شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص: 187.

عاشرا: عملية التخليص على البضاعة

عندما يتسلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق التجارية من أهمها الفاتورة التجارية المعتمدة، شهادة المنشأ، رخص الاستيراد، شهادة المقاطعة، كشف التعبئة و غيرها.¹

¹ نفس المرجع السابق، ص ص: 187-188.

المبحث الثاني: الإطار النظري لعملية التصدير

فيما يلي سنتناول أهم الجوانب المتعلقة بموضوع عملية التصدير باعتبار أهميته في اقتصاد أية دولة تسعى للنمو والتطور وتحقيق الرفاهية لمجتمعها.

المطلب الأول: ماهية التصدير

لعملية التصدير أهمية وأهداف مختلفة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما جعله يحظى بدراسات عديدة، كما أن لهذه العملية أنواع، وفيما يلي سيكون توضيح لهذه العملية.

الفرع الأول: تعريف التصدير وأهميته

التصدير يعني قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار فرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيا جديدة وغيرها.¹

توجد معايير عديدة لتحديد أولويات التصدير، حيث يجب البحث عن واحد أو أكثر من المعايير المتمثلة في أعلى الأسعار، العملات المستخدمة في السداد، العلاقات الاقتصادية، المصالح المشتركة، التبادل التجاري، الصفقات المتكافئة، الإنتاج المشترك، التخلص من مخلفات الإنتاج، الحصول على التكنولوجيا من المستورد وأخيرا والأولى هو مراعات أولويات الدولة.²

تتبع أهمية التصدير بالنسبة للدول النامية من واقع الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها، إذ يلاحظ تفاقم العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وتزايد أعبائها وبالتالي ضعف قدرتها على الاستيراد وذلك بسبب السياسات التي تنتهجها بعض الدول النامية، كسياسة إحلال الواردات. فالتصدير بهذا يعد خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم، و خاصة مع كون صادراتها من المواد الأولية لا تتميز بالاستقرار والاستمرارية، وهذا ما يجعل قيام اقتصاد تصديري غير تقليدي؛

¹ فريد النجار، تسويق الصادرات العربية (آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى)، دار قباء للطباعة و النشر و التوزيع، القاهرة، 2002، ص: 15.

² فريد النجار، التصدير المعاصر و التحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2008، ص: 58.

كما توصل الفكر الاقتصادي من خلال العديد من الدراسات التجريبية أن النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي، كما أثبتت تجارب الدول النامية أن تبني سياسة تشجيع الصادرات كخيار تنموي يوفر وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما تحققه سياسة إحلال الواردات.¹

الفرع الثاني: أنواع التصدير

نميز بين نوعين من عملية التصدير، التصدير المباشر و غير المباشر، التصدير المباشر هذه الطريقة تخص عادة المؤسسات التي لديها طلب مستمر من زبائنها الأجانب فتفضل هذه المؤسسات التكفل المباشر بهذه الطلبات عوض المرور عبر الوسطاء، وتتميز بأنها تتطلب أكثر استثمارات، ومخاطر، وأرباحا أكبر في حالة الاستغلال الأمثل لموارد المؤسسة.²

ويمكن أن يتم الدخول في عملية التصدير المباشر عبر ثلاث طرق، الأولى إيجاد قسم مختص في مقر الشركة يكون مسؤول عن عمليات التصدير وأنشطته المختلفة ويعتبر بحد ذاته مركز ربحي لأعمال الشركة. أما الثانية أن يكون هناك فرع خارجي لمبيعات الشركة يكون مقره في الأسواق الخارجية التي يتم الدخول إليها ويكون مسؤول عن كافة الأنشطة التسويقية التي يؤديها بما فيها عمليات التوزيع والخرن ومركز خدمات ما بعد البيع، أما الطريقة الأخيرة تكون من خلال وكالات أو موزعين أجانب في الأسواق الخارجية. وعلى أن يكونوا قادرين فعلا على تمثيل الشركة المصدرة بأفضل صورة وأن لا يتمتعوا بصلاحيات كبيرة في عملهم.³

يقوم المنتج من خلال عملية التصدير غير المباشر باستخدام أنواع مختلفة من المؤسسات التسويقية المستقلة والتعاونية التي تقع في السوق المحلية، ففي هذا النوع فإن مسؤولية البيع للأسواق الخارجية تنقل إلى بعض المؤسسات الأخرى.⁴

ويقوم هذا الشكل في الدخول للأسواق الخارجية على وجود طرف وسيط ينوب عن الشركة في تصدير منتجاتها إلى الأسواق الخارجية والذي يمكن أن يأخذ أربعة طرق، الأولى التصدير من خلال الوسيط المحلي الذي يقوم بشراء المنتج وبيعه إلى الأسواق الخارجية، أما الثانية عن طريق وكالات التصدير المحلية والتي تبحث وتفاوض المشتري الخارجي مقابل عمولة تحصل عليها في إنجاز ذلك العمل التصديري، والطريقة الثالثة تكمن في المنظمات التعاونية والتي تقوم بعمليات التصدير المختلفة والتي تعمل تحت ظل رقابة إدارية موحدة

¹ قدي عبد الحميد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002، ص: 218.

² غول فرحات، التسويق الدولي (مفاهيم و أسس النجاح في الأسواق العالمية)، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2008، ص: 191.

³ ثامر البكري، التسويق (أسس و مفاهيم معاصرة)، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص: 280-281.

⁴ هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة، 2004، ص: 341.

أما الطريقة الأخيرة تتمثل في شركات التصدير والتي تكون متخصصة في أنشطة التصدير وتحصل مقابل ذلك على أجر محددة؛

التصدير غير المباشر يحقق ميزتين أساسيتين عند الدخول للأسواق الخارجية، الميزة الأولى أنها تقلص التكاليف المترتبة على الاستثمار لكون الشركة ليست بحاجة إلى إيجاد وتطوير قسم للتصدير وإيجاد قوة بيعية للعمل فيه، وتحمل التكاليف الإضافية مقابل ذلك، أما الميزة الثانية تتمثل في تقليل المخاطر لأدنى حد ممكن لكون هؤلاء الوسطاء الذين ينوبون عن الشركة في التصدير لهم والإمام والمعرفة الكافية عن الأسواق الخارجية و بهذا تكون الأخطاء المحتملة بالعمل قليلة جدا.¹

الفرع الثالث: مصادر تمويل عملية التصدير

إن عملية بيع وشراء السلع والبضائع من وإلى دول أخرى تستغرق وقتا ملحوظا وتنطوي على تكاليف عالية وحجم رأس مال استثماري لا بأس به، وبعد صدور الاتفاق التحريري بين البائع والمشتري، فإن الفترة الزمنية بين الشروع بشحن البضاعة واستلام التأييد اللازم ليست بالقليلة وربما تستغرق أشهرا. وبالتالي فإن البائع يحتاج لتمويل مناسب حتى يستعيد ما استثمره في البضاعة المخزنة في المناطق الحرة. البنوك التجارية هي أول المؤسسات التي توفر الموارد المالية اللازمة للاستخدام في المجالات المختلفة وأولها في مجال القروض القصيرة الأجل لتمويل العمليات التجارية والصناعية للأغراض التجارية. وتحصل العمليات التجارية الدولية كذلك على تمويل من مصادر أخرى مثل المؤسسات العامة والخاصة التي تتعامل في السوق المالي الدولي، وتتمثل هذه المصادر في:²

1- مؤسسات التمويل الخاصة:

تتولى المؤسسات الخاصة تمويل عمليات التصدير بشكل عام و منها الآتي:

1-1- البنوك التجارية: توفر هذه البنوك خدمات و تسهيلات مصرفية متنوعة لصالح المصدرين الدوليين، مثل القروض القصيرة الأجل لكل من المصدر والمستورد، إصدار الاعتماد المستندي، شهادات مصرفية، وشراء الحوالات المختلفة. وبما أن هذه البنوك تقدم مثل هذه الخدمة المالية القصيرة الأجل فإن الخدمات أصبحت أسهل وأكثر وفرة لجميع العاملين في حقل التصدير والاستيراد الدولي.

¹ ثامر البكري، مرجع سابق، ص: 280.

² جواد شوقي ناجي ، مرجع سابق ، 2002، ص: 301-302.

1-2- مؤسّسات تمويل الصادرات: توجد في بعض الدول مؤسّسات خاصة لتمويل الصادرات، كونها البنوك الكبيرة والشركات متعددة الجنسيات، فهدفها ترويج التمويل لأنشطة التصدير، وتسعى هذه المؤسّسات لتوفير التمويل متوسط وطويل الأجل لشراء السلع الرأسمالية والمصنّعة.

1-3- شراء الحسابات المدنية: تتولى بعض البنوك التجارية شراء الحسابات المدنية الخاصة بشركات المصدرة عندما تشعر بحاجة ماسة للنقد على أساس الخصم (تشبه قطع الأوراق التجارية). وعند ذلك يتولى البنك تحصيل الحسابات من المدنيين. أما المصدر فيقوم بتشغيل الأموال الناتجة عن هذه الحسابات في عملية التصدير.

1-4- شراء الحوالات و الكمبيالات: يقوم البنك التجاري أحيانا بشراء هذه الأوراق المالية التي تنشأ بين المستورد والمصدر نتيجة عملية بيع بضاعة ويتحمل هو عملية متابعة تحصيل قيمتها لاحقاً (عند الاستحقاق).

2- المصادر العامة:

توفر بعض المؤسّسات العامة الأموال لتشغيلها في عملية التصدير والاستيراد إلى جانب ما توفره المؤسّسات الخاصة آنفة الذكر، حيث تسعى الدول الصناعية والنامية على السواء لدعم صادراتها عن طريق مؤسّساتها المالية، على شكل منح أو مساعدات أو قروض أو ضمانات مالية و تأمين، و أية خدمات من شأنها دعم الصادرات و المستوردات.

2-1- بنوك التصدير والاستيراد: أنشأت غالبية الدول الصناعية و النامية على السواء بنوكاً ومؤسّسات مصرفية لتمويل عمليات التصدير و الاستيراد. كما تمتلك مؤسّسات أخرى لحماية مثل هذه العمليات من مخاطر التطورات الاقتصادية و السياسية المحتملة في دول أخرى. وتتولى هذه البنوك القيام بالأنشطة التالية:

- تمويل شراء السلع والحصول على الخدمات.

- تقديم التمويل اللازم عندما تعجز المؤسّسات الخاصة عن المساعدات المالية.

- تصدير بوالص تأمين ضد الخطر.

- منح مساعدات و إعانات مالية أحيانا.

- المساعدات في ترويج الصناعات الوطنية للتصدير.

2-2- مؤسّسات مالية أخرى: هناك مؤسّسات مالية أخرى تقع تحت مسميات مختلفة مثل المؤسسة الدولية الوطنية للمبيعات، مؤسسة الاستثمار الخاصة لما وراء البحار، مؤسسة المبيعات الخارجية. وتعرض جميع هذه المؤسّسات الخدمات المالية والفنية والاستشارية للمصدرين والمستوردين والتخفيف من احتمالات الخطر أمامها.

2-3- الوكالات المالية الدولية: هناك العديد من المنظمات الدولية التي تسعى لتوفير التمويل اللازم

للدول النامية، إما لتنشيط فعاليات التصدير من هذه الدول لتسديد أثمان المستوردات من الدول الصناعية. وحتى تنجز عملية الاستيراد لابد من إثبات صلاحية البضائع المستوردة للدول النامية الراغبة بالاستيراد. و ظهرت مثل هذه المنظمات (الوكالات) تحت مسميات الوكالة الدولية للتمويل، مؤسسة التنمية الدولية، البنك الآسيوي و الإقليمي للتنمية.

المطلب الثاني: دوافع التصدير و ملامح نجاحه

يتم التطرق في هذا المطلب إلى أهم الدوافع المشجعة على التصدير والملاح التي تبين مدى نجاح عملية التصدير في أي دولة.

الفرع الأول: دوافع التصدير

تهدف سياسة التوجه نحو التصدير إلى التركيز بشكل مكثف على الأسواق الخارجية حيث نجد أن الصادرات بالنسبة للدول النامية هي من المصادر الهامة لتمويل التنمية الاقتصادية. لذلك لابد من توفر حصة من الصادرات لتمويل الواردات، وهذا للتوجه نحو التصدير وتنمية الصادرات.¹

ومن أهم دوافع التصدير أولها هو أن التصدير يمثل الوسيلة الرئيسية للتخلص من العجز التجاري الذي تعاني منه العديد من الدول النامية خاصة، وعجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل، أي أن إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النواة الاستراتيجية لتنمية أشمل، كما يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الإنتاجية، وهناك عامل مهم لاقتحام السوق الخارجية هو نمو الطلب في السوق الأجنبي وضعف التنافسية فيه.²

ومن دوافع التصدير ما هو داخلي يعود للمؤسسة تخضع لقراراتها وفلسفتها³، وتختلف هذه العوامل باختلاف محيط وطبيعة كل مؤسسة، فمنها التجارية ومنها المالية بالإضافة إلى العوامل التي تفرزها البيئة فالعوامل التجارية تتمثل في تشبع السوق المحلية، ركود السوق المحلية، موسمية السوق المحلية، محدودية حجم السوق المحلية، تخصص المؤسسة وتمديد دورة حياة المنتج دولياً. أما العوامل المالية التي تتمثل في البحث عن غلة الحجم، استرجاع الاستثمارات، تخفيض تكاليف الإنتاج وتخفيض الخطر من خلال التدويل. وأخيراً العوامل البيئية فتدويل المؤسسة يمكن أن يكون أحياناً دون اتخاذ قرار استراتيجي مدروس مسبقاً بل يكون

¹ بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر 03، 2012، ص: 24.

² توفيق محمد عبد المحسن، التسويق و تدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص: 376.

³ بديع جميل قذو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، 2009، ص: 51.

استغلالاً لفرص عارضة في البيئة، ومن بين هذه الفرص الطلب التلقائي من الزبائن الأجانب، تغير المحيط الدولي نتيجة تطور التجارة العالمية مع انخفاض الحواجز الناتجة عن التطور الحاصل في الاتفاقيات العالمية كاتفاقيات GATT والمنظمة العالمية للتجارة، و كذلك رغبة المسيرين في تدويل المؤسسة.¹

الفرع الثاني: ملامح نجاح التصدير

أهم عوامل نجاح عملية التصدير التي يجب إبرازها قبل ذكر ملامح نجاحه والمتمثلة في الموارد المتاحة والجاهزة لنجاح عملية التصدير، طرق ومنهجية التسويق، التزام الإدارة الواضح بعملية التصدير ومتطلبات جودة السلعة؛

أهم ملامح نجاح عملية التصدير هي مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور قدر أكبر من التنوع. وكذلك مدى التنوع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية، بالإضافة إلى مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصة الصادرات من سلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبياً، وأخيراً مدى استقرار وانتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها.²

المطلب الثالث: تحديات و عوائق التصدير

تعتبر عملية التصدير منظومة مركبة ذات تشعبات وفروع وتخضع لتغيرات دائمة بسبب التفاعلات والتكاملات بين البيئات الدولية، لذلك تظهر باستمرار مجموعات كبيرة من التحديات والعوائق التصديرية؛ لازالت الفجوة التكنولوجية في التصدير واسعة جداً بين الدول الصناعية والدول النامية مما يقلل من القدرة التنافسية لصادرات الدول النامية وهذه بما تسمى بالتحديات التكنولوجية للتصدير، وتعالج هذه المشكلة بآليات من بينها التخصص السلعي، الاستثمار في البحوث و التطوير، الاهتمام بالعلوم والتكنولوجيا، تدريب الكوادر الفنية والتصديرية، بناء قاعدة معلومات تكنولوجية، شراء التكنولوجيا، الدخول في تحالفات استراتيجية والصفقات المتكافئة؛

¹ لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة و تحليل البيئة الخارجية و دورهما في تحديد استراتيجية غزو الأسواق الدولية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تونس، ماي 2007، ص ص: 149-152.

² حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 56.

يؤثر نقص المعلومات التصديرية إلى التخمين والارتجال في القرارات التصديرية، لذلك يجب الاهتمام بالمعلومات التصديرية الدقيقة والدورية وذلك لدعم القرارات والخطوط التصديرية وهذه هي التحديات المعلوماتية ويتم التغلب على هذه التحديات عن طريق قوة الاتصالات، بناء قاعدة بيانات تصديرية، إعداد نظام معلومات تصديرية، التعامل مع نقاط التجارة الدولية، الإنترنت، بحوث التسويق الثانوية، بحوث التسويق الأولية؛ قد يفشل التصدير بسبب عدم اختيار السلعة المناسبة للسوق التصديرية المناسبة أو الخطأ في أسلوب الترويج أو التسعير والتوزيع، لذلك من الضروري علاج تلك المشكلات و عدم الاكتفاء بتصدير الفوائض التصديرية للأسواق الدولية و هذا ما يسمى بالتحديات التسويقية للصادرات، ويمكن بناء المزيج التصديري الأنسب عن طريق تحديد عدة استراتيجيات هي إستراتيجية سلع التصدير، الترويج الدولي، التوزيع الدولي، وأخيرا إستراتيجية التسعير الدولي. ويحتاج ذلك بالضرورة إلى تقسيم سوق الصادرات إلى قطاعات لاختلاف طبيعة واتجاهات وسلوكيات المستهلك والمشتري الدولي جغرافيا وديموغرافيا.¹

تلعب تكنولوجيا الإدارة دورا خطيرا في تأكيد النجاح التصديري، ومن أهم التحديات التي تواجه التصدير نقص المهارات الإدارية اللازمة لتحقيق أهداف التصدير، وهذا ما يطلق عليها بالتحديات الإدارية في التصدير، ويتم التغلب على هذه التحديات عن طريق التخطيط السليم لعملية التصدير، التنبؤات بالطلب العالمي، الجداول الزمنية لتوصيل البضاعة في الوقت المناسب، الرقابة الفعالة لربط التنفيذ بالمخططات، تقييم أداء التصدير دوريا، تنظيم التصدير بأساليب مرنة و هادفة و التنسيق الفعال بين أجهزة التصدير؛ هناك صعوبات في دخول أسواق التصدير بسبب المنافسة الشرسة وهي تسمى تحديات التنافسية التصديرية، ويمكن التغلب على هذه التحديات عن طريق تطبيق المواصفات الدولية، تطبيق أساليب إدارة الجودة الشاملة، التجديد والابتكار، التحسينات المستمرة في التصدير، التمييز السلعي، التخصص في سلع المزايا التنافسية، دراسة الثقافات الدولية وربط خصائص السلعة بحاجات المستهلك الدولي.²

¹ و صاف سعدي، التجارة الإلكترونية كأداة لتنشيط الصادرات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 23/22 أبريل 2003، ص: 88-89.

² فريد النجار، مرجع سابق، ص: 109-110.

المبحث الثالث: استراتيجيات التنمية في إطار التجارة الخارجية

لقد تعددت الاستراتيجيات المنتهجة في تحقيق التنمية المتبعة في ظل التجارة الخارجية خاصة في الدول النامية فمنها من اتبع استراتيجية إحلال الواردات، والبعض الآخر اعتمد على استراتيجية تنمية الصادرات، وهذا ما سيتم تناوله في هذا المبحث.

المطلب الأول: مفهوم استراتيجية التنمية

قبل التطرق إلى مفهوم استراتيجية التنمية، يجب التعرف على مفهوم التنمية الاقتصادية. لقد برز مفهوم التنمية في علم الاقتصاد حيث استخدم للدلالة على عملية إحداث مجموعة من التغيرات الجذرية في مجتمع معين، بهدف إكساب ذلك المجتمع القدرة على التطور الذاتي المستمر بمعدل يحسن المتزايد في نوعية الحياة لكل أفراده، بمعنى زيادة قدرة المجتمع على الاستجابة للحاجات الأساسية و الحاجات المتزايدة لأعضائه، بالصورة التي تكفل زيادة درجات إشباع تلك الحاجات، عن طريق الترشيد المستمر للاستغلال الموارد الاقتصادية المتاحة، و حسن توزيع عائد ذلك الاستغلال. فمن بين أهم تعريفات التنمية الاقتصادية، التنمية هي العملية التي بمقتضاها يجري الانتقال من حالة التخلف إلى التقدم و يصاحب ذلك العديد من التغيرات الجذرية و الجوهرية في البنيان الاقتصادي، و يمكن تعريفها كذلك هي تقدم المجتمع عن طريق استنباط أساليب إنتاجية جديدة أفضل و رفع مستويات الإنتاج من خلال إنباء المهارات و الطاقات البشرية و خلق تنظيمات أفضل.¹

كما يمكن تعريف التنمية على أنها عبارة عن الزيادة التي تطرأ على الناتج القومي في فترة معينة مع ضرورة توفر تغيرات تكنولوجية وفنية وتنظيمية في المؤسسات الإنتاجية القائمة أو التي ينتظر إنشاؤها. وبشكل أبسط وأشمل أن التنمية الاقتصادية ما هي إلا عملية تحول من أوضاع اقتصادية واجتماعية قائمة وموروثة وغير مرغوب فيها إلى أوضاع أخرى مستهدفة وأفضل منها قبل حدوث التنمية.²

استراتيجية التنمية تعد من أبرز المفاهيم المطروحة اليوم في إطار المناقشات الدائرة حول التنمية والتخلف، ويقصد بهذا المفهوم الطريق المؤدي إلى تحقيق ارتفاع مستوى المعيشة للجموع البشرية في العالم الثالث، والتي تعاني من التخلف؛

ويمكن تعريفها كذلك بأنها مجموعة الأهداف الكلية طويلة الأجل والتي يعتقد أنها تشكل إذا ما تحققت تطورا حضاريا عميقا وشاملا للمجتمع مصحوبا بالوسائل الأساسية التي تضمن تحقيق هذه الأهداف. وقد

¹ صليحة مفاوسي، هند جمعوني، نحو مقاربات نظرية حديثة لدراسة التنمية الاقتصادية، الملتقى الوطني حول الاقتصاد الجزائري قراءات حديثة في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و مخبر الدراسات الاقتصادية للصناعة المحلية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2010، (بدون ذكر الصفحة).

² إسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية (نظريات - نماذج - استراتيجيات)، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص: 8-9.

اتسمت السنوات الماضية ببذل المحاولات العديدة لعرض كثير من الاستراتيجيات التي تستهدف جميعها الوصول إلى حل لمشكلة التخلف.¹

المطلب الثاني: استراتيجية إحلال الواردات

استراتيجية إحلال الواردات هي ذات توجه داخلي، حاولت الدول النامية مع بداية استقلالها، عزل نفسها عن الظروف غير الملائمة للسوق الدولية، هذا ما دفعها إلى تبني سياسة داخلية للتصنيع من أجل إحلال الواردات لتحقيق الاكتفاء الذاتي و تقليص التبعية للسوق الدولية التي تتميز بأسعار غير مواتية لها.

الفرع الأول: تعريف استراتيجية إحلال الواردات

قبل فترة الستينات بقليل وما بعدها وإتمام التحرر السياسي لكثير من البلاد النامية، أدركت هذه البلدان أن التحرر السياسي لا بد أن يتبعه الاستقلال الاقتصادي. وأن الاستقلال الاقتصادي يفترض تطبيق مبدأ الاعتماد على الذات وتحقيق أكبر قدر من الإثباع الذاتي عن طريق الإنتاج المحلي. وفي إطار الظروف التي لحقت بهذه الدول كانت اقتصادياتها تعاني من الضياع وانهار البنية الأساسية وانخفاض في الدخل والإنتاج و تدني مستويات التعليم والصحة وابتعاد هذه الدول عن مصادر أسواقها الطبيعية ومصادر رأس المال و الموارد الأولية و زيادة معدلات البطالة والفقير والسكان؛

وبالرغم من اختلاف غالبية هذه الدول في اتجاهاتها السياسية أو الإيديولوجية واختلاف مستويات التنمية فيها، إلا أنها أجمعت على سياسة اقتصادية موحدة في مجال التجارة الخارجية تحقق أهدافها، وتتبع من مفهومها الخاص للتنمية و مقوماتها، وهي سياسة إحلال الواردات.²

استراتيجية إحلال الواردات تعني أن تنتج محليا ما كنا نستورده من قبل أو ننتج محليا ما كان يمكن أن نقوم باستيراده لو لم نقم بهذا الإنتاج. ويتم ذلك عن طريق خلق السوق المحلي للصناعة التي تحل محل الواردات. والسبيل لذلك هو خلق الحماية الكافية لهذه الصناعات وذلك عن طريق منع استيراد السلع التي نريد إحلالها بالإنتاج المحلي مستخدمين في ذلك إما التعريف الجمركية أو أدوات قيود الاستيراد الأخرى، ويترتب على فرض القيود على استيراد تلك السلع التي نبغي إحلالها بالإنتاج المحلي أمرين، الأمر الأول هو أن المنتج المحلي يصبح في وضع أفضل من المنتج الأجنبي من حيث المنافسة السعرية. ذلك أن سعر السلعة المستوردة بعد إضافة التعريف الجمركية عليها تصبح غير قادرة على منافسة السلعة المحلية، أما الأمر الثاني أنه بفرض هذه القيود على الاستيراد لهذه السلع ينشأ محليا فائض في الطلب على هذه السلع مما يترتب عليه ارتفاع

¹ مريم أحمد مصطفى، إحسان حفطي، قضايا التنمية في الدول النامية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص: 137-138.

² مصطفى رشدي شبحه، الأسواق الدولية (المفاهيم و النظريات و السياسات)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص: 162.

أسعارها وبالتالي ربحية الاستثمار فيما تنتجه الموارد المحلية إلى الاستثمار في إنشاء الصناعات التي تقوم بإنتاج هذه السلعة التي كان يتم استيرادها من قبل، ويستوي في ذلك أن يقوم بالاستثمار في هذه الصناعات المنظمون المحليون أم تقوم الحكومة هي بإنشاء هذه الصناعات ففي الحالتين هناك إحلال للواردات. ففي الحالة الأولى تقوم الحكومة بفرض قيود الاستيراد فتتجه الموارد المحلية الخاصة للاستثمار في هذه الصناعات للاستفادة من فرص الربح التي تم خلقها أما في الحالة الثانية فتقوم الحكومة بفرض قيود الاستيراد أو تقوم هي بالاستثمار في صناعات إحلال الواردات.¹

و من الضروري إبراز الدائم التي تركز عليها استراتيجية إحلال الواردات حيث تفترض هذه الاستراتيجية تطوراً معيناً لرأس المال المحلي و القوة العاملة و تقوم على وجود القطاع الأولي (الزراعي أو المعدني) كمصدر للمدخلات. و كما تعتبر هذه الاستراتيجية نمط الاستهلاك القائم و ما يعكسه من نمط لتوزيع الدخل عماد أساس لها.

و من دعائم الاستراتيجية أيضاً يتم تصور القطاع الصناعي باعتباره مكوناً من ثلاثة فروع أساسية فرع الصناعة الأساسية، فرع الصناعات الوسيطة، فرع الصناعات الاستهلاكية، و من خلال هذا التصور يتم تحقيق البناء الصناعي عن طريق خلق اللاتوازن بين هذه الفروع بالبدء في بناء الصناعات الاستهلاكية والذي يخلق وجودها ضغوطاً تؤدي إلى بناء الصناعات الوسيطة، الأمر الذي يخلق ضغوطاً بدوره تؤدي إلى بناء الصناعات الأساسية. و يعني هذا أنه لا يتم تبني و خاصة في المرحلة الأولى إلا الصناعات الاستهلاكية مع إمكانية قيام بعض الصناعات الوسيطة و الأساسية بجانبها، مع الوعي بأن البناء الصناعي يخدم في نهاية الأمر نمط الاستهلاك القائم.²

الفرع الثاني: مزايا و عيوب استراتيجية إحلال الواردات

لاستراتيجية إحلال الواردات مزايا و عيوب، فمن بين مزايا هذه الاستراتيجية أولاً أنها تكون المخاطرة أقل عند بدء إحلال الصناعة نتيجة وجود سوق للمنتجات الصناعية و ما يؤكد ذلك السلع المستوردة، أما الميزة الثانية أنه من السهل على الدول النامية حماية السوق المحلي ضد المنافسة الأجنبية عن طريق إجبار الدول المتقدمة تخفيض حواجزها الجمركية ضد صادراتهم المصنعة، أما الميزة الأخيرة أنها تقوم الشركات الأجنبية بإقامة ما يسمى بمصانع التعريفية للتغلب على التعريفية الجمركية الخاصة بالدول النامية؛

¹ عمرو محي الدين، **التخلف و التنمية**، دار النهضة العربية، بيروت، (دون ذكر سنة النشر)، ص: 342-343.

² مريم أحمد مصطفى، إحسان حفزي، مرجع سابق، ص: 147-148.

أما بالنسبة لعيوب استراتيجية إحلال الواردات أولها أن الصناعات المحلية تنمو معتادة على الحماية من المنافسة الأجنبية وليس لديها أية حوافز لتصبح أكثر كفاءة، أما العيب الثاني هو أن الإحلال محل الواردات تؤدي إلى الحد من كفاءة الصناعات لأن صغر السوق المحلي في الكثير من الدول النامية لا يسمح لها من الاستفادة من اقتصاديات الحجم، و أخيرا و بعد أن يحل الإنتاج المحلي محل الواردات المصنعة البسيطة، فإن الإحلال محل الواردات يصبح أصعب ومكلفا مقاسا بالحماية العالية وعدم الكفاءة.¹

الفرع الثالث: الصعوبات التي تواجه استراتيجية إحلال الواردات

يهدف لجوء الدول النامية إلى التصنيع أساسا إلى بناء قدرات إنتاجية ذاتية، والقضاء على التبعية للخارج، إلا أن هذه الاستراتيجية تعمل عكس هذا الاتجاه، لأن المنتج لمرحلتها الثلاث يلمس أنها كلما تقدمت في التطبيق ازدادت اختناقا وبالتالي تبعية، وذلك نظرا للصعوبات التي واجهتها. مع العلم أن المرحلة الأولى تتمثل في إنتاج المواد الاستهلاكية الحقيقية (إحلال واردات بدائي)، أما المرحلة الثانية تتمثل في إنتاج مواد استهلاكية معمرة (سيارات، أدوات كهرو منزلية،... إلخ) نتيجة للاختناقات الناتجة عن ضيق السوق التي تواجه المرحلة الأولى، وذلك بإعانة الشركات المتعددة الجنسيات، أما المرحلة الثالثة تتمثل في إنتاج المواد الوسيطة، أو البحث عن أسواق خارجية لمواجهة ضيق السوق الداخلية، ويكون نتيجة لذلك البلد حلقة في تقسيم العمل الدولي؛

الصعوبات التي واجهتها نلخصها في انتقال استيراد هذه الدول من استيراد السلع الاستهلاكية بأنواعها إلى استيراد السلع الرأسمالية ذات التكاليف الباهظة، كذلك اعتماد هذه الاستراتيجية على إحلال السلع الاستهلاكية وهذا لا يؤدي إلى تغيير البناء الصناعي في البلد، لأنه تصعب الانطلاقة من الصناعات الاستهلاكية إلى إقامة صناعات الأساس. كذلك صعوبة ضيق السوق الداخلية الذي يجعل مردود الصناعات محدودا في الزمان و المكان، إلا أن هذه المعضلة يمكن أن تحل في اتجاه الدول النامية إلى التكامل في مختلف أطره (قاري، إقليمي، ... إلخ). كما أن هذه الاستراتيجية تساعد من التخفيف من حدة مشكل البطالة الذي تعانيه الدول النامية، نظرا للطبيعة المرسلة للتكنولوجيا المستعملة، واستقرار البيئة الإنتاجية السائدة والمعتمدة على القطاعين الاستخراجي والزراعي التصديري.²

¹ قاسمي الأخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2013، ص: 10.

² زوزي محمد، استراتيجية الصناعات المصنعة والصناعة الجزائرية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 08، 2010، ص: 168.

الفرع الرابع: أهداف و نتائج استراتيجية إحلال الواردات

سنتم التعرف على الأهداف المرجوة من هذه الاستراتيجية، وكذلك التعرف على النتائج أو الآثار التي خلفتها.

1- الأهداف:

كان الهدف من استراتيجية إحلال الواردات إقامة صناعات في الدول النامية التي قوبلت بالتشجيع من طرف الدول المتقدمة، وكذا الدول النامية وهذا ناتج عن أهداف كلا الطرفين على إقامتها. بالنسبة للدول المضيفة المتبينة لاستراتيجية إحلال الواردات، يكون هدفها من عملية النقل بشكل رئيسي تتلخص في نقطتين رئيسيتين. النقطة الأولى أن إحلال هذه الصناعة محل الاستيراد، أي أنها تقيم هذه الصناعات في بلدانها لتغطية الاحتياجات المحلية، بدلا من الاعتماد على استيرادها من الخارج، حيث تمثل بعد مرحلة حرمان طويلة نسبيا كاحتياجات مطلوبة وبشدة، وهذا من أجل تصنيع مواد خام متوفرة في البلد المعني بدلا من تصديرها خاما، ومن ثم استيرادها سلعا مصنعة. أما النقطة الثانية فتتمثل في إقامة هذه الصناعات من أجل التخصص في التصدير وهي الحالة الأكثر شيوعا أكثر فأكثر في الآونة الأخيرة. فتقام صناعات تحويلية كاملة لا علاقة لها بالاحتياجات الداخلية ومتخصصة فقط بالتصدير وخاصة في البلدان المتطورة وهذا للاستفادة من قوة العمل الرخيصة وتوفر المواد الخام المحلية؛

أما بالنسبة لموقف البلدان الطاردة لهذه الصناعات يتمثل في التخلص من التكنولوجيا التي أصبحت إمكانية تطوير تقنياتها محدودة، وبالتالي فهي تحتاج لقوة عمل كثيرة العدد ذات كفاءة محدودة، وهو عنصر غير مرغوب فيه في ظروف قوة الحركة النقابية وازدياد مطالبها المادية و الاجتماعية، وهذا يفرض على المؤسسات أجورا عالية أكثر من البلدان المتخلفة، ينبغي عليه في مقابل ذلك أن يقدم إنتاجا يحتاج لمهارة توازي الأجور العالية نسبيا، لذلك يجب تحويله إلى صناعات أكثر تطورا، وأن يحل محله عامل أقل كفاءة.¹

2- نتائجها:

اتفق كثير من الملاحظين على أن استراتيجية تصنيع السلع الإحلالية كانت إلى حد كبير غير ناجحة، خاصة وأنها أظهرت تحديدا خمسة نواتج غير مرغوب فيها "سلبية السياسات"؛ أول نتيجة هي البقاء خلف حائط من التعريفات الوقائية والمناعة من الضغوط التنافسية أدى إلى أن كثير من صناعات إحلال الواردات سواء المملوكة لقطاع عام أو قطاع خاص تظل غير كفاء بالإضافة إلى احتياجها إلى تكلفة عالية التشغيل؛

¹ نفس المرجع السابق، ص: 168.

أما النتيجة الثانية تخص جانب المستفيدين الرئيسيين من عملية إحلال الواردات هم الشركات الأجنبية التي كانت قادرة على أن تضع نفسها خلف حائط التعريفات وتأخذ ميزة الضريبة المحررة وحوافز الاستثمار، و بعد استخراج الفوائد والأرباح والضرائب ومصاريف الإدارة، ومعظم الأموال يقومون بتحويلها للخارج، ويتراكم إلا القليل الذي يمكن أن يترك عادة إلى الصناع المحليين ذوي الثروات والذين تتعاون معهم المصانع الأجنبية والذين يوفرّون الغطاء الاقتصادي والسياسي لها؛

و كنتيجة ثالثة أن معظم عمليات إحلال الواردات التي قد تمت بالاستيراد المدعم حكومياً بشكل كبير للسلع الرأسمالية والمنتجات الوسيطة، وذلك بواسطة شركات أجنبية وشركات محلية، حيث في حالة الشركات الأجنبية، فإن معظم هذه المشتريات تشتري عن طريق الشركات الأم أو الفروع في الخارج. ومن هنا تترتب نتيجتان وقتيتان، أولها أن إقامة الصناعات الرأسمالية التي تلبي احتياجات الأغنياء في حين أن تأثيرها ضئيل على العمالة، أما الثانية حيث أن إحلال الواردات غير المقيد غالباً ما يجعل الأمر أسوأ عن طريق زيادة الحاجة إلى مدخلات سلع رأسمالية مستوردة ومنتجات وسيطة وجزء من الأرباح تحول إلى الخارج في صورة مدفوعات وتحويلات خاصة، وهذا ما يؤدي إلى فشله في إصلاح العجز في موازين المدفوعات؛

تتمثل النتيجة الرابعة في أن سياسة إحلال الواردات قد أصبح تأثيرها ضاراً على تصدير المنتجات الأولية التقليدية، من أجل تشجيع التصنيع المحلي من خلال استيراد السلع الرأسمالية والوسيطة الرخيصة، فإن أسعار الصرف عادة ما تقوم بشكل غير صحيح، وذلك له دور في رفع سعر الصادرات وخفض سعر الواردات بالعملة المحلية؛

وأخيراً فإن إحلال الواردات و الذي يمكن أن يفهم بفكرة تحفيز تنمية الصناعات الناشئة والتصنيع المحلي عن طريق إعداد روابط أمامية وخلفية مع باقي القطاعات الاقتصادية، وقد فشل ذلك. وهناك العديد من الصناعات الناشئة لا تنمو أبداً، فهي تختبئ خلف التعريفات الجمركية، وفي الواقع، فإن حكومات الدول النامية ذاتها غالباً ما تدير وتشغل الصناعات المحمية كمشروعات مملوكة للدولة. وكذلك عن طريق زيادة تكاليف المدخلات للصناعات التي تم إحلالها، والقيام بشراء مدخلاتهم الخاصة من مصادر خارجية أي استيرادها بدلاً من أن يوفرّوا ذلك من خلال روابطهم الخلفية مع الموردين المحليين، فإن شركات إحلال الواردات غير الكفاء يمكن في الواقع أن تمنع وتعوق عمليات التصنيع المتكاملة ذات الاعتماد الذاتي المأمول.¹

¹ ميشيل تودارو، تعريب: محمود حسن حسني، محمود حامد محمود، التنمية الاقتصادية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص: 570-573.

المطلب الثالث: استراتيجية تنمية الصادرات

تتبع أهمية دراسة سلوك التصدير من الدور الذي يلعبه التصدير في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث يعتمد التصدير على مواجهة أعباء التنمية الاقتصادية، وتمويل المستوردات من البلدان الرأسمالية، فكل دولة نامية بحاجة ماسة إلى تنمية صادراتها لما لها من أهمية في مواجهة العجز في ميزان المدفوعات بصفة عامة والميزان التجاري بصفة خاصة، كما تسعى حكومة كل دولة جاهدة إلى تنمية الصادرات، وهذا ما سيتم التعرف عليه.

الفرع الأول: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات

1- مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات:

قبل التطرق إلى التعرف على مفهوم استراتيجية ترقية الصادرات يجب أولاً التعرف على مفهوم تنمية الصادرات.

1-1- مفهوم تنمية الصادرات:

يقصد بتنمية الصادرات، تشجيع الصادرات في الأجل القصير عن طريق حث الطلب الكلي في اقتصاديات الدول التي تمتلك أجهزة إنتاجية مرنة عن طريق إتباع مجموعة من السياسات التسويقية التي تهدف في مضمونها إلى تصحيح التشوهات السعرية في السلع المراد تصديرها ومحاولة ملاءمتها مع الأسعار العالمية وإجراء الدراسات التسويقية التي يمكن من خلالها اختيار الأسواق التصديرية التي تتناسب مع مستويات الإنتاج بما يمكن من استغلال الطاقات العاطلة والاستفادة من مميزات الإنتاج الكبير، وهذا ما يتناسب مع ظروف الدول الصناعية المتقدمة.¹

1-2- مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات:

تشير هذه الاستراتيجية إلى إحلال الصادرات للسلع الحديثة ذات الصناعة المتقدمة بالسلع التقليدية كالمواد الأولية، وذلك من خلال تصنيع وتصدير هذه المواد في صورتها المصنعة كتصدير المواد البتروكيمياوية بدلا من تصديرها كنفط خام، وكذلك نفس الشيء بالنسبة لبعض السلع الزراعية كاللحوم والأسماك وخضروات يتم تصنيعها وتصديرها في شكل معلبات محفوظة، وقد كان هناك آراء عدة لدعم هذه الاستراتيجية في مقدمتها التوسع في استخدام الموارد وخاصة العمل. كما أن هذه الاستراتيجية لا ترتبط بحجم السوق المحلية وإنما بطبيعة الطلب العالمي، خاصة وأن أسواق بعض الدول النامية تنسم بأنها صغيرة الحجم.²

¹ وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص: 91.

² سالم توفيق النجفي، أساسيات علم الاقتصاد، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر، 2000، ص: 292.

إن الحكومة تتم بالتدخل في التجارة الخارجية من خلال هذه الاستراتيجية، حيث أنها تقدم دعم للصادرات في شكل مساعدات نقدية أو إعفاءات ضريبية، أو تقديم أشكال أخرى من التسهيلات لمنتجات السلع المخصصة للتصدير. ويؤدي هذا الدعم للمصدرين إلى تمكينهم من عرض منتجاتهم في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة نسبياً مما يزيد من قدرة تلك المنتجات على المنافسة، وخلافاً للتعريف الجمركية التي تزيد من قدرة المنتجات المحلية على منافسة المنتجات الأجنبية في السوق الداخلية، فإن دعم الصادرات يزيد من قدرة المنتجات المحلية على منافسة المنتجات الأجنبية في الأسواق الخارجية.¹

ولتبنى استراتيجية فعالة لتنمية الصادرات، هذا يتوقف على مجموعة من الاعتبارات أهمها أن يقوم على إعدادها خبراء وأساتذة متخصصين في مجال التسويق الدولي، فقد أثبتت التجربة أن إسنادها لذوي الخلفيات العلمية والعملية المختلفة لم يجلب إلا التخلف عن الركب العالمي في هذا المجال، كذلك يجب أن تتوافر الرغبة الحقيقية في إيجاد نظام فعال لتنمية الصادرات، وكذلك الاقتناع بأهميته. ذلك لأن البعض قد يعتقد بطريق الخطأ أن الاكتفاء باستصدار القرارات الكفيلة بإزالة بعض معوقات التصدير أو بإضافة مزيد من التيسيرات على المصدرين قد يفي بالغرض، أيضاً يجب أن تتوافر رؤية صائبة وموضوعية لدى القائمين على إعداد النظام تقوم على درابتهم بالمزايا التنافسية للدولة وبمتغيرات البيئة العالمية، كذلك أن ينسجم النظام مع النظم الاقتصادية للدولة ويتسم بالمرونة مع التغيرات الدولية، وكاعتبار أخير هو أن تتكامل وتتناسق عناصر النظام الفعال لتنمية الصادرات، إذ لا يمكن أن يكتب النجاح لنظام تتعارض عناصره الفرعية.²

2- مبرر اللجوء إلى استراتيجية تنمية الصادرات:

تشير تقارير البنك الدولي عن التنمية في العالم أن عجز الحساب الجاري لمجموعة الدول النامية قد شهد اتجاهاً متزايداً للعجز، في حين أن عجز الحساب الجاري في السبعينات وخلال الثمانينات كذلك نتيجة لعدة عوامل تختلف من فترة إلى أخرى. وهذا العجز أدى في حقيقة الأمر إلى تعثر مسار النمو وزيادة حالة الركود التضخمي وارتفاع الأسعار مع تزايد حدة البطالة في نفس الوقت، وكان نتيجة تراكم هذه المشاكل زيادة حدة الضغوط وتدهور مستويات المعيشة في عدد كبير من الدول النامية وخاصة منخفضة الدخل، مما قد يعصف بالنظم السياسية لهذه البلدان، هذا ويرجع تراكم عجز موازين مدفوعات الدول النامية، منخفضة ومتوسطة الدخل إلى مجموعة من الاعتبارات نذكر منها:³

¹ أحمد الأشقر، الاقتصاد الكلي، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2007، ص: 166-167.

² يحي سعيدي، التسويق الدولي والمصدر الناجح، دار الأمين للطباعة والنشر و التوزيع، (دون ذكر بلد النشر)، 1997، ص: 47-48.

³ وصاف سعيدي، تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر الواقع و التحديات، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 01، 2002، ص: 8-9.

2-1- النزعة الحمائية:

اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة النزعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، وهذا راجع للأزمات المالية التي سادت عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، كما أن الدول الصناعية اتجهت إلى تبني القيود الحمائية غير التعريفية على إثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية، وقد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية. و يرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أن الدول المتقدمة هي صاحبة السبق ومنبع الاختراعات الحديثة، غير أن هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دول أخرى أقل تقدما، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج إسنادا إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدولة، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في الأسواق العالمية بل أيضا في أسواق الدولة صاحبة الاختراع الذي يحده بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

2-2- معدل التبادل:

شهدت معدلات التبادل الدولية تدهورا في غير صالح الدول النامية، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية، إلى الدول النامية، إلى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار السلع الدولية، باستثناء البترول كان هناك انخفاض. ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات نتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، بما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية المستوردة المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية.

2-3- الدين الخارجي:

لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الأخيرة، فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز، وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية يترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية، وبالتالي تزداد أرقام المديونية الخارجية مما تترتب عليها التزامات وأعباء واجبة السداد بعد فترة زمنية، الأمر الذي ينعكس في النهاية في زيادة العجز في الحساب الجاري، هذا ويزداد الأمر سوءا نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض. وقد عانت الدول النامية غير البترولية في الآونة الأخيرة من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

وبهذا يتضح لنا أن السبيل إلى مواجهة العجز المتراكم في موازين المدفوعات هذه الدول هو الاهتمام بالتصدير واستراتيجيات التسويق الدولي له، ولا شك أن العالم اليوم يموج بتغيرات سريعة تعكس تباين مستويات الإنتاج والأداء الصناعي للدول المتخلفة الأمر الذي يضيف المزيد من المسؤولية على عملية تطوير التصدير ومفاهيم وأساليب التسويق الخارجي للدول النامية.

الفرع الثاني: محاور و أساسيات استراتيجية تنمية الصادرات

استراتيجية تنمية الصادرات تتطوي على جملة من المعالم الأساسية تشكل محاور وأساسيات الاستراتيجية والتي تعمل على تسهيل الوصول إلى الأهداف المرجوة من تطبيق هذه الاستراتيجية.

1- محاور استراتيجية تنمية الصادرات:

بغية توضيح الإجراءات اللازمة التي تركز عليها استراتيجية تنمية الصادرات، لابد أولاً من إبراز المحاور والمجالات الأساسية التي ينبغي التأثير والعمل عليها بغرض الوصول إلى تنمية الصادرات. ويلاحظ هنا أنه ليس ثمة من نموذج موحد صالح للتنفيذ في كامل الدول، بالنظر إلى اختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية للدول. وتتمثل هذه المحاور فيما يلي:¹

1-1- الإطار المؤسسي:

إذ تركز استراتيجية تنمية الصادرات على ضرورة خلق وإيجاد مجموعة من المؤسسات التي تخدم وتسهل عملية التصدير، وتأخذ على عاتقها إيجاد الحلول لمختلف العراقيل التي تعترض العملية التصديرية، سواء ما تعلق منها بترويج الصادرات، أو المنتجات الموجهة للتصدير، أو ما يتعلق بتمويل الصادرات، أو ما يرتبط بتبادل المعلومات التجارية و إقامة المعارض والتعريف بالمنتج المحلي في المحافل الدولية... إلخ

1-2- جودة المنتج:

من بين أهم المحاور التي تركز عليها استراتيجية تنمية الصادرات هي جودة المنتج، وينتأى ذلك من خلال أمرين اثنين، الأول يتمثل في إقامة نظم فحص السلع التي يتم تصديرها من أجل ضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية. والأمر الثاني هو الحفاظ على سمعة المنتج من خلال وضع نظام للجودة أو إقامة ندوات داخلية ومعارض ترويج لجودة السلع وجودة التصميم.

¹ مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، 2011، ص ص: 92-94.

1-3- إيجاد سياسة تمويلية و ائتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية:

تسهم عملية توفير التمويل اللازم للصادرات بشكل بارز في تحفيز الصادرات، وذلك من خلال التسهيلات التي تمنح للمصدرين سواء في المراحل السابقة أو اللاحقة لشحن البضائع، خفض تكلفة تمويل الصادرات إعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المرتبطة بعمليات التصدير، وأخيرا تمويل الاستثمارات الأجنبية في الدول مع التركيز على تمويل بعض الصادرات ذات الأهمية الكبرى وتشجيع الاقتراض بسعر فائدة منخفض أو بدون فوائد أحيانا.

1-4- تأمين الصادرات:

و يتم ذلك بإنشاء نظام تأمين على الصادرات لتعويض الخسائر المحتمل تحققها من جراء العملية التصديرية، لاسيما نظام تأمين اعتمادات التصدير، وتقلبات سعر الصرف و ضمانات التصدير.

1-5- إنشاء المناطق الحرة و المناطق الصناعية التصديرية:

والهدف من إنشاء هذه المناطق في إطار استراتيجية تنمية الصادرات، هو جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير والعمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعومة، وكذا تحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

1-6- تشجيع الاستيراد و تسهيله بهدف إعادة التصدير:

ويكون ذلك عن طريق تسهيل وتبسيط إجراءات التموين بالسلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج السلع الموجهة للتصدير، وكذا تخفيض تكاليف الحصول على بعض هذه المدخلات. أو يكون ذلك عن طريق نظام إعادة التموين بالإعفاء والذي هو من الأنظمة الجمركية الاقتصادية.

1-7- إصلاح القطاع المصرفي:

وهنا تستعمل أدوات السياسة النقدية المختلفة بغرض تحفيز الصادرات مع توفير التمويل اللازم لدعم القطاع الصناعي، ومن ثم زيادة الصادرات الصناعية مع ضمان توفير الخدمات البنكية المتكاملة التي تتطلبها عملية التصدير.

2- أساسيات استراتيجية تنمية الصادرات:

تتطلب استراتيجية تنمية الصادرات في الدول النامية جملة من الأساسيات، نجلها في ثلاث عناصر أولها تدخل الدولة لتأدية دور واضح في عملية التنمية، العمل على تنمية الصادرات كما وكيفا والعمل على تحقيق التوزيع الجغرافي.

إن استراتيجية تنمية الصادرات تتطلب دورا واضحا من قبل الدولة في عملية التنمية. حيث يكون لأجل أمرين اثنين، الأمر الأول هو أن الدولة تأخذ دورا نشطا في تركيز المعروض في المواد وخصوصا في إزالة المعوقات التي تقيد قدرة الدولة على التصدير، وتحسين هذه الأنشطة التي سوف تزيد من الصادرات. حيث تقوم الدولة بتقديم حوافز الائتمان والضرائب وتمويل برامج التدريب والمساعدة في بحوث السوق، وفي تجهيز الهياكل الاقتصادية والاجتماعية مثل شبكات النقل ومحطات الطاقة. أما الأمر الثاني فيتمثل في أن الدولة يجب أن تزيل الاضطراب، والتي قدمت على أنها نتيجة للأنظمة التجارية المتطلعة للداخل، وخصوصا الصناعات البديلة للاستيراد، وبمعنى آخر على الدولة مهمتها وضع الأسعار بالشكل الصحيح وبالأخص تصحيح ما يعتبر أسعار استراتيجية، وبالتحديد سعر الصرف ومعدلات الأجر.¹

أما بالنسبة للعمل على تنمية الصادرات كما وكيفا، يكون ذلك بتنوع التركيبة السلعية لهذه الصادرات لضمان استقرار حصيلتها، عن طريق وضع برنامج للتوسع في تصدير السلع المصنعة، وزيادة قدرات الإنتاج في المؤسسات التي تغذي السوق الداخلي خاصة بالإنتاج الصناعي، وكذلك خلق وحدات جديدة للإنتاج من أجل التصدير، والعمل على رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية للصناعات التصديرية من أجل تعزيز المركز التنافسي لصادرات البلد في الأسواق الخارجية، وهنا تبرز ضرورة الربط بين الإنتاج المحلي والتصدير. ففتح أسواق خارجية أمام المنتجات الصناعية المحلية يزيد من الطلب على هاته المنتجات، وكذلك يؤدي إلى تشجيع التوسع في برنامج التنمية الصناعية بالداخل. مع العلم أن الدول النامية يتطلب منها أولا التركيز على المنتجات التي تتمتع فيها بميزة نسبية في برنامجها الصناعي، مثل المنتجات المصنعة من المواد الطبيعية التي تتوفر عليها هذه الدول، والمنتجات كثيفة العمل كالمنسوجات، المنتجات البلاستيكية و الأثاث... إلخ.

العمل على تحقيق التوزيع الجغرافي للصادرات، حيث يجب على الدول النامية أن تعمل على تنوع أسواقها وإعطاء أولوية خاصة لتطوير علاقات التبادل التجاري فيما بينهما. بحيث تتخفف حدة المنافسة في هذه الدول، مما يضمن تحرير علاقات التبادل التجاري من سيطرة الاقتصاديات الرأسمالية والتخلص من التبعية لها. على أن تنتقل هذه الدول في مرحلة متقدمة من الإنتاج إلى برنامج صناعي يركز على إنتاج وسائل التنمية، المتمثلة أساسا في السلع الإنتاجية الأساسية كالآلات والمعدات والأجهزة الصناعية.²

¹ زرقين عبود، جباري شوقي، مشكلة اختيار استراتيجيات التنمية البديلة بين الحاضر والمستقبل، ملتقى التحولات السياسية وإشكالية التنمية في الجزائر :

واقع وتحديات، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، (دون ذكر السنة)، ص : 13.

² مصطفى بن ساحة، مرجع سابق، ص: 94-95.

الفرع الثالث: مزايا وعيوب استراتيجية تنمية الصادرات

هناك العديد من المزايا و العيوب لاستراتيجية تنمية الصادرات، وفيما يلي أهم هذه المزايا، و العيوب:¹

1- مزايا استراتيجية تنمية الصادرات:

هناك العديد من المزايا التي جعلت الدول النامية تنتهج استراتيجية تنمية الصادرات، ومن بين أهم هذه المزايا أن التصدير يسمح على حسن استغلال مبدأ الميزة النسبية، وهذا من شأنه أن يمكن الدولة من الاستفادة من وفرة التخصص في إنتاج سلعة معينة، التغلب على مشكلة صغر حجم السوق المحلي، مما يمكن الدولة النامية من الاستفادة من وفرة الحجم الكبير وهذا العامل هام جدا بالنسبة للدول النامية صغيرة الحجم أو الفقيرة، كذلك زيادة متحصل الدول من العملات الأجنبية، من خلال أقسام ميزان العمليات الجارية، وخاصة التجارة الخارجية وليس من خلال الاستدانة، وما تولده من مواد ذاتية من الصرف الأجنبي يخفض من مديونية هذه الدول. كما أن هذه الاستراتيجية تساهم في توليد احتكاك بالأسواق الدولية، وهو ما يساعد هذه الدول على التقدم في صناعات التصدير، والحصول على المزيد من المعلومات و التطورات التكنولوجية السائدة في الأسواق العالمية، وبالتالي تولد الرغبة لديها لبذل المزيد من الجهود و السياسات لتطوير جودة المنتجات التصديرية و التحكم في أسعارها.

2- عيوب استراتيجية تنمية الصادرات:

لاستراتيجية تنمية الصادرات عيوب من بينها أنه قد يصعب على الدول النامية أن تقيم صناعات تصديرية وهذا بسبب شدة المنافسة من جانب الدول الصناعية ذات التاريخ العريق في ميدان التصنيع، كذلك بالنسبة للدول الصناعية قد تقيم جدار عاليا من الحماية الجمركية، فيما يتعلق بصناعاتها التي تتميز بالبساطة أو باستخدام فنون إنتاجية كثيفة استخدام اليد العاملة مثل الملابس الجاهزة والإلكترونيات وغيرها، وهذه هي الصناعات التي يمكن أن تتمتع فيها الدول النامية بميزة نسبية في إنتاجها. وأخيرا فإن الدول التي تعتمد أساسا على تصدير منتجاتها المصنوعة، إلى أسواق الدول الصناعية التي تعاني من وقت لآخر من أي أزمات تمر بها بلدان الدول الصناعية. وقد عانت دول الشرق الأقصى كثيرا من الركود الذي مرت به الدول الصناعية في غرب أوروبا وشمال أمريكا في السنوات الأولى من الثمانينات.

¹ زرنوح ياسمين، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر دراسة تقييمية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التخطيط، جامعة الجزائر،

الفرع الرابع: تجارب دولية ناجحة في تنمية الصادرات

اتجهت دول جنوب شرق آسيا والدول التي حاكت هذه التجربة إلى تطبيق سياسة إحلال واردات مرنة قدمت الحماية الكافية لبزوغ صناعة جنينية. لكن هذه الدول سعت مبكراً إلى إقحام هذه الصناعة لخوض غمار تجربة التصدير و التحول إلى دول صناعية حديثة. حيث اتجهت عدة دول من أهمها دول جنوب شرق آسيا واليابان والصين مؤخراً إلى اعتماد سياسة تنموية تهدف إلى التوجه الخارجي وتدعيم الصادرات من السلع المحولة. ومن الملاحظ أن هذه الدول لا تمتلك موارد طبيعية معتبرة باستثناء الزراعة، ولا تملك هبات طبيعية ولا ميزة نسبية موروثية، وتمكنت هذه الدول من التحول إلى دول صناعية حديثة ورائدة في مجال التقنية.¹ ومن بين التجارب الدولية في مجال تنمية الصادرات نختار تجربة ماليزيا و تجربة سنغافورة وهي كالآتي:

1- تجربة ماليزيا:

تمكنت ماليزيا من ترقية صادراتها بنسبة 17 % في المتوسط خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1987-1993م. حيث بلغت 47 مليار دولار أمريكي. وقد انعكس انتعاج ماليزيا لاستراتيجية تصنيعية إيجابية على صادراتها، حيث وصلت مساهمة المنتجات الصناعية فيها نسبة 71 % من إجمالي الصادرات سنة 1993م. وتواصل هذا النهج إلى غاية منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، بعد أن كانت معظم الصادرات الماليزية تتشكل من مادة وحيدة متمثلة في البترول الخام، والتي كانت عماد الصادرات الماليزية بالإضافة إلى المطاط، زيت النخيل، وخشب الأشجار؛ وتشمل الصادرات الماليزية على الآلات الكهربائية في الوقت الحالي، والتي بلغت مساهمتها بنسبة 60 % في صادرات ماليزيا الصناعية، وتأتي في المرتبة الموالية من حيث الأهمية كل من المنسوجات والكيماويات والبترول والمعادن. كما حققت ماليزيا نجاحاً على مستوى تنويع أسواقها العالمية، حيث تقوم بالتصدير إلى اليابان 17 % من صادراتها الإجمالية، كما تقوم بتصدير ما نسبته 16 % من صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي وما يقارب 15 % إلى الولايات المتحدة الأمريكية؛

وقد كان هذا التطور في هيكل الصادرات الماليزية كنتيجة لمرحلة الصناعات التصديرية التي دخلتها ماليزيا والتي بدأت مطلع السبعينات. حيث شجعت الحكومة دخول الاستثمارات الأجنبية في مجال الإلكترونيات وصناعة النسيج من خلال توفير العمالة الرخيصة وحوافز ضريبية مغرية وإصدار تراخيص منتجات أجنبية وإنشاء مناطق تجارة حرة؛

¹ بالقاسم العباس، السياسات الصناعية في ظل العولمة، مجلة جسر التنمية، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 111، مارس 2012، ص: 11.

كما يعتبر الاستثمار الأجنبي الدعامة الأساسية لصادرات ماليزيا في الوقت الحالي. وقد كان الأثر الإيجابي للاستثمار الأجنبي على الصادرات الماليزية من خلال قيام المستثمرين الأجانب بتوسيع خطوط منتجاتهم سواء الأمامية والخلفية، بحيث استطاعت ماليزيا من خلال الاستثمار الأجنبي من تنويع قائمة صادراتها، وإبعادها عن الصادرات النفطية والتقليدية التي تعرف أسعار عالمية شديدة النقلب. وتعتبر صادرات الإلكترونيات أهم صادرات ماليزيا منذ مطلع التسعينات من القرن العشرين وحتى الوقت الحالي. كما يوجد عامل آخر له الفضل في تسهيل نمو وتنوع الصادرات الماليزية، تتمثل في نظام تزويد الشركات بالمساعدات والتمويل للإنتاج الموجه للصادرات، حيث عملت الحكومة الماليزية على تقديم حوافز لكل المنتجين والمصدرين في المناطق غير التقليدية، كما قدمت الحكومة الماليزية على تقديم جملة من الخدمات والحوافز للصادرات.¹

2- تجربة سنغافورة:

كانت سنغافورة تعاني من مشكلة ارتفاع تكاليف الإنتاج المتاحة بسبب ارتفاع أجور العمال، محدودية مصادر التمويل أمام المصدرين ونقص الخبرة المتاحة لدى المصدرين للمنافسة في الأسواق المحلية؛ قامت سنغافورة بإتباع سياسة لتطوير الإطار المؤسسي بهدف دعم المصدرين حيث قامت الحكومة بإنشاء مجموعة من المؤسسات، ومن بينها مؤسسة سنغافورة لتأمين قروض التصدير عام 1979 م، والتي تعمل كضمان للمصدرين أمام البنوك لمساعدة الشركات متوسطة وصغيرة الحجم، معهد سنغافورة للدراسات والأبحاث الصناعية عام 1984م يهتم برفع مستوى الجودة الصناعية من خلال توفير المعلومات عن المعايير القياسية مجلس سنغافورة لتنمية التجارة عام 1987 م حيث يقوم بتنمية تجارة السلع والخدمات من خلال شبكة من المكاتب عبر العالم. كذلك قامت سنغافورة بإقامة مناطق حرة ومنح مزايا للعاملين فيها تتمثل في الإعفاء من رسوم جمركية على السلع التي تستخدم في إنتاج السلع المعدة للتصدير، التخفيض من الضرائب على الأرباح بقيمة 40 % لفترة تتراوح 5 إلى 10 سنوات وذلك لزيادة الاستثمار في المناطق الحرة. كما أنها قامت بإنشاء صندوق تنمية الصادرات عام 1979 م يقوم بتوفير التمويل اللازم للشركات لكي تزيد من البرامج التدريبية التي تقدمها للعاملين بها، إلى جانب توفير النفقات اللازمة للبحث والتطوير؛

أما بالنسبة للنتائج المترتبة على إتباع هذه التجربة تتمثل في أن الصادرات الصناعية شكلت حوالي 75% من إجمالي الصادرات في عام 1988 م كما بلغ متوسط معدل الصادرات حوالي 7.6%. كما أصبحت

¹ بن ساحة مصطفى، مرجع سابق، ص: 101-102.

سنغافورة من أكبر المراكز المالية في آسيا حيث اهتمت بتوفير الخدمات المالية للدول الآسيوية كأحد أوجه الصادرات الخدمائية، كما وصل عدد المناطق الحرة للتصدير حوالي 21 منطقة وتعمل فيها 2900 شركة.¹

¹ بن جلول خالد، مرجع سابق، ص: 128 - 129.

خلاصة

تختلف أهمية كل من عملية الاستيراد عن عملية التصدير، حيث يسمح الاستيراد الفرصة للحصول على بعض السلع بتكلفة أرخص من إنتاجها محليا، وإتاحة الفرصة للحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محليا أو لا تنتج مطلقا نتيجة لعوامل المناخ، أو نتيجة لسوء مواقع الموارد الطبيعية ومثل هذا الاستيراد سيؤدي بالضرورة إلى رفع مستويات المعيشة. حيث وضعت استراتيجيات احلال الواردات لتقليص استيراد المواد خاصة التي باستطاعتها الدولة تصنيعها بالداخل.

أما عملية فتنمئل أهميتها في التصدير يعني تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار فرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيا جديدة وغيرها. حيث تضع الدولة مجموعة من الاجراءات وتشجيعات لتنمية صادراتها. ووضعت استراتيجيات لتنمية هذه الصادرات وتنويعها لكي لا يتم الاعتماد الكلي على مادة واحدة. حيث كانت العديد من الدول ناجحة في استراتيجية تشجيع الصادرات، فكل دولة اعتمدت على طريقة ومجال لتنمية صادراتها.

الفصل الثالث

واقع الاستيراد والتصدير في

الجزائر

تمهيد:

إن الجزائر من الدول النامية التي اعتمدت في فترة بعد الاستقلال استراتيجية احلال الواردات، ثم اتخذت استراتيجية تنمية الصادرات كاستراتيجية لها. وهذا لتحقيق أهداف مرجوة من ورائها. ومن منطلق عدم القدرة على تحقيق النمو الاقتصادي بمعزل عن العالم، قامت الجزائر بتنفيذ جملة من الاصلاحات الاقتصادية التي بدأت بتنفيذ البرامج المقترحة بدأت بتنفيذ البرامج المقترحة، إضافة إلى تعزيز خيار الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الشراكة مع الاتحاد الاوروبي، ومفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة. فهذا يعكس كل ما تحمله من سلبية أو ايجابية، بالإضافة كذلك الى الأزمة المالية العالمية. ومن خلال هذا الفصل نسلط الضوء على استراتيجية الواردات وقسمنا الفصل إلى المباحث التالية:

- ❖ المبحث الأول: واقع الاستيراد في الجزائر.
- ❖ المبحث الثاني: واقع التصدير في الجزائر.
- ❖ المبحث الثالث: أثر بعض التحولات الاقتصادية على الاقتصاد الجزائري.

المبحث الأول: واقع الاستيراد في الجزائر

قامت الجزائر بانتهاج استراتيجية احلال الواردات، وهذا بعد استقلالها للتخلص من تقسيم العمل الدولي والتبعية للخارج والفقير، وفيما يلي سنتعرف على واقع هذه الاستراتيجية في الجزائر. ولا بد من ابراز خصائص الاقتصاد الجزائري أولا والتي تحدد بشكل أولي حجم المكاسب المتوقعة والانعكاسات السلبية المتوقعة للتحويلات الاقتصادية المحيطة بها، وهذا سواء بالنسبة للاستيراد أو التصدير.

المطلب الأول: خصائص الاقتصاد الجزائري

مما لا شك فيه أن الاقتصاد الجزائري يعتبر من أهم الاقتصاديات الإفريقية بحكم طبيعة الموارد والثروات المادية التي يتميز بها من مواد طاقوية، منجمية ومواد أولية هامة. كذلك حجم الطاقات الإنسانية والكفاءات البشرية التي يتمتع بها، قطاعات صناعية لا يستهان بها رغم ضرورة التطوير، توفر بنية شاملة وهامة من بنية مينائية ومطاريه وتوفر مساحات زراعية هامة؛

ومع هذا فإن توالي الاختيارات الاقتصادية المتناقضة أحيانا والآثار السلبية لها أفرزت أوضاعا اقتصادية جعلت الاقتصاد الجزائري يتميز بخصائص سلبية تساهم في إضعاف كفاءته الاندماجية في الاقتصاد العالمي بحيث تحول الاقتصاد الجزائري إلى اقتصاد مديونية حيث تركز معظم السياسات الاقتصادية فيه على تسيير وإدارة أزمة المديونية والتي لا تزال تشكل قيادا ومشروطيه تؤثر على طبيعة القرارات الاقتصادية المتخذة. فرغم انخفاض معدلات الدين والتي تعود إلى ارتفاع حوصلة الصادرات نتيجة لارتفاع أسعار البترول، فان حجم الديون لم ينخفض إلى مستوى المقدر التسديدية وخاصة بعد مرحلة تحرير التجارة؛

الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يقوم على استراتيجية استنزافية للثروة البترولية والغازية وهذا على حساب استراتيجية التصنيع. الأمر الذي يجعل الاقتصاد الجزائري رهينة الإيرادات الريعية المتحققة في الأسواق الدولية، فالمحروقات تساهم بنسبة 35% من الناتج الداخلي و64% من الإيرادات العامة للدولة و98.5% من اجمالي الصادرات؛

اقتصاد تطورت فيه آليات الفساد، حيث أضحت تؤثر على حركية النشاط الاقتصادي ومجالاته وتحد من كفاءة السياسة الاقتصادية وتعطيل المنظومة القانونية والتشريعية الاقتصادية، فازدادت شبكات السوق الموازي وتنامت أحجام الثروات التي تتحرك في قنواته. هذا الوضع أضعف قدرة الدولة المؤسسية وزرع عنصر الثقة فيها.¹

¹ خالد خديجة، أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال افريقي، جامعة تلمسان، العدد 02، ماي 2005، ص 78-88.

بعدما تعرفنا على خصائص الاقتصاد الجزائري، في المبحث الموالي سنتكلم على استراتيجية احلال الواردات في الجزائر.

المطلب الثاني: استراتيجية احلال الواردات في الجزائر

إن التركيز على قطاع الصناعات الثقيلة، وتوجه أغلب الاستثمارات إليها، لم يمنحها من توجيه جزء من استثماراتها إلى صناعات خفيفة، والتي تحقق إحلالاً جزئياً للواردات، شملت الصناعات النسيجية، والصناعات الغذائية و غيرهما. وكان هذا التوسع ناتج عن استثمار القطاع العام والخاص على السواء، مع السيطرة المطلقة للقطاع العام قبل الثمانينات، وأدى هذا الاحلال إلى المرور ببعض الصناعات إلى حد التصدير، كما حدث مع الصناعات النسيجية. إلا أن قرارات التصدير لم تكن اقتصادية، لأن الانتقال إلى مرحلة التصدير تقتضي تلبية حاجيات السوق الداخلية التي تعد الهدف الأساسي من إنشاء مثل هذه الصناعات، كما أننا نملك ظاهرة أخرى تتمثل في اختلاف جودة المنتج المتجه إلى السوق المحلية عن المنتج المتجه إلى التصدير. ولعبت احتكار الدولة للتجارة الخارجية والحماية التي فرضتها لهذه السلع دوراً هاماً في زيادة إنتاجها، إلا أن هذه الزيادة لم ترقى إلى حد تحقيق الهدف الذي أنشئت من أجله. وفي إطار المحيط الاقتصادي الوطني والدولي الصعب في نهاية السبعينات، ارتأت الجزائر إلى تغيير مسار سياستها التتموية، باعتماد نموذج تنمية جديد ترتكز أساساً على توزيع متوازن الاستثمارات بين مختلف القطاعات الانتاجية وغير الانتاجية. وهذا المخطط يضمن تغطية جيدة للاحتياجات الاستهلاكية كما يهدف إلى تحقيق تشجيع الاستهلاك على حساب الاستثمار، محاولة جلب الرأس المال الأجنبي للشراكة مع مؤسسات الدولة وتشجيع استثمارات إحلال الواردات. وبالتالي فإن مخطط الثمانينات يرمز إلى قلب الاختيارات التتموية المعتمدة على الصناعات المصنعة، بعدما أثبتت فشلها، و التحول إلى التوزيع المتوازن للاستثمارات مانحة الأولوية للزراعة والري والصناعات الخفيفة، هادفاً من وراء ذلك إلى اشباع الحاجيات الأساسية للسكان، وذلك من أجل تعويض الواردات من السلع الاستهلاكية.¹

بعد التعرف على مسار استراتيجية احلال الواردات في الجزائر يجب التعرف على نتائجها في المبحث الموالي.

¹ مسغوني منى، علاقة سياسات الواردات بالنمو الداخلي في الفترة الممتدة بين 1970-2001، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص دراسات اقتصادية، جامعة ورقلة، 2005، ص 176-177.

المطلب الثالث: نتائج تطبيق الاستراتيجية بالجزائر

انتقلت الجزائر من عهد الاحتكار العمومي الى عهد الاستقلالية، أين استبدلت سلطة الاستقلالية الاحتكار العمومي للتجارة الخارجية باحتكار خاص، هيمن عليه الوكلاء المعتمدون، وتجار الجملة غير ان هذا الاستبدال لم يكن في مستوى طموحات التنمية، بحيث اكتفى في الغالب بنشاط الاستيراد، دون أن يساهم ولو بالقدر اليسير في مجهود التصدير وكان هذا كافيا لإضعاف مصداقية هذه الاستراتيجية التي حولت السوق الوطنية الى سوق رائجة للسلع الاجنبية وتزايدت الأزمة مع شح إيرادات الدولة من العملة الصعبة، وهذه المشكلة بدأت في الانتقال الى المرحلة الثانية لتصنيع السلع الوسطية والرأسمالية نجد أن الاقتصاد الجزائري وقف عند حدود المرحلة الأولى، بالتالي أصبحت هذه الاستراتيجية عبئا على التنمية بدلا من تخفيفها، مما دفع بصناع القرار إلى انتهاج استراتيجية جديدة تهدف الى تنويع مصادر الدخل معتمدة أساسا على التوجه نحو الخارج لترقية الصادرات غير النفطية، وتبعتها العديد من الاجراءات انصبت جلها على تحفيز التصدير.¹

إن استراتيجية احلال الواردات لم تفي بالغرض للنهوض بالاقتصاد الجزائري، لهذا اتجهت الجزائر لتبني استراتيجية جديدة، وتتبع إجراءات تنصب مجملها في تحفيز التصدير. وفيما يلي سيتم التعرف على نشاط التصدير في الجزائر واستراتيجية ترقية الصادرات في الجزائر.

¹ عجة الجيلاني، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة الى احتكار الخواص ، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007، ص 248.

المبحث الثاني: واقع التصدير في الجزائر

وقعت معظم الدول النامية ومنها الجزائر في فخ الاعتماد على استراتيجية إحلال الواردات بقصد علاج العجز في الميزان التجاري، فأصبحت هذه الدول في مأزق الاعتماد على الخارج بل والوقوع في فخ المديونية المديونية مما دفع العديد من هذه البلدان بالتوجه الى التصدير .

المطلب الأول: أهمية التصدير بالجزائر

يعتبر التصدير خيارا استراتيجيا للنمو والتنمية الاقتصادية بالنسبة للدول النامية نتيجة الدور الهام الذي يساهم به في تغيير الهيكل الاقتصادي بالشكل الذي يدفع القطاعات الإنتاجية للتطور و النمو والمساهمة في نمو الناتج المحلي الإجمالي وزيادة المدخرات الوطنية وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات.

ويعد قيام اقتصاد تصديري غير نفطي بالجزائر خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه للحصول على الصرف الأجنبي اللازم للتنمية الاقتصادية بشكل منتظم خصوصا أن المصادر الأخرى من صادرات النفط والغاز الطبيعي لا تتصف بالاستمرارية والاستقرار، و توجد عدة اعتبارات تجعل من التصدير غير النفطي توجها منشودا يؤدي إلى

المساهمة في تحسين أداء الاقتصاد الجزائري، من بينها انه يساهم التصدير في تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتواصلة، حيث أن الطلب المحلي غير كاف وقادر على تحقيق هدف النمو المتواصل وبالتالي فإن زيادة نمو الصادرات الإجمالية بصفة عامة والصادرات غير النفطية بصفة خاصة تعد العنصر الوحيد القادر على تحقيق معدلات نمو مرتفعة تساهم في خلق فرص عمل جديدة، نتيجة اتساع و تنامي نطاق الأسواق المستهدفة من سوق محلي محدود إلى أسواق عالمية مترامية الأطراف و متعددة الأذواق.

كذلك تعد القطاعات التصديرية مجالا خصبا لتوليد الوظائف، فالتصدير يرتبط ارتباطا وثيقا بالبطالة لأنه يسمح بفتح مجالات إنتاج جديدة تساهم في زيادة الطلب على الأيدي العاملة في سوق العمل، الأمر الذي يؤدي إلى رفع مستويات التشغيل و حل مشكلة البطالة، فعلى سبيل التوضيح كل زيادة بمليار دولار من الصادرات غير النفطية يعني حوالي 74 مليار دينار جزائري، و باعتبار أن متوسط الأجور نحو 15% من إجمالي قيمة المنتجات، فإن هذا يعني أن قيمة الأجور في هذا المبلغ تقدر بـ 111 مليون دينار جزائري، مع العلم أن الحد الأدنى للأجور في الجزائر 15000 دينار جزائري، فإن هذا يعني توفير 74 ألف فرصة عمل.

كما تعمل الصادرات على جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية حيث ترتبط الصادرات والاستثمارات بعلاقات تشابكية تبادلية، فالاستثمار يأتي بالتكنولوجيا الحديثة التي تساهم في تنويع المنتج وتحسين جودته

وربطه بالأسواق الخارجية، والصادرات تسمح بزيادة رأس المال الذي يؤدي إلى التوسع في الإنتاج و إنشاء صناعات جديدة. وإن تنوع الصادرات يحقق بالضرورة تقليص العجز في الميزان التجاري للصادرات خارج قطاع النفط الذي يسجل عجزا مزمنًا، حيث تقدر قيمته بـ 38 مليار دولار سنة 2009.

أما بالنسبة للمؤسسات فتتمثل أهمية التصدير بها من خلال مزايا عديدة تتمثل في زيادة المبيعات و انخفاض التكلفة، حيث أن اعتماد المؤسسة على سياسة فعالة للتصدير يؤدي إلى زيادة عدد الوحدات المنتجة المباعه الذي ينتج عنها انخفاض تكلفة المنتج إلى أقل مستوى ممكن مما يكسبها القدرة على المنافسة. كذلك يساعد التصدير المؤسسة على التقليل من التأثيرات السلبية للتغيرات السوقية لأنه يوزع مخاطر انخفاض الطلب على عدة أسواق. إضافة إلى ذلك إن الإنتاج من أجل التصدير يؤدي إلى رواج المنتج في السوق المحلي نتيجة زيادة عدد الزبائن المحليين بفضل ارتفاع مستويات الجودة التي تعتبر عنصرا أساسيا في تحسين أداء اقتصاديات البلد. ويمكن المؤسسة من اكتساب خبرة أكبر في المجالات الفنية المرتبطة بالتصدير كأساليب التسويق الدولي نتيجة الاقتراب أكثر فأكثر من الهيئات المعنية بالعمليات التصديرية.¹

المطلب الثاني: ضرورة ترقية الصادرات خارج المحروقات

إنه وأمام جملة المخاطر التي تنطوي عليها عملية التركيز الشبه الكلي على الصادرات من النفط، فإن الضرورة ملحة بالنسبة للاقتصاد الجزائري بغية إحداث تغييرات هيكلية لتنمية الصادرات خارج القطاع النفطي. وفي هذا المطلب سنسعى لإبراز لأهم مرتكزات هذه الضرورة.

الفرع الأول: استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات

تلجأ الدول إلى تبني استراتيجية تنمية الصادرات للخروج بالاقتصاد الوطني إلى السوق العالمية للمشاركة في اقتسام مكاسب التخصص من التقسيم الدولي للعمل، لتخفيف عجز ميزان مدفوعاتها - الميزان التجاري - وتجنب الاعتماد على تصدير المواد الأولية أي الاعتماد على مصدر وحيد للدخل الوطني.

هذا و تركز هذه الاستراتيجية على إنشاء بؤرة صناعية، وطنية متقدمة ترقى المستوى العالمي من حيث الحجم، النوعية و تمكنها من احتلال مواقع تنافسية في السوق الاقتصادية الدولية، التي تمهد لبداية عملية تنمية اقتصادية سريعة تسعى إلى تحقيق بناء اقتصادي أكثر توازنا للدولة.

هكذا اكتسبت استراتيجية تنمية الصادرات سمعة أحسن من استراتيجية إحلال الواردات لأثرها الفعال في تصحيح الاختلالات و يرجع ذلك إلى العديد من الأسباب يمكن تلخيصها في عدة نقاط، منها أن الحوافز

¹ قاسمي الأخضر، مرجع سابق، ص 76-77.

من تنمية الصادرات تمثل في الإعانات أو الضرائب التي تقل كلما زادت الصادرات، نظرا لازدياد قوتها التنافسية في أسواق التصدير من جهة، و الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير عن طريق انخفاض تكاليف إنتاج الصادرات من جهة أخرى.

اقتران استراتيجية تنمية الصادرات بارتفاع معدلات الادخار، لأن قطاع التصدير يمثل نسبة أكبر في الدخل القومي، عنه في قطاع الاستيراد، لذا فزيادة و نمو الصادرات أدى إلى تراكم مدخرات أكبر، بما يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام، حيث تميزت اقتصاديات الدول المتخلفة بوجود فجوة الدخل. تصور الهيئات النقدية للدولة في زيادة و النمو الصادرات مؤشرا لتحسين ميزان المدفوعات وبالتالي إمكانية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية على الاستثمار في البلد تكون كبيرة.

تتيح استراتيجية تنمية الصادرات فرصا أقل للتدخل في نطاق السوق و حمايته، خاصة و أن هذا التدخل تكون تكلفته عالية.

إن استراتيجية تنمية الصادرات تكون أكثر كفاءة في الاستخدام لتحقيق أقصى إنتاجية ممكنة على أساس أن هذه الصناعات أو هذا الإنتاج قائم فعلا.

إن فرص الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير تكون أكثر في حال تنمية أو ترقية الصادرات على أساس أنه قد تمت الاستفادة منه كليا في السوق الداخلي، أي فائض من هذا الإنتاج الكبير يمكن تصديره.¹

الفرع الثاني: دوافع ومبررات اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات

يمكن حصر هذه العوامل التي كانت الدافع نحو تبني الدولة الجزائرية لاستراتيجية تنمية وتنويع الصادرات في النقاط التالية:

❖ مخاطر الاعتماد الشبه كلي على الصادرات النفطية:

إذ أنها تشكل 97% من الصادرات و 3/4 من موارد الخزينة العمومية، و من هنا يتبين أن الجزائر تعتمد على النفط للحصول على العملة الصعبة، و من ثم استعمالها في تسديد فواتير الواردات المتزايدة من عام لآخر، ما يهدد اقتصاد البلد في حالة تدهور عوائد هذه الصادرات و العودة إلى سنوات الثمانينات.

❖ الأهمية التي تكتسبها عملية التصدير في الاقتصاديات الوطنية:

¹ بوطمين سامية، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نظرية التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، جوان 2001، ص 114-115.

إذ تلعب الصادرات دورا مباشرا في معالجة الاختلالات الاقتصادية على المستوى الكلي، فهي تساهم في خلق فرص عمل جديدة، إصلاح العجز في ميزان المدفوعات، جذب الاستثمار المحلي والأجنبي، و تحقيق معدلات نمو مطردة.

❖ مبررات و دوافع أخرى: و نذكر منها:

زيادة النزعة الحمائية للدول الصناعية المتقدمة أمام وارداتها من مختلف السلع الأولية والصناعية. تدهور معدلات التبادل الدولية بسبب ارتفاع مستويات الأسعار خاصة بالنسبة للسلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة. تزايد أعباء الديون الخارجية نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات.¹

الفرع الثالث: مشاكل التصدير في الجزائر

نوجز أهم العراقيل و المشاكل التي تلاحق التصدير في الجزائر فيما يلي:

❖ المشاكل على المستوى الجزئي:

عدم تبني المسؤولين و الأفراد منهجا واضح المعالم تجاه تحقيق أهداف ترقية التصدير. التطبيق العشوائي و غير منظم لإجراءات العمال المنصوص عليها في نظام الجودة، إضافة إلى عدم توظيف الأساليب الإحصائية لقياس الاختلاف.

عدم الأخذ بعين الاعتبار مدى جودة المنتج المعد للتصدير مما يضعف قدرته على المنافسة. عدم توفر نظام للمعلومات يتضمن كافة البيانات و الإحصائيات التي تربط بين العملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق.

غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة مما أحبط محاولة الابتكار و الإبداع لدى العمال، وعدم تمكنهم من إنتاج منتج و متطلبات الوضع الحالي.

ضعف الصناعة في المؤسسة الجزائرية وهذا راجع إلى عدم حداثة أجهزتها الميكانيكية، والتي لم تعد قادرة على مجابهة التغيرات الحالية من التطور التكنولوجي و الممارسات التي تمارسها المنظمة العالمية للتجارة.

عدم كفاءة هياكل المؤسسة التي تتكلف بعملية التصدير وغيابها في بعض المؤسسات، وهذا راجع للوضع السابق حيث كان الطلب أكبر من العرض ولم تكن هناك حاجة لمثل هذه المصالح، وهو ما دعي إلى عدم

¹ خلوفي عائشة وآخرون، تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة على استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر، مؤتمر دولي حول تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، مدارس الدكتوراه جامعة سطيف، 12/11 مارس 2013، ص 14-15.

ييجاد مصالح تهم بعملية التسويق واستعمال تقنيات الاتصال التجاري والتي أصبحت ضرورية في الوقت الحالي.

انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي والخدمات ما بعد البيع، حيث كان هناك غياب تام لكل قنوات التوزيع خاصة التي تركز على جانب التصدير، كما تسجل انعدام خدمات ما بعد البيع والتي يتوقف عليها درجة قوة أو ضعف المنافسة التي تسود في السوق الدولية.

❖ المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي:

غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي و التشابك و التداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية و الأجنبية.

غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.

انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول. هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني.

سواء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، تغليف. بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي سبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة.

❖ المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي:

التشابك والتداخل في المهام الموكلة لهيئات والهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات، مما أدى إلى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة، وصعوبة تقييم الوضعية وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة. غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية. بما يخدم الصادرات غير النفطية. فهذا النقص لا يسمح بتعزيز مجهودات المؤسسات المهتمة بالتصدير لاستغلال الفرص العديدة التي يمكن أن تتواجد على مستوى الخارجية.

وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين، سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.

سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات غير النفطية.

ارتفاع تكاليف النقل الدولي، وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير، لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية، وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير.

عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي، وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسة، بحيث أصبح الحصول على المعلومات من الأسواق الخارجية، من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسة التسويقية.

مما سبق يمكن القول أن الجهاز الإنتاجي للاقتصاد الجزائري بمختلف مكوناته يفقد للكفاءة التنافسية أو التنافسية الدولية في الأسواق المحلية والخارجية.¹

المطلب الرابع: اجراءات وآليات تنمية الصادرات خارج المحروقات

إن الاقتصاديات التي تتفوق ثرواتها الطبيعية على عوامل الانتاج الأخرى لا تنمو بسرعة ومن بينها الجزائر، كما أنها تسجل آداءات ضعيفة في القطاعات الاقتصادية الأساسية، وفي تنويع الصادرات، واستقرار في الإيرادات، وفي معالجة الاختلالات الاقتصادية الكلية كالتضخم، البطالة، المديونية وغيرها، وذلك مقارنة بالاقتصاديات التي لا تملك ثروة طبيعية، لهذا فإن الجزائر وبالتحديد منذ أزمة 1986 عمدت على التحضير إلى مرحلة ما بعد الثروة الطبيعية لأي مرحلة ما بعد النفط، وذلك بالتركيز على قطاع الصادرات ومحاولة تنمية وتنويع الصادرات غير النفطية، وهذا باتخاذ مجموعة من الوسائل و الإجراءات المختلفة، التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة بغير المحروقات. ومن بين أهم الإجراءات و الأدوات التي اتخذتها الدولة الجزائرية لتحقيق هذا الهدف تكون فيما يلي.

الفرع الأول: التحفيزات والامتيازات الممنوحة للمصدرين

إن التحفيزات والامتيازات الممنوحة للمصدرين نوجزها في أربعة عناصر، والمتمثلة في تحفيزات في مجال التجارة الخارجية، التحفيزات التمويلية و التأمينية، التحفيزات الجبائية والضريبية و أخيرا التحفيزات الجمركية. بالنسبة للتحفيزات التي تخص مجال التجارة الخارجية فإن الجزائر عمدت خلال مسيرتها التنموية إلى فرض الرقابة على التجارة الخارجية في مرحلة أولى (1962-1969)، ثم احتكارها في مرحلة ثانية (1970-1989)، وأخيرا بعد التخلي على الاقتصاد المخطط وتبني اقتصاد السوق ثم تحرير التجارة الخارجية (1990 إلى يومنا هذا)، ومن الجانب التنظيمي فيبرز هذا التحرير للتجارة الخارجية من خلال عدة نقاط من بينها إنهاء

¹ وصاف سعدي، مرجع سابق ذكره، ص 12-14.

سيطرة الدولة على التجارة الخارجية ما عدا الميادين الاستراتيجية، وكذلك الحرية التامة لممارسة التجارة الخارجية سواء للمتعاملين الجزائريين أو الأجانب وأخيرا الحرية التامة لقوانين السوق.

أما التحفيزات التمويلية و التأمينية نذكر من بينها إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) بغرض تقديم المساعدات المالية، إذ يعمل على تغطية مجموعة من المصاريف. وكذلك تمكين المصدرين من التحوط ضد مخاطر التصدير ، عن طريق إنشاء سنة 1996 م الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات، وسيتم التطرق إلى هذا الصندوق في الفرع الموالي.

من بين أهم التحفيزات الجبائية والضريبية التي جاء بها المشرع الجزائري بغرض ترقية الصادرات هي الإعفاء من أداء الرسم على القيمة المضافة، الإعفاءات المؤقتة لمدة خمس سنوات على الأرباح الصناعية والتجارية لمؤسسات التصدير وكذا الدفع الجزافي، كذلك إعفاء لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات حول عمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير وأخيرا الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخل الناجمة عن التصدير.

فيما يخص التحفيزات الجمركية لجأت السلطات العمومية في بادئ الأمر بهدف تدعيم الصادرات إلى إجراء تخفيضات على الحقوق الجمركية إلى أن وصلت النسبة إلى 0% ، وفي خطوة ثانية وبموجب القانون الجمركي رقم: 98-10 المؤرخ في 22 أوت 1998، والذي نص على جملة من التسهيلات الجمركية والحد من التعقيدات في إجراءات التصدير، ونذكر منها تسهيلات مراقبة البضائع، تسهيلات تحديد الحدود والرسوم، تسهيلات في نمط تحصيل الحقوق والرسوم و تسهيلات في الإجراءات الجمركية.¹

الفرع الثاني: الهيئات المساهمة في تنمية الصادرات غير النفطية

أنشأت السلطات العمومية العديد من الهيئات والمؤسسات بهدف تنمية الصادرات غير النفطية ومن أهم هذه الهيئات نذكر منها ما يلي:

❖ الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية التي أنشأت في سنة 1996، لديها مجموعة من المهام تتمثل فيما يلي:²

- يشارك في تطوير استراتيجية ترقية التجارة الخارجية ويساهم في تطبيق السياسة الوطنية في المبادلات التجارية.

¹ خلوفي عائشة وآخرون، مرجع سابق، ص 16-17.

² المرسوم التنفيذي رقم: 96-327 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 58، المادة 04.

- ينشط برامج ترمين المبادلات التجارية الخارجية وترقيتها، الموجه أساسا نحو تطوير الصادرات من غير المحروقات، ويساهم تحت سلطة الوزير المكلف بالتجارة، في تطبيق الاجراءات العمومية لدعم الصادرات.
- يرصد ويحلل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية لهدف تسهيل نفاذ المنتوجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية، وتكاثرها فيها.
- يقيم جهازا لرصد الأسواق الخارجية ويوفر على الخصوص المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقييم عمليات الاستيراد و ترشيدها.
- ينشأ ويسير شبكة معلومات تجارية وبنوك المعطيات التي توضع تحت تصرف كل المتدخلين في ميدان التجارة الخارجية عند الاستيراد والتصدير، ولا سيما بإدراجها في الشبكات العالمية للمعلومات.
- يصدر ويوزع كل النشريات والمذكرات المتعلقة بصياق التجارة الدولية لفائدة المؤسسات و الادارات.
- ينجز كل الدراسات المستقبلية ويجند كل مساعدة تقنية مفيدة في مجال التجارة الدولية.
- يتصور ويقدم الخدمات التي من شأنها أن تساعد وتوجه مستعملي التجارة الخارجية في ممارسة نشاطهم.
- يقيم ويطور علاقات التبادل والتعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة التي تمثل طرفا مقابلا في مجال التجارة الدولية.
- ❖ الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير هي مؤسسة اقتصادية عمومية شركة ذات أسهم منبثقة من تغيير النشاط الاجتماعي التي أنشأت في سنة 1971. ومن المهام الرئيسية لها ما يلي:¹
 - تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني، الجهوي والمحلي؛
 - تنظم مشاركة المؤسسات المصدرة في المعارض الخاصة خارج البلاد؛
 - إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية فيما يخص الإعلام في ميدان القوانين والتنظيمات التجارية، فرض التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب، الاعلام الاقتصادي والتجاري، التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب، قوانين وترتيبات التصدير وتحرير مجلات ونشريات إعلامية اقتصادية وتجارية .

¹ الموقع: <http://www.mincommerce.gov.dz>، تاريخ الزيارة: 2014/04/16؛ 12:44، نشرة وزارة التجارة، العدد السادس، 2013، ص 24.

❖ وزارة التجارة الخارجية تعرف بهذه التسمية منذ سنة 2000، بعدما كانت تعرف منذ 1994-2004 بوزارة الاقتصاد. حيث تعتبر هذه المؤسسة الأولى التي تعمل على تنمية الصادرات غير النفطية، وتتلخص أهم مهامها فيما يلي:¹

- يعد و/ أو يساهم في وضع الاطار المؤسسي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية.
- ينظم تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية والتفاوض بشأنها بالاتصال بالمؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها و متابعتها.
- يسهر على جعل القوانين والتنظيمات مطابقة للنصوص التي تسيّر التجارة الدولية.
- ينشط ويحفز عبر الهياكل الملائمة بالاتصال مع الدوائر الوزارية والمؤسسات المعنية، الأعمال التجارية الخارجية الثنائية المتعددة الأطراف.
- يعالج في حدود صلاحياته الخلافات المتعلقة بالتجارة الدولية.
- يعد ويقترح كل استراتيجية لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- يسهل و يشجع مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية داخل الوطن أو خارجه.
- يساهم في وضع وتنظيم سير مناطق التبادل الحر
- السهر على وضع وتطوير نظام اتصال وإعلام احصائيات حول المبادلات التجارية الدولية.

❖ الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة التي أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03 وقد كلفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري ، تتمتع بالشخصية المعنوية، والاستقلال المالي وتخضع لوصاية وزارة التجارة،² وتتمثل مهامها في القيام بما يلي:³

- التدريب، دعم الصادرات.
- تنظيم الاجتماعات بين الجزائريين و الأجانب.
- تنظيم مهمات تجارية إلى الخارج.
- البحث عن الشركاء الأجانب عن طريق مكتب تقارب المؤسسات.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 02-453 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 85، المادة 03.

² عجة الجيلاني، مرجع سابق، ص 253.

³ الاتحاد الايطالي لغرف التجارة والصناعة، دراسة حول التقنيات المختلفة لدعم التجارة، ماي 2005، موقع : <http://exporthelp.europa.eu> ، تاريخ: 2014/01/11 ، ص 23.

- ❖ الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية التي أنشأت بأمر رئاسي في 19 جويلية 2000، وبدأت عملها بتاريخ 12 جويلية 2004، وهي مؤسسة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة.¹ وللمضي قدما في عملية تنويع وتطوير الصادرات الجزائرية خارج المحروقات تمحورت النشاطات التي احتضنتها لسنة 2011 حول النقاط التالية:²
- دعم ومرافقة المصدرين حيث نلخصها في ثلاث نقاط، أولها تتمثل في جمع ونشر المعلومات حيث تعد عملية توفير المعلومات المتعلقة بالإجراءات و القواعد الخاصة بالتجارة الخارجية من الأولويات لا سيما تلك المتعلقة منها بالصادرات خارج المحروقات ذلك من خلال مختلف الوسائل والوثائق الاعلامية التي تتوفر عليها الوكالة بغية الاستجابة لمتطلبات المتعاملين الاقتصاديين. أما الثانية تتمثل في تنظيم ملتقيات وأيام دراسية، ورشات وندوات تكوينية للمصدرين، وأخيرا تنظيم المشاركة الجزائرية و مرافقة المؤسسات في التظاهرات التجارية الوطنية منها والدولية.
 - اتفاقيات التعاون مع الوكالات النظرية الأجنبية، حيث وقعت في جوان 2011 عقد خدمة مع الوكالة الفرنسية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بغية تحليل طبيعة عملها الحالي وإبفادها بما يدعمها على تعزيز قدراتها في مجال مرافقة ودعم المؤسسات الجزائرية المصدرة. كما وقعت اتفاق تعاون وسطرت برنامج سنوي للأعمال مع المركز التونسي لترقية الصادرات.
 - برنامج التعاون التقني ، حيث قامت في 2011 بالشراكة مع وزارة التجارة بمتابعة بمتابعة مشاريع التعاون التقني في المجالات التي تخصصها.

¹ خلوفي عائشة وآخرون، مرجع سابق، ص 18.

² <http://www.mincommerce.gov.dz>، تاريخ الزيارة: 2013/12/11، 09:58، نشرية وزارة التجارة حصيلة أنشطة إحصائيات، العدد الثالث،

المبحث الثالث: أثر بعض التحولات الاقتصادية على الاقتصاد الجزائري

لقد كانت الجزائر من بين الدول ذات التبعية الاقتصادية للخارج، والتي تعتبر من بين العوامل التي أضعفت الاقتصاد الجزائري. وكذا اعتماد الجزائر على تصدير منتج واحد "النفط" الذي يشكل نسبة أكبر من الإيرادات المحصلة من الصادرات الاجمالية للجزائر. وهذا ما جعل الاقتصاد الجزائري يستجيب للصدمات الخارجية خاصة بأسعار النفط.

فمن خلال هذا المبحث سنتطرق الى اثر كل من مسار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، الشراكة مع الاتحاد الاوروبي سواء كان بالسلب ام الايجاب. كذلك أثر الازمة المالية العالمية، ونختار الاثر على الميزان التجاري.

المطلب الأول: مسار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة

بدأت الجزائر منذ سنة 1987 في اتصالات أولية في اطار الاتفاقية قبل ان تتحول الى منظمة للتجارة العالمية في مراكش المغربية عام 1994، الى ان جاءت سنة 1996 لتدشن مرحلة الاتصال الرسمي والفعلي للجزائر مع المنظمة. وحتى يومنا هذا ما تزال المفاوضات متواصلة بين الطرفين، احدهما يقدم اسئلة و الآخر يجيب.¹ كما عقد أول اجتماع لفوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بانضمام الجزائر عام 1998 ، مع العلم ان المهام الموكلة اليه هي تقديم تقرير بخصوص اعماله، بروتوكول الانضمام وكذا مشروع قرار الانضمام الى هيئة اتخاذ القرار والتي هي المؤتمر الوزاري.²

تسعى الجزائر لتحقيق اهدافها من خلال هذا الانضمام من بينها انعاش الاقتصاد الوطني ، سيرتفع حجم وقيمة المبادلات التجارية ، خاصة بعد ربط التعريفات الجمركية عند حد اقصى وحد ادنى، والامتناع عن استعمال القيود الكمية، مما ينتج زيادة في الواردات من الدول الاعضاء، باحتكاك المنتجات المحلية بالمنتجات الاجنبية وبالتالي الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة، والتقنيات المتطورة المستعملة في عملية الانتاج. وبالتالي زيادة المنافسة التي يمكن ان تستغلها الجزائر لانعاش اقتصادها.

تحفيز وتشجيع الاستثمارات وهذا مرتبط بنجاح الاصلاحات الاقتصادية في الجزائر، فمن خلال هذا الانضمام سيفتح لها المجال ويمنحها فرصة اكبر لجلب الاستثمارات الاجنبية المباشرة، من خلال استفادتها من الاتفاقية الخاصة بالاستثمارات في مجال التجارة.

¹ عياش قويدر، ابراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة الشلف، العدد الثاني، ماي 2005، ص 50.

² <http://www.mincommerce.gov.dz>، مسار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة، 2013/12/11، 10:16.

مسايرة التجارة الدولية هذا هدف تسعى اليه الجزائر، يتميز الاقتصاد الجزائري بالتبعية للخارج، وذلك بسبب اعتماده على قطاع المحروقات، الذي يقدم اكثر من 95% من الصادرات الجزائرية، ومن جهته يتميز الجهاز الانتاجي الجزائري بضعفه وعدم قدرته على المنافسة. لذا لجوء الجزائر الى الاسواق العالمية والجهوية للحصول على احتياجاتها المختلفة خارج اطار المنظمة، لا يسمح لها بالاستفادة من الفرص التي تقدمها هذه الاخيرة من المواد الغذائية، والتجارة الخارجية تلعب دورا فعالا في الاقتصاد الوطني، فلا يمكن للجزائر ان تكون بعيدة عن ساحة العلاقات الاقتصادية الدولية، اذ ارادت ان تساير التطورات الحديثة.

الاستفادة من المزايا التي تمنح للدول النامية الاعضاء بالمنظمة، حيث ان هذه المزايا التي تمنحها تعتبر بمثابة دوافع ومحفزات للانضمام اليها. والجزائر كغيرها من الدول النامية تسعى للانضمام بهدف الاستفادة من المزايا التي تمنح لها بصفقتها كعضو من جهة، ومن جهة ثانية بصفقتها كدولة نامية. ومن بين هذه المزايا هي حماية المنح الوطني من المنافسة، خاصة في المدى القصير، وذلك بالسماح لها بالإبقاء على تعريفية جمركية مرتفعة نوعا ما، وكذلك مدة التحرير والتي قد تصل الى 10 سنوات، بدلا من 06 سنوات للدول المتقدمة.¹

يعمل الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة على افراز مجموعة من الانعكاسات من بينها توسع نطاق التبادل التجاري بين الجزائر والدول الأخرى الاعضاء وانفتاح الاقتصاد الجزائري على الاقتصاد العالمي بشكل أكبر، بحيث تتمكن الصادرات الجزائرية من النفاذ بسهولة الى اسواق الدول الاعضاء في المنظمة، لان الرسوم الجمركية ستكون منخفضة او ملغاة مع عدم التمييز في المعاملة بينها وبين منتجات اي عضو آخر، وعلى هذا فإن الصادرات الجزائرية سوف تزداد الى الاسواق العالمية. كما انضمام الجزائر للمنظمة سيحسن مناخ الاستثمار ويدعم برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي تنفذه الحكومات المتعاقبة، لأنها ستجد نفسها ملزمة بتطبيق مبادئ المنظمة ومن ضمنها مبدأ الشفافية، ووضوح الأنظمة والاجراءات، وتوفير الحماية اللازمة، ومنها حماية الحقوق الملكية الفكرية، وهو ما سوف يحفز الابتكار والابداع، مما يؤثر ايجابا على ميزان المدفوعات.²

¹ ناصر دادي عدون، منتاوي محمد، انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة: الاهداف والعرافيل، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 03، 2004، ص 70-71.

² جميلة جزي، ميزان المدفوعات الجزائري في ظل السعي للانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 11، 2012، ص 234.

المطلب الثاني: اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي

يندرج اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي ضمن اعلان برشلونة لسنة 1995 والذي يهدف الى اقامة منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوروبي ودول البحر الابيض المتوسط.

لقد استئنفت مفاوضات هذه الاتفاقية في أبريل 2000 حيث استمرت منذ ذلك التاريخ تم خلالها دراسة جميع المسائل المطروحة من قبل الطرفين وهذا على مدى 17 جولة من المفاوضات والتي انتهت بالتوصل الى اتفاق ترجم بالتوقيع وبالأحرف الأولى على اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل والتي تم التوقيع عليها بصفة رسمية يوم 22 أبريل 2002 بمدينة فالنسيا الاسبانية ودخلت حيز التنفيذ في مارس 2005.¹

يسعى اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، من الناحية النظرية، إلى فتح الأسواق الجزائرية أمام المنتجات الأوروبية و الأسواق الأوروبية أمام المنتجات الجزائرية، وذلك بإقامة منطقة تبادل حر خلال فترة انتقالية لمدة 12 سنة كحد أقصى بدء من تاريخ دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ. وبالتسابق مع اتفاقيات الـ GATT لسنة 1994 والاتفاقيات المتعددة الأطراف حول تجارة البضائع الملحقة بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة. وهذا الاتفاق لا يشكل عائقا أمام الإبقاء أو اقامة أو أي اتحاد جمركي او منطقة تبادل حر من قبل الطرفين مع اطراف اخرى على الا يؤثر ذلك على نظام المبادلات الخاص باتفاق الشراكة، وبذلك يسير هذا الاتفاق في نفس المسار الذي حددته المنظمة العالمية للتجارة التي رخصت بإقامة التكتلات الجهوية على ألا يضر ذلك بمصالح أعضائها.²

ما سيجرتب عنه بعد إقامة منطقة حرة للحركية الاقتصادية المتعلقة بالسلع والخدمات، ورؤوس الأموال ، والكفاءات والأيدي العاملة، والمنظومة المؤسسية وما يرتبط بها من تحرير للمبادلات التجارية، وانسياب لرؤوس الأموال، وانتقال للأيدي العاملة والكفاءات ، يطرح مجموعة من التساؤلات حول الآثار و الانعكاسات المرتقبة على الميزان التجاري؛

لإبراز الآثار المحتملة على الميزان التجاري، يجب التمييز بين الآثار المتوقعة على بنية كل من الصادرات و الواردات. فبالنسبة للواردات ومع دخول اتفاق الشراكة بين الجزائر مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ

¹ إكرام مياي، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 214.

² باط عبد الحميد، الشراكة الأوروبية متوسطة وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة الشلف، العدد الأول، السداسي الأول، 2004، ص 56.

يعني الشروع في الإزالة التدريجية للرسوم والحقوق الجمركية لواردات الصناعة الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، حيث سيمس ذلك أزيد من 53% من مجموع الواردات الجزائرية، ومنه فإن الآثار المتوقعة على الواردات تكون في شكلين، الشكل الأول يتمثل في ارتفاع الواردات المتأتية من الاتحاد الأوروبي، أي إحداث أثر تحويل التجارة بسبب أن المنتجات الأوروبية التي تدخل تفرض عليها رسوم جمركية أقل من تلك القادمة من دول أخرى. أما الشكل الثاني يتمثل في ارتفاع أسعار بعض السلع المستوردة و التي تتمثل أساسا في المنتجات الغذائية بسبب خفض الدعم الموجه للفلاحين الاوروبيين؛

أما بالنسبة للصادرات الجزائرية فإنها تتشكل أساسا من المحروقات، فهي تمثل أكثر من 97% من مجموع الصادرات ولما كانت صادرات المحروقات لا تشملها عملية التحرير فإنه يتوقع أن الاستفادة من عملية التصدير أن تكون محدودة وتقتصر على بعض القطاعات فقط، كالصادرات التي تتمتع بمرونة طلب عالية داخل السوق الأوروبية والتي تتمتع فيها بميزة نسبية، وعموما فإن الصادرات الجزائرية لن تعرف آثارا سلبية ويعود ذلك إلى عاملين أساسيين، تتمثل في وجود تشابه ضعيف للصادرات الجزائرية مع صادرات باقي الدول المتوسطة نحو الاتحاد الاوروبي من جهة، وعلى صادرات الدول المقبلة على الانضمام للاتحاد الاوروبي من جهة أخرى.¹

المطلب الثالث: الازمة المالية العالمية وأثرها على اقتصاد الجزائر

يشهد الاقتصاد العالمي منذ اوت 2007 أسوء الازمات على مر التاريخ، انطلقت شرارتها من الاقتصاد الامريكي، على اعتبار هذا الاخير قاطرة النمو في الاقتصاد العالمي، وتحتل السوق الامريكية موقع الصدارة من بين أسواق العالم، ولذلك فإن اي مخاطر تتعرض لها هذه السوق سوف تنعكس سلبا على باقي الاسواق في العالم. وقد أعطيت مجموعة كبيرة من التعريفات حول الازمة المالية، وبرزت اكثر هذه الازمة في 2008. من بينها ان الازمة هي حالة تمس اسواق البورصة و اسواق الائتمان لبلد معين او مجموعة من البلدان مؤدية الى انكماش اقتصادي عادة ما يصاحبه انحسار للقروض والسيولة النقدية وانخفاض في الاستثمار وحالة من الذعر والحذر في اسواق المال.²

تأثرت الجزائر كبقية اقتصاديات العالم بالأزمة الاقتصادية العالمية، وإن كان بنسبة أقل مقارنة بالدول الأخرى وذلك لأسباب عديدة منها عدم وجود سوق مالية بالمعنى الفعلي في الجزائر، عدم وجود ارتباطات

¹ فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام الى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 11، 2012، ص 116-117.

² بوهزة محمد، مرزوقي رفيق، الازمة المالية العالمية وآثارها على الاقتصاديات العربية، ملتقى دولي حول الازمة المالية والاقتصادية الدولية والحكومة العالمية، جامعة سطيف، 20/21 أكتوبر 2009، ص 02-03.

مصرفية للبنوك الجزائرية مع البنوك العالمية بالشكل الذي يؤثر عليها، انغلاق الاقتصاد الجزائري بشكل نسبي على الاقتصاد العالمي، هذا لأن الانتاج الجزائري لا يعتمد على التصدير باستثناء المحروقات وذلك ما يجعله يتأثر في هذا الجانب أكثر من غيره، كذلك اعتماد الحكومة الجزائرية على موازنة بسعر مرجعي يقل كثيرا عن أسعار السوق وهذا ما يجنبها انعكاسات قوية في حالة انخفاض اسعار البترول، كما أشار البنك العالمي أن الجزائر تتمتع بوضع مالي مريح إذ قدر احتياطي الصرف نهاية سبتمبر من سنة 2007 بـ 130 مليار دولار بزيادة قيمتها 30 مليار دولار مقارنة بنهاية سنة 2007، الا أن تراجع الأسعار بدأ يشكل بالنسبة للدول النفطية عامل ضغط مستمر وهو حسب الـ ان في سنة 2009 ومع تراجع اسعار البترول الى اقل من 50 دولار للبرميل واستمرار تدني الاسعار وعزوف الرأسمال الاجنبي على الاستثمار في الجزائر سيؤدي الى تأثر المشاريع المتعلقة بالهياكل القاعدية.¹

ان انعكاسات هذه الازمة على الاقتصاد الجزائري مرهونة بمدى فعالية السياسة الاقتصادية التي تنتهجها السلطات المعنية لمواجهتها. بالنسبة لانعكاسها على مستوى الاقتصاد الحقيقي ، فالاقتصاد الجزائري مرتبط بقطاع التجارة الخارجية، إذ أن معظم صادرات الجزائر هي مادة اولية (الغاز والبترول) وهذه مقومة كلها بالدولار وبالتالي انخفاض قيمة الدولار وبالتالي انخفاض قيمة الدولار يعني انخفاض قيمة الصادرات، كما ان انخفاض الطلب العالمي على هذه المادة بسبب تقلص الصناعات التي تغذيها هذه المادة وهذا يعني انخفاض في كمية التصدير أما من جهة الواردات فالجزائر أيضا مرتبطة بالقطاع الخارجي، إذ انها تستورد اكثر من 70% من المواد الغذائية، هذا فضلا عن استيراد السلع التجهيزية والوسيطة، فعند انخفاض عرض الانتاج لهذه السلع بسبب الازمة، يعني هذا ارتفاع الاسعار مما يعني زيادة في قيمة واردات الجزائر دون الزيادة في كميتها مما ينعكس سلبا على مجالات التشغيل و الاستثمار.²

¹ مفتاح صالح، الأزمة المالية العالمية، أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد الثامن، ديسمبر 2010، ص 15-16.

² فضيل رابح، الأزمة المالية العالمية الاسباب، الانعكاسات والحلول، ابحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد الثامن، ديسمبر 2010، ص 27.

خلاصة

الجزائر من الدول النامية التي هي بحاجة إلى متطلبات لم تلبى لها من الخارج، فاتبعت سياسة استراتيجية احلال الواردات لكي تقلص من حجم المواد المستهلكة، حيث لعبت احتكار الدولة للتجارة الخارجية والحماية التي فرضتها لهذه السلع دورا هاما في زيادة إنتاجها، إلا أن هذه الزيادة لم ترقى إلى حد تحقيق الهدف الذي أنشئت من أجله. فكانت نتائج هذه الاستراتيجية في الجزائر عبئا على التنمية.

تعتمد الجزائر على استراتيجية تنمية الصادرات، وهي استراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات وهذا لتنويع الصادرات، وعدم الاعتماد على تصدير منتج واحد. حيث وضعت الجزائر مجموعة من الاجراءات والتحفيزات لنجاح هذه الاستراتيجية.

توجد مجموعة من التغيرات أو التحولات أثرت على الاقتصاد الجزائري، فالميزان التجاري تأثر بها سواء بالسلب أو الايجاب، منها الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2005. والأزمة المالية العالمية التي أثرت على الميزان التجاري لكل من الصادرات والواردات سنة 2009.

ومن خلال هذا سنقوم بتحليل الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2012) في الفصل الموالي.

الفصل الرابع

دراسة تحليلية للميزان

التجاري الجزائري

تمهيد:

بعد أن تعرفنا على بعض المتغيرات والتحويلات الاقتصادية، خاصة التي حدثت خلال فترة (2005-2012) والتي كانت لها أثر على الميزان التجاري. إن الهدف المرجو من دراستنا في هذا الفصل هو تحليل تطور وضعية الميزان التجاري خلال هذه الفترة، وهذا بعد تحليل حركة التدفقات السلعية المصدرة والمستوردة. ومعرفة التركيبة السلعية لكل منهما لنعرف ماهي أهم المواد التي نعتد على استيرادها تلبية للحاجات. ومعرفة أهم ما تصدر للبلدان الأخرى أي تصريف فائضها. و إبراز أهم المناطق التي تستورد منها وتصدر لها، وأهم الشركاء والزبائن الأساسيين المتعاملة معهم.

وكذلك تحليل كل من الواردات والصادرات بالنسبة للنتائج المحلي، لمعرفة ما مدى مساهمة الواردات في الطلب المحلي وما مدى قدرة الصناعات التصديرية على المنافسة في الأسواق الخارجية. ومن ثم تحليل تطور رصيد الميزان التجاري ومعرفة ما اذا كانت حالته فائض أم عجز، وهذا لمعرفة الوضعية الاقتصادية للجزائر خلال فترة (2005-2012).

وبهذا نقسم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- ❖ المبحث الأول: تحليل تطور الواردات للفترة (2005-2012).
- ❖ المبحث الثاني: تحليل تطور الصادرات للفترة (2005-2012).
- ❖ المبحث الثالث: تحليل وضعية الميزان التجاري الجزائري.

المبحث الأول: تحليل تطور الواردات للفترة (2005-2012)

سنحاول من خلال هذا المبحث تحليل تطور الواردات، وذلك بتقديم الهيكل السلعي للواردات، بالإضافة الى التوزيع الجغرافي لها ومعرفة الشركاء التجاريين الأساسيين للجزائر خلال الفترة الممتدة من (2005-2012).

المطلب الأول: التركيبة السلعية للواردات

إن الحديث عن الواردات يعني أن حجم الإنتاج المحلي لم يستطع تلبية حاجيات المستهلك. وقد يعود عدم القدرة هذا إلى قلة حجم الانتاج، لسعره أو نوعيته، أو لأن الوضع الاقتصادي الحالي المتميز بتسهيل الواردات جعل هذه الأخيرة محل تفضيل على المنتج المحلي حتى ولو كان هذا الأخير في درجة من الجودة. نستعين بالجدول رقم (01-04) لتوضيح التركيبة السلعية لواردات الجزائر لفترة (2005 - 2012) حيث يبين الجدول قيمة ونسبة الواردات لكل سنة.

جدول رقم(04-01): تطور التركيبة السلعية للواردات

الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية

| المجموع | السلع الاستهلاكية | التجهيزات الصناعية | التجهيزات الفلاحية | المواد نصف المصنعة | المواد الاولية | المواد الغذائية | الطاقة | البيان | |
|---------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------|-----------------|--------|--------|---------|
| | | | | | | | | البيان | السنوات |
| 20357 | 3107 | 8452 | 160 | 4088 | 751 | 3587 | 212 | قيمة | 2005 |
| 100 | 15.26 | 41.52 | 0.78 | 20.08 | 3.69 | 17.62 | 1.04 | نسبة | |
| 21456 | 3011 | 8528 | 96 | 4934 | 843 | 3800 | 244 | قيمة | 2006 |
| 100 | 14.03 | 39.75 | 0.45 | 23 | 3.93 | 17.71 | 1.14 | نسبة | |
| 27631 | 3752 | 10026 | 146 | 7105 | 1325 | 4954 | 324 | قيمة | 2007 |
| 100 | 13.58 | 36.28 | 0.53 | 25.71 | 4.79 | 17.93 | 1.17 | نسبة | |
| 39479 | 5036 | 15434 | 86 | 9154 | 1378 | 7796 | 595 | قيمة | 2008 |
| 100 | 13.37 | 41.40 | 0.13 | 24.60 | 2.82 | 16.43 | 1.26 | نسبة | |
| 39297 | 6145 | 15140 | 234 | 10165 | 1201 | 5863 | 549 | قيمة | 2009 |
| 100 | 15.64 | 38.53 | 0.60 | 25.87 | 3.06 | 14.92 | 1.40 | نسبة | |
| 40212 | 5987 | 15573 | 330 | 9944 | 1404 | 6027 | 945 | قيمة | 2010 |
| 100 | 14.89 | 38.73 | 0.82 | 24.73 | 3.50 | 14.99 | 2.35 | نسبة | |
| 47300 | 7944 | 15951 | 229 | 10431 | 1776 | 9805 | 1164 | قيمة | 2011 |
| 100 | 16.79 | 2733.72 | 0.48 | 22.05 | 375 | 20.73 | 2.46 | نسبة | |
| 50376 | 9997 | 13604 | 329 | 10629 | 1839 | 9023 | 4955 | قيمة | 2012 |
| 100 | 19.84 | 27 | 0.65 | 21.10 | 3.65 | 17.91 | 9.84 | نسبة | |
| | 44979 | 102708 | 1610 | 66450 | 10517 | 50855 | 8988 | قيمة | المجموع |

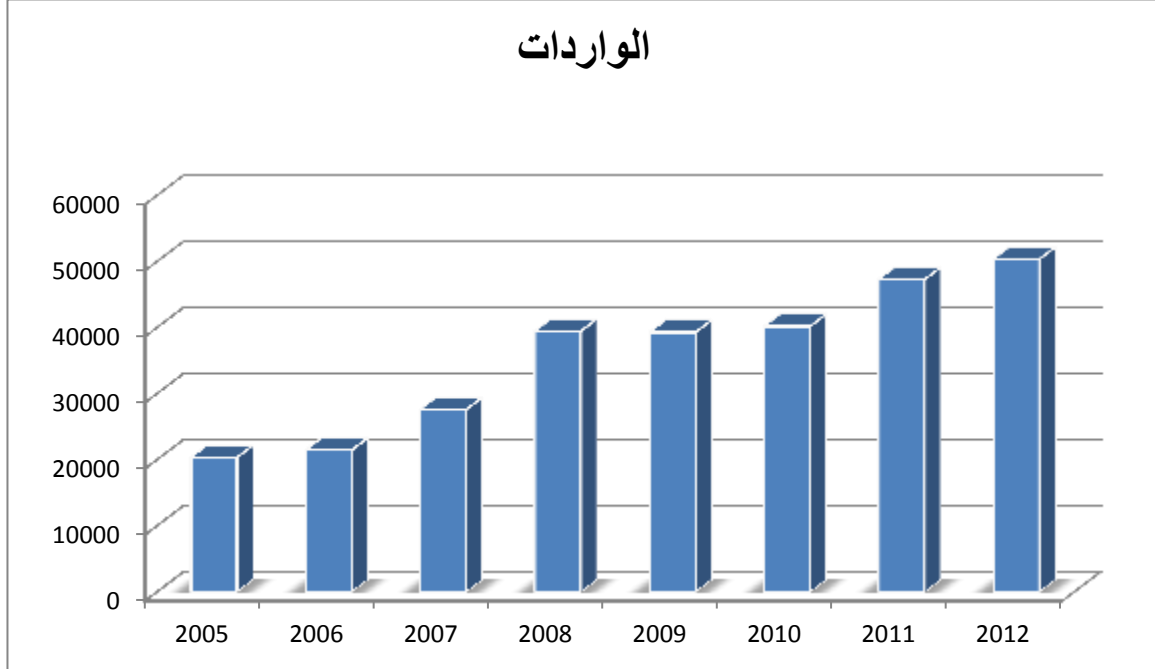
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على موقع بنك الجزائر [/http://www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)

- (2009-2005): النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 11، سبتمبر 2010، 2013/12/21، 19:01.
- (2012-2010): النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 25، مارس 2014، 2014/05/09، 21:23.

يمكن ترجمة الجدول رقم (01-04) في الشكل البياني التالي:

شكل رقم (01-04): تطور الواردات الجزائرية للفترة (2005-2012)

الوحدة: ملايين الدولارات الامريكية



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (01-04).

نلاحظ من خلال الشكل رقم (01-04) وبالاعتماد على الجدول رقم (01-04) أن الواردات الجزائرية قد عرفت تزايد في قيمتها بشكل تصاعدي خلال الفترة (2005-2012)، حيث قدرت أقل قيمة لها بـ 20357 مليون دولار أمريكي سنة 2005، وأخذت أعلى قيمة لها بـ 50376 مليون دولار أمريكي سنة 2012. وهذه الزيادة في الواردات تدل على الارتباط الكبير بالأسواق الخارجية خاصة أن اتفاقية الجزائر مع الاتحاد الأوروبي دخلت حيز التنفيذ ابتداء من سنة 2005. إلا أن هذا التزايد يتخلله انخفاض طفيف لقيمة الواردات الجزائرية سنة 2009، حيث قدرت قيمتها بـ 39297 مليون دولار أمريكي، مقارنة بسنة 2008 حيث كانت قيمتها 39479 مليون دولار أمريكي، ثم رجعت قيمة الواردات بالتزايد في السنوات المقبلة. وهذا راجع الى الظروف الاقتصادية التي شهدتها هذه الفترة، حيث انخفض سعر البترول وهذا بسبب الأزمة المالية العالمية. حيث نلاحظ أن من بين المجموعات السلعية الأكثر تضررا هي المواد الغذائية والتجهيزات الصناعية، حيث انخفضت نسبة المواد الغذائية المستوردة من 16.43% إلى 14.92% سنة 2008، 2009 على التوالي. أما التجهيزات الصناعية انخفضت نسبتها من 41.40% إلى 38.53% سنة 2008، 2009 على التوالي.

أما من ناحية الأهمية فيمكن ترتيب المواد المشكلة للواردات الجزائرية كالتالي:

❖ **التجهيزات الصناعية:** تحتل المرتبة الأولى بالنسبة للمجموعات السلعية الأخرى من حيث أهميتها.

حيث تحظى سلع التجهيز الصناعية كل سنة بنسب معتبرة من إجمالي الواردات، لكونها ضرورية لمواصلة عملية الاستراتيجية التنموية التي اتخذتها الدولة للنهوض بالاقتصاد، خاصة لخدمة التصنيع من أجل التصدير لتشجيع صادراتها، و المتمثلة أساسا في الآلات ومعدات النقل... الخ، حيث أخذت قيمها بالتزايد من أدنى قيمة لها خلال سنة 2005 بـ 8452 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 41.52% من إجمالي الواردات. أما أعلى قيمة لها كانت سنة 2012 المقدرة بـ 13604 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 27% من إجمالي الواردات.

❖ **المواد نصف المصنعة:** تحتل المنتجات نصف المصنعة والمتمثلة أساسا في قطع الغيار ومنتجات

أخرى المرتبة الثانية في قائمة المواد المستوردة بعد سلع التجهيزات الصناعية، فهي من بين المنتجات اللازمة لمواصلة تشغيل عجلات الانتاج في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني. وقد بلغت قيمتها بـ 10629 مليون دولار أمريكي سنة 2012 أي تمثل نسبة 21.10%، وهي أعلى قيمة لها خلال هذه الفترة. وقيمة 4088 مليون دولار أمريكي سنة 2005 أي بنسبة 20.08%.

❖ **المواد الغذائية:** تحتل المواد الغذائية الرتبة الثالثة بعد التجهيزات الصناعية والمواد نصف المصنعة

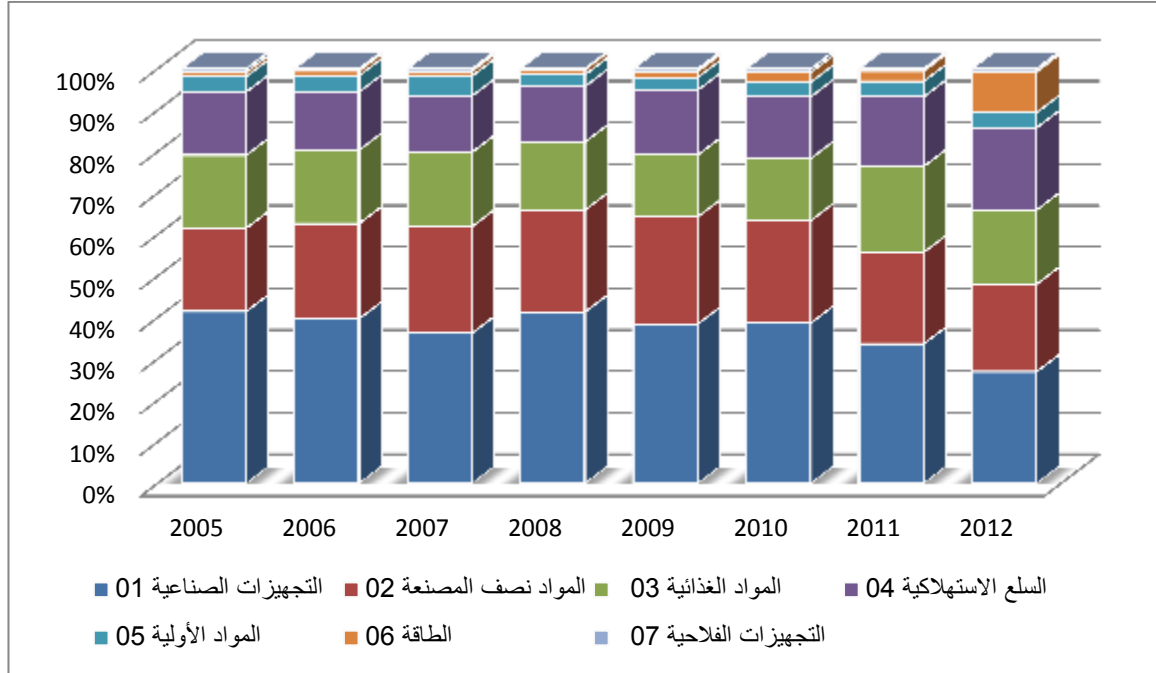
في قائمة المواد المشكلة لمجموع الواردات من حيث الأهمية، وتتمثل أساسا في الحبوب، السكر والحليب بالإضافة إلى مواد غذائية أخرى، وقد أخذت أدنى قيمة لها سنة 2005 بـ 3587 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 17.62% من إجمالي الواردات، وأخذت أعلى قيمة لها سنة 2011 بـ 9805 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 17.91% من إجمالي الواردات.

❖ أما بالنسبة لبقية المواد المستوردة كالسلع الاستهلاكية، المواد الأولية، الطاقة والتجهيزات الفلاحية

ف تحتل الرتب الأخيرة من حيث الأهمية، وهذا نظرا لتوفر البترول من جهة، والمواد الأولية والمنتجات التامة بالإضافة إلى الطاقة والزيوت... الخ.

وفي الشكل التالي يمكن توضيح ما سبق بالنسب المئوية حيث يوضح الترتيب حسب الأهمية لكل سلعة مستوردة لكل عام على حدى والشكل كالاتي:

شكل رقم (02-04): تطور التركيبة السلعية للواردات



المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على الجدول رقم (01-04)

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات

إن التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية، يبين لنا أهم الأسواق للتجارة الخارجية التي تتعامل معها الجزائري. والجدول التالي يبين بعض البلدان التي لها مبادلات تجارية مع الجزائر. ويكون الجدول كالاتي:

جدول رقم (04-02): التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية

الوحدة: مليون دولار أمريكي

| 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | السنة المجموعة الاقتصادية |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---|
| 26333 | 24616 | 20704 | 20772 | 20985 | 14427 | 11729 | 11255 | الاتحاد الأوروبي |
| 6160 | 6219 | 6519 | 6435 | 7245 | 5363 | 3738 | 3506 | منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوروبية) |
| 1652 | 579 | 388 | 728 | 659 | 715 | 777 | 1058 | باقي الدول الأوروبية |
| 3590 | 3931 | 2380 | 1866 | 2179 | 1672 | 1281 | 1249 | أمريكا الجنوبية |
| 9538 | 8873 | 8280 | 7574 | 616 | 4318 | 3055 | 2506 | آسيا (دون الدول العربية) |
| - | - | - | 2 | - | - | - | 31 | دول المحيط |
| 1555 | 1760 | 1262 | 1089 | 705 | 621 | 493 | 387 | الدول العربية (دون المغرب العربي) |
| 807 | 691 | 544 | 478 | 395 | 284 | 235 | 217 | دول المغرب العربي |
| 741 | 578 | 396 | 350 | 395 | 231 | 148 | 148 | باقي الدول الإفريقية |
| 50376 | 47247 | 40473 | 39294 | 39479 | 27631 | 21456 | 20357 | المجموع |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على موقع الجمارك الجزائرية <http://www.douane.gov.dz> ، تاريخ التصفح:

2014/04/25، 18:45.

يمكن ترتيب أهم الموردين التجاريين للجزائر كما يلي:

❖ **الاتحاد الأوروبي:** نلاحظ من خلال الجدول رقم (04-02) أن دول الاتحاد الأوروبي تتميز بسيطرتها على الواردات الجزائرية، حيث أخذت قيم الواردات من دول الاتحاد الاوروبي بالتزايد من قيمة 11255 مليون دولار امريكي سنة 2005، وهذا ما يقابله دخول اتفاقية الاتحاد الاوربي مع الجزائر حيز التنفيذ، الى أن وصلت الى قيمة 20985 مليون دولار امريكي سنة 2008، ثم تناقصت قيمتها خلال الفترتين 2010، 2009 حيث أخذت قيمة 20704، 20772 مليون دولار أمريكي على التوالي، ثم شهدت

واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي تزايد حتى أخذت أعلى قيمة لها سنة 2012 بـ 26333 مليون دولار أمريكي.

❖ **منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوروبية):** تأتي هذه المجموعة في المرتبة الثانية بعد الاتحاد الأوروبي من ناحية تمويل الاقتصاد الجزائري، حيث بلغت قيمة واردات الجزائر من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية باستثناء الدول الأوروبية سنة 2005 قيمة 3506 مليون دولار أمريكي وأخذت في السنوات المقبلة قيمتها بالتزايد إلى أن وصلت إلى أعلى قيمة لها سنة 2012 المقدرة بـ 7245 مليون دولار أمريكي، ثم أخذت قيم هذه الواردات بين الانخفاض والتزايد الطفيف في السنوات المقبلة.

❖ **باقي الدول الأوروبية:** أخذت واردات الجزائر من باقي الدول الأوربية قيم متذبذبة بين الزيادة والانخفاض، حيث أخذت أدنى نسبة لها سنة 388 مليون دولار أمريكي لسنة 2010، أما أعلى نسبة فتقدر بـ 1652 مليون دولار أمريكي سنة 2012.

❖ **أمريكا الجنوبية:** واردات الجزائر من أمريكا الجنوبية أخذت قيم مختلفة، حيث سجلت أدنى قيمة لها خلال هذه الفترة بـ 1249 مليون دولار أمريكي سنة 2005، ولم تتجاوز قيمة 3931 مليون دولار أمريكي التي حققت سنة 2011.

❖ **آسيا (دون الدول العربية):** بلغت واردات الجزائر من الدول الآسيوية غير العربية قيم تتذبذب بين الانخفاض والارتفاع، حيث سجلت أدنى قيمة لها سنة 2008 بـ 616 مليون دولار أمريكي، وأخذت قيمة 9538 مليون دولار أمريكي سنة 2012.

❖ **دول المحيط:** كانت واردات الجزائر ضئيلة جدا من دول المحيط حيث سجلت في هذه الفترة قيمة 31 مليون دولار أمريكي سنة 2005، وقيمة 02 مليون دولار أمريكي سنة 2009، أما السنوات الأخرى فكانت قيمها معدومة.

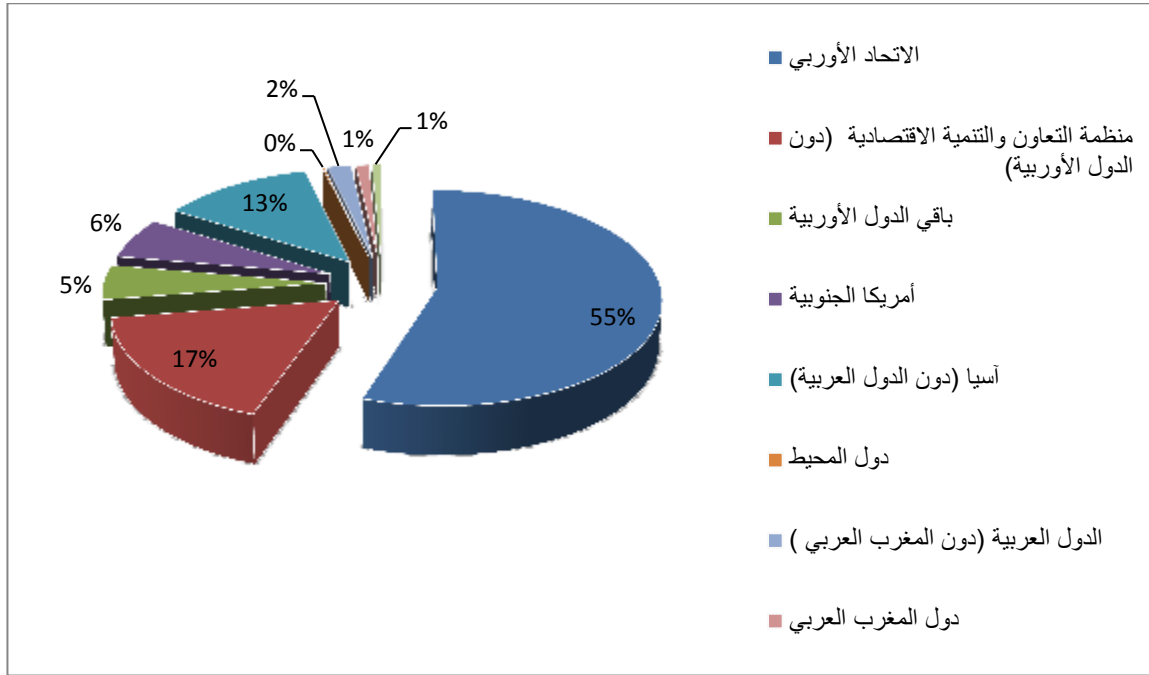
❖ **الدول العربية (دون المغرب العربي):** أما عن واردات الجزائر من هذه الدول كانت تسجل قيم متزايدة، حيث أخذت سنة 2005 قيمة 217 مليون دولار أمريكي، وأعلى قيمة لها سنة 2012 المقدرة بـ 807 مليون دولار أمريكي.

❖ **دول المغرب العربي:** كانت مساهمة هذه الدول ضعيفة، مع أنها كانت تشهد تزايد في قيمها خلال الفترة حيث سجلت أدنى قيمة لها 217 مليون دولار أمريكي، وأعلى قيمة لها 807 مليون دولار أمريكي.

❖ باقي الدول الإفريقية: تزايد مستمر بنسب ضئيلة في واردات الجزائر من هذه الدول، لكن المساهمة ضعيفة حيث لا تتجاوز قيمة 741 مليون دولار أمريكي.

من خلال الجدول رقم (02-04) يمكن توضيح ما سبق من خلال الشكل التالي:

شكل رقم (03-04): التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2012-2005)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (02-04)

وفي الأخير نستنتج أن دول الاتحاد تأخذ أعلى نسبة لسيطرتها على واردات الجزائر (55%)، تليها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوربية) بـ (17%)، ثم تليها باقي الدول بنسب ضئيلة.

المطلب الثالث: أهم شركاء الجزائر في سنة 2012

يظهر لنا الجدول الموالي، أهم الدول المتعاملة مع الجزائر في مجال الاستيراد خلال سنة 2012 إذ يمكن من خلال هذا الجدول معرفة مدى ارتباط الجزائر بالأسواق الخارجية ومعرفة مدى الاعتماد على دولة واحدة أو تكتل اقتصادي واحد في جلب المنتجات التي بحاجة إليها.

ويكون الجدول كآآتي:

جدول (04-03): أهم شركاء الجزائر

الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية

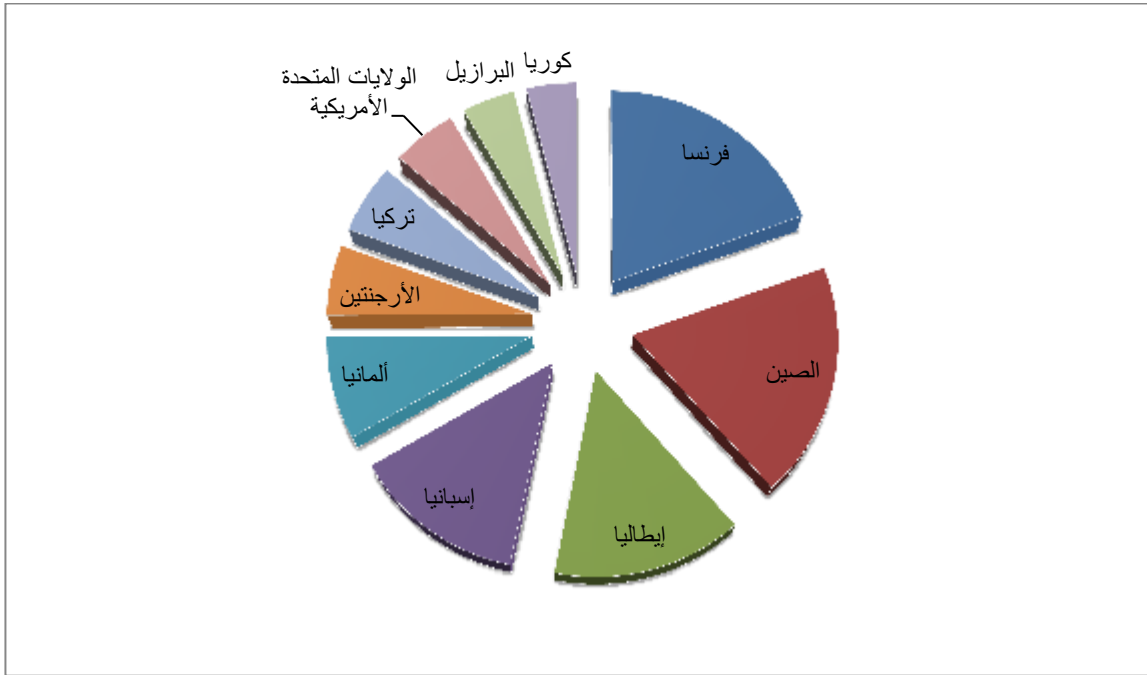
| الرتبة | البلد | القيمة |
|--------|----------------------------|--------|
| 01 | فرنسا | 6092 |
| 02 | الصين | 5965 |
| 03 | إيطاليا | 4569 |
| 04 | إسبانيا | 4194 |
| 05 | ألمانيا | 2595 |
| 06 | الأرجنتين | 1803 |
| 07 | تركيا | 1798 |
| 08 | الولايات المتحدة الأمريكية | 1651 |
| 09 | البرازيل | 1344 |
| 10 | كوريا | 1260 |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على موقع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية <http://www.algex.dz>

تاريخ التصفح: 30-01-2014، 18:11.

من خلال الجدول رقم (04-03)، نلاحظ أن فرنسا تحتل صدارة المتعاملين مع الجزائر في إطار الاستيراد لسنة 2012، حيث تستورد الجزائر منها ما قيمة 6092 مليون دينار أمريكي، وتليها في المراتب الموالية كل من (الصين، إيطاليا، إسبانيا، ألمانيا والأرجنتين) التي تصدر للجزائر ما قيمته على التوالي: (5965، 4569، 4194، 2595، 1803) مليون دولار أمريكي، أما المراتب الأربعة الأخير لهذا العام نجد على الترتيب كل من (تركيا، الولايات المتحدة الأمريكية، البرازيل و كوريا) التي تستورد منها الجزائر ما قيمته على التوالي: (17798، 1651، 1344، 1260) مليون دولار أمريكي. ويمكن توضيح ما سبق في الشكل التالي:

شكل رقم (04-04): أهم شركاء الجزائر لسنة 2012



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (04-03)

المبحث الثاني: تحليل تطور الصادرات للفترة (2005-2012)

سنحاول من خلال هذا المبحث تحليل تطور الصادرات، وذلك بتقديم الهيكل السلعي للصادرات، بالإضافة الى التوزيع الجغرافي لها ومعرفة الزبائن التجاريين الأساسيين للجزائر خلال الفترة الممتدة من (2005-2012).

المطلب الأول: التركيبة السلعية للصادرات

من المعروف أن الاقتصاد الجزائري مبني على قطاع المحروقات، وأن معظم مشاريع التنمية التي تشهدها الجزائر حاليا هي تمويل عائدات الجزائر من الصادرات. ومن ثم فالاقتصاد الجزائري هو اقتصاد ريعي، وبالتالي لا يمكنه المساهمة في تحقيق نمو دائم. هذا لأن البترول من المواد النابضة، وطاقة ملوثة تسعى الدول المتقدمة من تخفيض الإعتماد عليها في تشغيل اقتصادها، وذلك بتطوير بدائل لطاقة نظيفة ومستدامة وبأقل التكاليف. وبالتالي الاعتماد على عائدات البترول يبقي الاقتصاد الجزائري مرهون بتقلبات أسعار هذا المورد. وبرغم الجهود المبذولة من طرف الجزائر في سبيل تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك عن طريق تحفيز ودعم قطاعات خارج قطاع المحروقات كقطاع الفلاحة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة . ومن خلال إحصائيات عن التجارة الخارجية، يمكن الحكم على مدى فعالية السياسة الاقتصادية الجزائرية في تنمية الصادرات خارج المحروقات.

ومنه نستعين بالجدول رقم (04-04) لتوضيح التركيبة السلعية لصادرات الجزائر لفترة

(2005 - 2012).

جدول رقم (04-04) : تطور التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال فترة (2005-2012)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

| البيان | السنوات | الطاقة والمحروقات | الصادرات خارج المحروقات | المواد الغذائية | المواد الأولية | المواد نصف المصنعة | التجهيزات الفلاحية | التجهيزات الصناعية | السلع الاستهلاكية |
|--------|---------|----------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|
| | | | | | | | | | |
| قيمة | 2005 | 45588 | 907 | 67 | 134 | 656 | - | 36 | 14 |
| نسبة | | 98.05 | 1.95 | 0.14 | 0.29 | 1.41 | - | 0.08 | 0.03 |
| قيمة | 2006 | 53608 | 1183 | 73 | 795 | 828 | - | 44 | 43 |
| نسبة | | 97.84 | 2.16 | 0.13 | 0.36 | 1.51 | - | 0.08 | 0.08 |
| قيمة | 2007 | 59605 | 1311 | 92 | 153 | 988 | - | 44 | 34 |
| نسبة | | 97.85 | 2.15 | 0.15 | 0.25 | 1.62 | - | 0.07 | 0.06 |
| قيمة | 2008 | 77192 | 1954 | 121 | 340 | 1390 | - | 69 | 34 |
| نسبة | | 97.53 | 2.47 | 0.15 | 0.43 | 1.76 | - | 0.09 | 0.04 |
| قيمة | 2009 | 44411 | 1066 | 113 | 170 | 692 | - | 25 | 49 |
| نسبة | | 97.66 | 2.34 | 0.25 | 0.37 | 1.52 | - | 0.05 | 0.11 |
| قيمة | 2010 | 56143 | 1619 | 305 | 165 | 1089 | - | 27 | 33 |
| نسبة | | 97.20 | 2.80 | 0.53 | 0.29 | 1.89 | - | 0.05 | 0.06 |
| قيمة | 2011 | 71662 | 2140 | 357 | 162 | 1495 | - | 36 | 16 |
| نسبة | | 97.10 | 2.90 | 0.48 | 0.22 | 2.03 | - | 0.05 | 0.02 |
| قيمة | 2012 | 70571 | 2048 | 314 | 167 | 1519 | - | 30 | 18 |
| نسبة | | 97.18 | 2.82 | 0.43 | 0.23 | 2.09 | - | 0.04 | 0.02 |

المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على موقع بنك الجزائر [/http://www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)

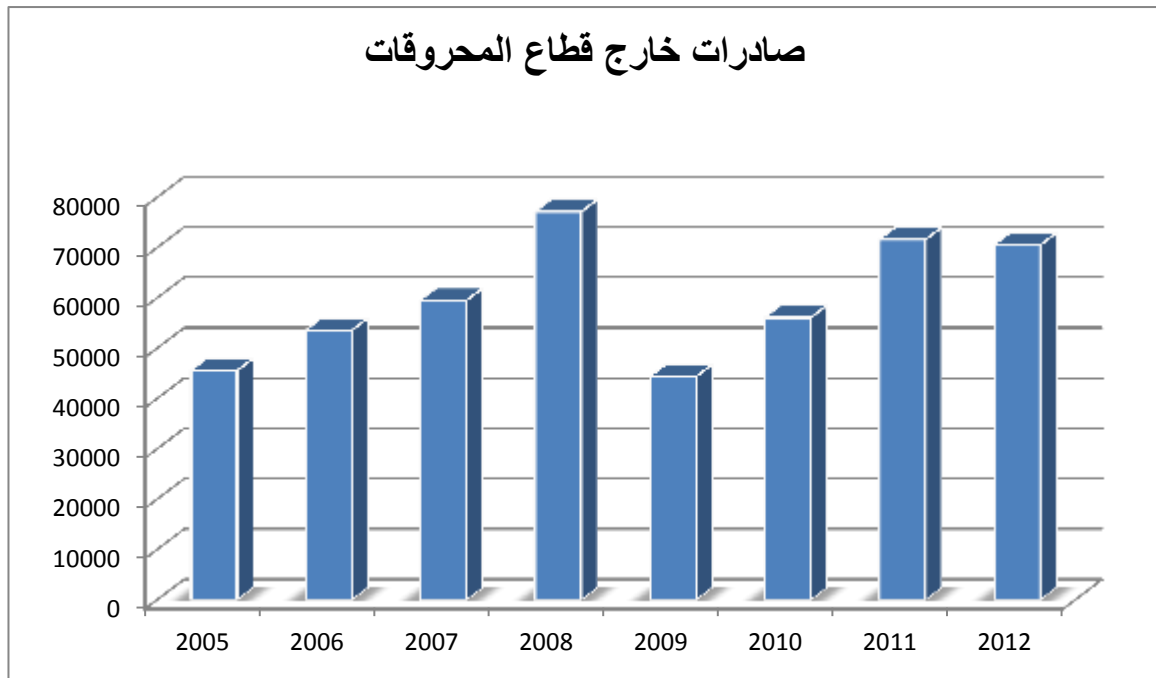
- (2009-2005): النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 11، سبتمبر 2010، 2013/12/21، 19:01.
- (2012-2010): النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 25، مارس 2014، 2014/05/09، 21:23.

انطلاقا من معطيات الجدول (04-04) نقوم بتحليل كل من صادرات قطاع المحروقات وصادرات خارج قطاع المحروقات، كل واحدة على حدى وهي كالآتي:

❖ **صادرات قطاع المحروقات:** شهدت قيمة صادرات قطاع المحروقات انتعاشا مستمرا حيث قدرت أعلى قيمة لها بـ 77192 مليون دولار أمريكي سنة 2008 أي بنسبة 97.53 % من إجمالي الصادرات لهذا العام إلا أنه تتخللها بعض الانخفاضات الطفيفة حيث كانت أدنى قيمة لها تقدر بـ 44411 مليون دولار أمريكي عام 2009 وهذا بسبب انخفاض سعر البترول وهذا راجع الى الأزمة المالية العالمية ، وكذلك ما سببته من كساد اقتصادي عالمي، إلا أنها كانت تغطي نسبة 97.66% من إجمالي الصادرات لهذا العام. ونوضح هذا التطور في الشكل التالي:

شكل رقم (04-05): تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات للفترة (2005-2012)

الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم(04-04)

❖ **الصادرات خارج قطاع المحروقات:**

نقوم بتحليل كل سلعة من الصادرات على حدى، ومن ناحية الأهمية فيمكن ترتيب المواد المشكلة للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات كالتالي:

- **المواد نصف المصنعة:** تحتل المواد نصف المصنعة المرتبة الأولى في قطاع الصادرات خارج المحروقات من خلال الملاحظة في الجدول رقم (04-04) ، وقد شهدت انتعاشا مستمرا في قيمتها حيث انتقلت من 656 مليون دولار أمريكي عام 2005 إلى قيمة تقدر بـ 1390 مليون دولار أمريكي عام 2008 ، ثم تراجعت قيمتها إلى أن تصل إلى 692 مليون دولار أمريكي عام 2009 ، ثم سجلت انتعاشا مرة أخرى ابتداء من عام 2010 حيث انتقلت من 1089 مليون دولار أمريكي إلى 1519 مليون دولار أمريكي إلى عام 2012 .
- **المواد الأولية:** تحتل المرتبة الثانية في قطاع التصدير غير النفطي كما هو ملاحظ في الجدول (04-04) حيث نلاحظ أن قيم الصادرات من المواد الأولية هي منخفضة عامة، فالملاحظ أن قيمة الصادرات للمواد الأولية كانت تقدر بـ 134 مليون دولار أمريكي وهي أدنى قيمة لها، ثم شهدت انتعاشا في قيمتها حيث قدرت بـ 195 مليون دولار أمريكي عام 2006 ثم تراجعت إلى قيمة 153 مليون دولار أمريكي عام 2007 ثم كان انتعاش في قيمتها فوصلت عام 2008 إلى قيمة تقدر بـ 340 مليون دولار أمريكي وهي أعلى قيمة سجلت في هذه الفترة، ثم تراجعت تراجعاً مستمرا ابتداء من سنة 2009، حيث قدرت هذه القيم بـ (170، 165، 162، 167) لعام (2009، 2010، 2011، 2012) على التوالي.
- **المواد الغذائية:** تحتل المنتجات الغذائية المرتبة الثالثة في قطاع الصادرات خارج المحروقات تختلف نسب وقيمة الصادرات للمواد الغذائية من سنة لأخرى حيث شهدت تحسنا طفيفا من عام (2005-2008) حيث كانت تقدر قيمتها 67 مليون دولار أمريكي و 121 مليون دولار أمريكي على التوالي أي نسبة 0.15% لعام 2008 من إجمالي الصادرات ، ثم شهدنا انخفاض عام 2009 في قيمة صادرات المواد الغذائية تقدر بـ 113 مليون دولار أمريكي ، ثم تبدأ القيمة بالتزايد لتصل عام 2010 على قيمة 305 مليون دولار أمريكي ثم 357 مليون دولار أمريكي عام 2011 ثم نلاحظ إنخفاضا نسبيا عام 2012.
- **التجهيزات الصناعية:** وتحتل المرتبة الرابعة في قطاع الصادرات خارج المحروقات حيث سجلت قيم مختلفة من عام لآخر، حيث سجلت أدنى قيمة لها عام 2009 حيث قدرت بـ 25 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 0.05% من إجمالي الصادرات لهذا العام، وسجلت أعلى قيمة لها تقدر بـ 69 مليون دولار أمريكي لعام 2008 أي بنسبة 0.09% من إجمالي الصادرات لهذا العام.

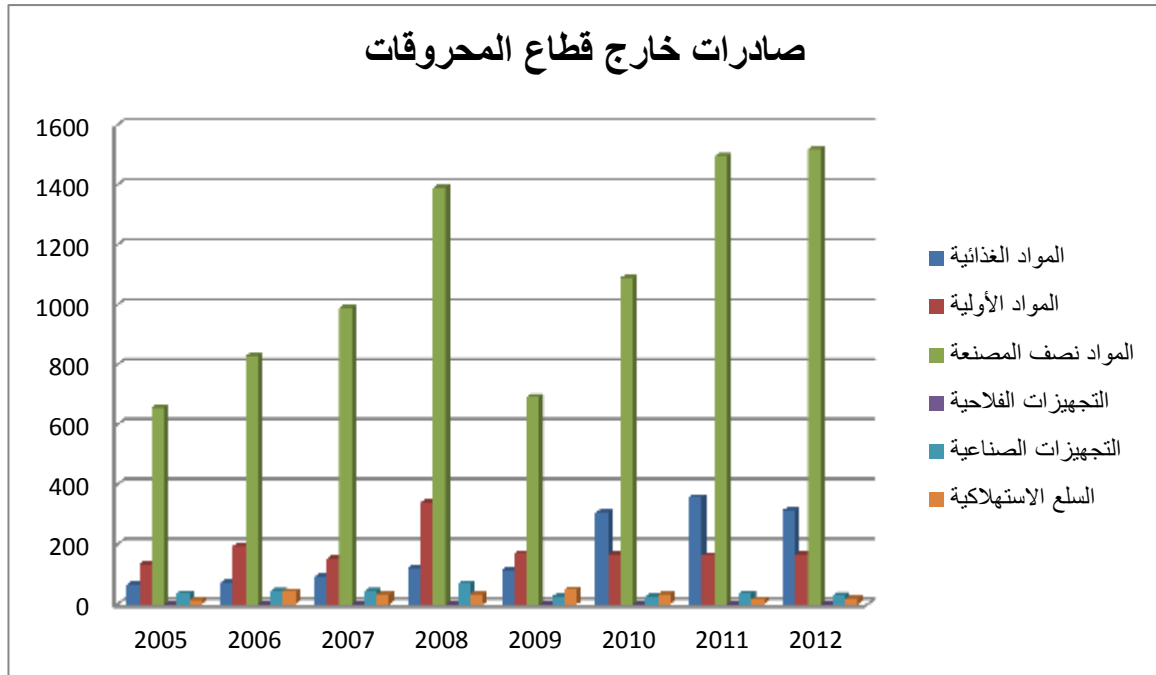
• السلع الاستهلاكية: تأتي المواد الاستهلاكية في المرتبة الخامسة في قطاع الصادرات خارج المحروقات حيث شهدت ارتفاعا إلى 49 مليون دولار أمريكي سنة 2009 مقارنة بقيمة تقدر بـ 34 مليون دولار أمريكي سنة 2008، ثم تراجعت في قيمتها ابتداء من عام 2010، حيث أخذت أدنى قيمة لها سنة 2005 تقدر بـ 14 مليون دولار أمريكي.

• التجهيزات الفلاحية: تحتل المرتبة الأخيرة في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، أي لم تعتمد الجزائر على تصدير التجهيزات الفلاحية فكانت شبه معدومة.

ومن خلال الجدول رقم (04-04) يمكن وضع الجدول التالي لتوضيح ما سبق ذكره.

شكل رقم (06-04): تطور التركيبة السلعية للصادرات خارج قطاع المحروقات

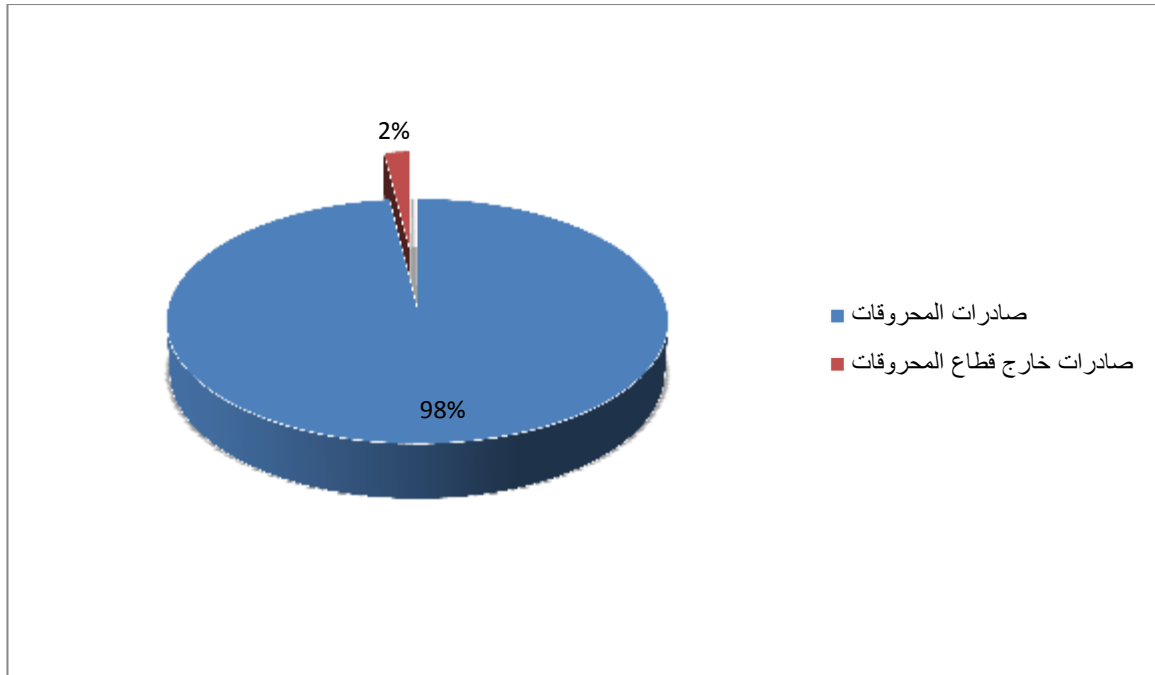
الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (04-04)

مما سبق نستنتج أن صادرات قطاع المحروقات تأخذ نسبة كبيرة جدا من اجمالي الصادرات مقارنة بالصادرات خارج قطاع المحروقات. كما هو موضح في الشكل التالي:

شكل رقم (07-04): هيكل التركيب النسبي للصادرات



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (04-04)

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات

تتنوع الصادرات الجزائرية على شريحة واسعة من المتعاملين، والجدول التالي يوضح المجموعات الدولية

التي تمثل أسواق للجزائر في الخارج.

وسنحاول القيام بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق والدول الأكثر أهمية الذين تتعامل

معهم الجزائر في مجال الصادرات.

جدول رقم (04-05): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2012)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

| 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | السنة المجموعة الاقتصادية |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---|
| 39797 | 37307 | 28009 | 23186 | 41246 | 26833 | 28750 | 25593 | الاتحاد الأوروبي |
| 20029 | 24059 | 20278 | 15326 | 28614 | 25387 | 20546 | 14963 | منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوروبية) |
| 36 | 102 | 10 | 7 | 10 | 7 | 7 | 15 | باقي الدول الأوروبية |
| 4228 | 4270 | 2620 | 1841 | 2875 | 2596 | 2398 | 3124 | أمريكا الجنوبية |
| 4683 | 5168 | 4082 | 3320 | 3765 | 4004 | 1792 | 1218 | آسيا (دون الدول العربية) |
| - | 41 | - | - | - | 55 | - | - | دول المحيط |
| 958 | 810 | 694 | 564 | 797 | 479 | 591 | 621 | الدول العربية (دون المغرب العربي) |
| 2073 | 1586 | 1281 | 857 | 1626 | 760 | 515 | 418 | دول المغرب العربي |
| 62 | 146 | 79 | 93 | 365 | 42 | 14 | 49 | باقي الدول الإفريقية |
| 71866 | 73489 | 57053 | 45194 | 79298 | 60163 | 54613 | 46001 | المجموع |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على موقع الجمارك الجزائرية <http://www.douane.gov.dz> ، تاريخ التصفح:

2014/04/25، 18:47.

من الجدول أعلاه يتضح أن الصادرات وزعت حسب المناطق الجغرافية حيث يتبين أنها تتوزع على المجموعات الآتية:

❖ **الاتحاد الأوروبي:** الأهمية والمكانة التي تحتلها بلدان الاتحاد الأوروبي كسوق لتصريف السلع الجزائرية طيلة فترة (2005-2012)، وبذلك فهي تعتبر أهم زبون للجزائر حيث كانت تسجل نسب مختلفة من عام 2005 إلى 2007 بمقدار ضئيل حيث سجلت عام 2005 بمقدار 25593 مليون دولار أمريكي إلى أن

تشهد ارتفاعا إلى أن تصل إلى قيمة 41246 مليون دولار أمريكي عام 2008، ثم تتراجع إلى أن تصل عام 2012 لقيمة 39797 مليون دولار أمريكي .

❖ **منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوروبية):** تأتي هذه المجموعة في المرتبة الثانية بعد دول الاتحاد الأوروبي، فهي بذلك تصل إلى أعلى قيمة لها تقدر بـ 28614 مليون دولار أمريكي عام 2008، لتتراجع عام 2009 إلى قيمة 15326 مليون دولار أمريكي، وترتفع لقيمة 20278 مليون دولار أمريكي عام 2010، مع العلم انها سجلت أدنى قيمة لها سنة 2005 بقيمة 14963 مليون دولار أمريكي.

❖ **باقي الدول الأوروبية:** عرفت الصادرات الجزائرية نحو هذه المجموعة ارتفاعا حاد عام 2011 بـ 102 مليون دولار أمريكي بعدما كانت لا تتجاوز 10 مليون دولار أمريكي عام 2010.

❖ **أمريكا الجنوبية:** تميزت قيمة الصادرات نحو هذه المجموعة بالتراجع عام 2009 مسجلة قيمة 1841 مليون دولار أمريكي، وسجلت ارتفاع عام 2010 و 2011 على التوالي بقيمة 2620 مليون دولار أمريكي و 4270 مليون دولار أمريكي، لتتراجع عام 2012 بقيمة 4228 مليون دولار أمريكي لتصل عام 2013 إلى 2965 مليون دولار أمريكي.

❖ **آسيا (دون الدول العربية):** عرفت منطقة آسيا إقبال متزايد على الصادرات الجزائرية بلغت أقصاها عام 2011 بقيمة 5168 مليون دولار أمريكي، ثم تبدأ بالانخفاض عام 2012 بقيمة 4683 مليون دولار أمريكي مليون دولار أمريكي.

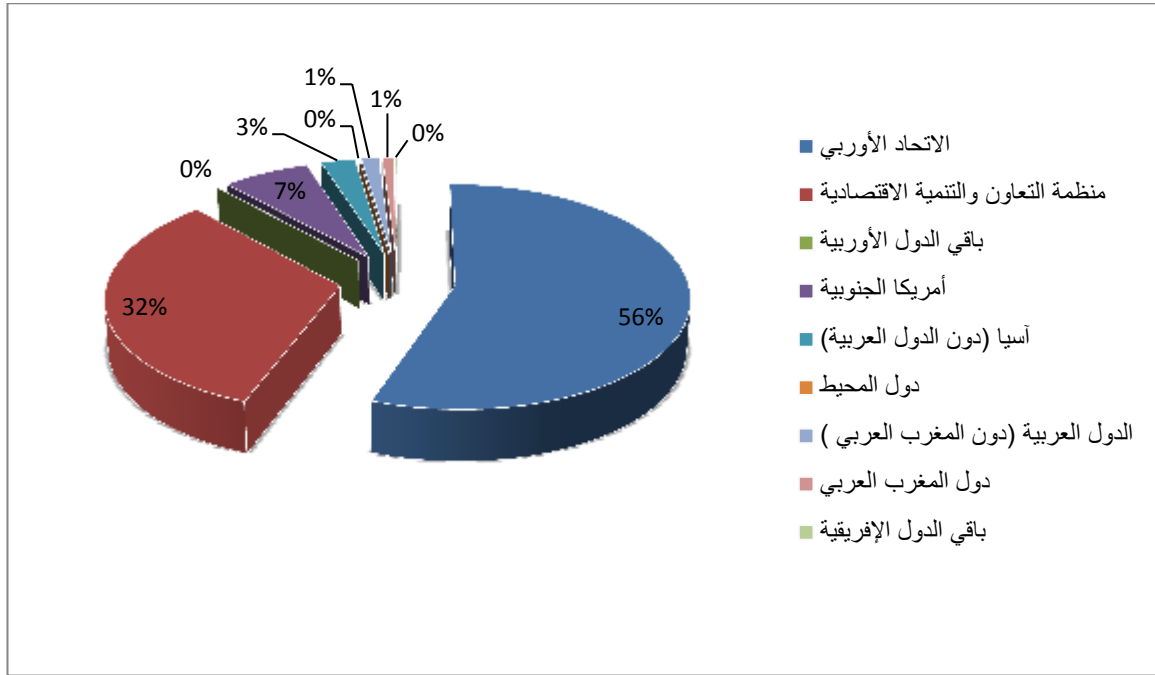
❖ **دول المحيط:** على مدى السنوات الموضحة في الجدول أعلاه لم تقم الجزائر بأي عملية تصدير نحو هذه المجموعة سوى تلك التي قامت عام 2007 بقيمة 55 مليون دولار أمريكي وعام 2011 بقيمة 41 مليون دولار أمريكي، حيث كانت تمثل نسب ضئيلة جدا أو شبه معدومة.

❖ **الدول العربية (دون المغرب العربي):** لم تستفيد الجزائر كثيرا من هذه المنطقة، حيث بلغت صادرات الجزائر نحوها ما قيمة 958 مليون دولار أمريكي عام 2012، وهي أعلى قيمة على مدى فترة (2005-2012).

❖ **دول المغرب العربي:** على عكس الدول العربية فقد شهدت صادرات الجزائر ارتفاعا مستمرا نحو دول المغرب العربي، والتي وصلت إلى أعلى قيمة لها خلال فترة الدراسة إلى قيمة 2073 مليون دولار أمريكي عام 2012.

❖ باقي دول إفريقيا: سجلت الصادرات ما قيمة 365 مليون دولار أمريكي، كأعلى قيمة لها عام 2008 لتتراجع قيمها إلى أن تصل إلى قيمة 67 مليون دولار أمريكي عام 2012. وأدنى قيمة لها سجلت أثناء هذه الفترة سنة 2006 بقيمة 14 مليون دولار أمريكي.

شكل رقم (08-04): التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2012-2005)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (04-05).

المطلب الثالث: أهم زبائن الجزائر في سنة 2012

يظهر لنا الجدول الموالي، أهم الدول المتعاملة مع الجزائر في مجال التصدير خلال سنة 2012، اذ يمكن من خلال هذا الجدول معرفة أهم الدول التي تستورد من الجزائر، والهدف من ذلك هو معرفة مدى الاعتماد على دولة واحدة أو تكتل اقتصادي واحد في تصريف صادرات الجزائر.

ويكون الجدول كالاتي:

جدول رقم (04-06): أهم زبائن الجزائر في سنة 2012

الوحدة: مليون دولار أمريكي

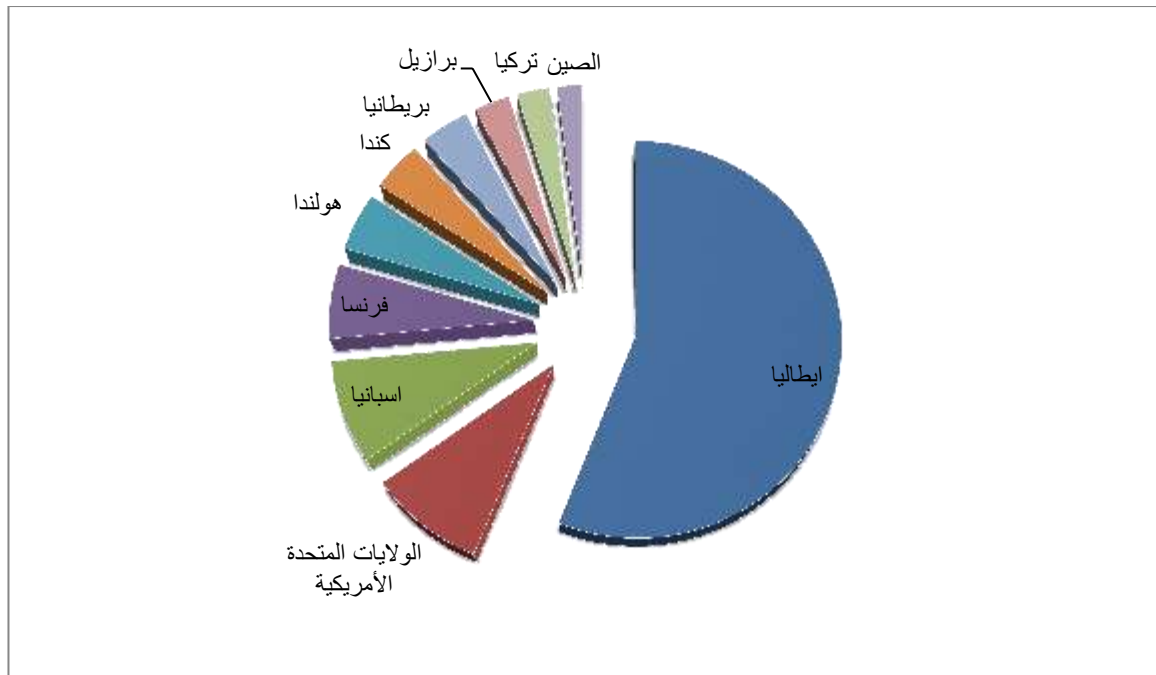
| الرتبة | البلد | القيمة |
|--------|----------------------------|--------|
| 01 | ايطاليا | 71866 |
| 02 | الولايات المتحدة الأمريكية | 11513 |
| 03 | اسبانيا | 10778 |
| 04 | فرنسا | 7809 |
| 05 | هولندا | 6124 |
| 06 | كندا | 5257 |
| 07 | بريطانيا | 5082 |
| 08 | برازيل | 3668 |
| 09 | تركيا | 3395 |
| 10 | الصين | 2625 |

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على موقع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية <http://www.algex.dz> ، تاريخ

التصفح: 2014-01-30، 18:11.

من خلال الجدول رقم (04-06)، نلاحظ أن ايطاليا تحتل صدارة المتعاملين مع الجزائر في إطار التصدير لسنة 2012، حيث تستورد من الجزائر ما قيمة 71866 مليون دينار أمريكي، وتليها في المراتب الموالية كل من (الولايات المتحدة الأمريكية، اسبانيا، فرنسا، هولندا، كندا) التي تستورد من الجزائر ما قيمته على التوالي: (11513، 10778، 7809، 6124، 5257، 7809) مليون دولار أمريكي، أما المراتب الأربعة الأخير لهذا العام نجد على الترتيب كل من (بريطانيا، برازيل، تركيا، الصين) التي تصدر لها الجزائر ما قيمته على التوالي: (5082، 3668، 3395، 2625) مليون دولار أمريكي. ويمكن توضيح ما سبق في الشكل التالي:

شكل رقم(04-09): أهم زبائن الجزائر في سنة 2012



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (04-06)

المبحث الثالث: تحليل وضعية الميزان التجاري الجزائري

إن الهدف المرجو من دراستنا في هذا المبحث هو تحليل تطور وضعية الميزان التجاري الجزائري، وتطور كل من الواردات والصادرات بالنسبة للنتائج الداخلي الخام.

المطلب الأول: تحليل الواردات والصادرات بالنسبة للنتائج الداخلي الخام

نقوم في هذا المطلب بتحليل تطور الواردات والصادرات بالنسبة للنتائج الداخلي الخام. حيث أن نصيب الواردات من الناتج الداخلي الخام، يعني مدى مساهمة الواردات في الطلب المحلي، فالإقتصاد الجزائري يرتبط بشكل كبير بالأسواق الخارجية عن طريق عملية الاستيراد وهذا لسد احتياجاته الى مختلف السلع الرأسمالية والاشترائية. كما أن العلاقة التي تربط الصادرات بالنسبة للنتائج الداخلي الخام تبرز من خلال مؤشر القدرة على التصدير أي نصيب الصادرات من الناتج الداخلي الخام وما مدى قدرة الصناعات التصديرية على المنافسة في الأسواق الخارجية.

الشكل التالي يبين تطور كل من الواردات والصادرات والنتائج الداخلي الخام خلال الفترة (2011-2005):

جدول رقم (04-07): نسبة الواردات والصادرات من الناتج الداخلي الخام للفترة (2011-2005)

الوحدة: مليون دينار

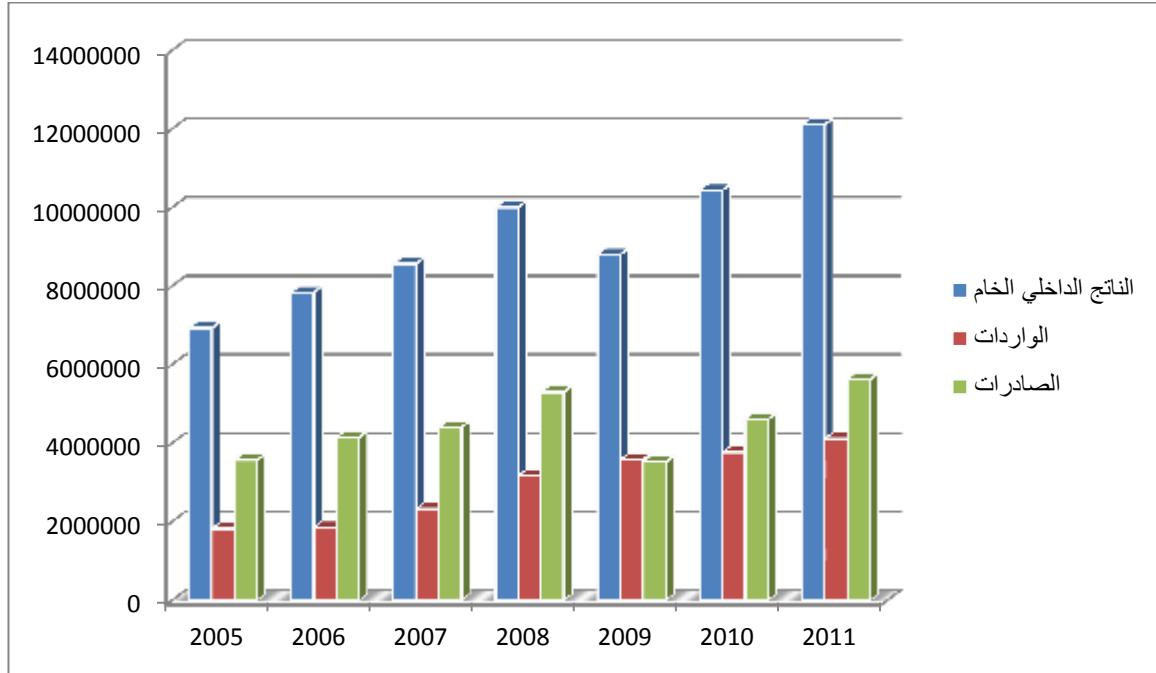
| البيان السنة | الناتج الداخلي الخام PIB | الواردات | الصادرات | نسبة الواردات PIB | نسبة الصادرات PIB |
|-----------------|--------------------------------|-----------|-----------|-------------------------|-------------------------|
| 2005 | 6930153,4 | 1820427,1 | 3569649,3 | 26,29 | 51,51 |
| 2006 | 7837002,1 | 1863501,3 | 4149706,9 | 23,78 | 52,95 |
| 2007 | 8567945,6 | 2326059,4 | 4402231,8 | 27,15 | 51,38 |
| 2008 | 10002344,7 | 3170777,2 | 5298034,6 | 31,70 | 52,97 |
| 2009 | 8809620,8 | 3583772,0 | 3525855,1 | 40,69 | 40,02 |
| 2010 | 10447305,9 | 3768002,9 | 4610102,5 | 36,06 | 44,12 |
| 2011 | 12109503,6 | 4114739,8 | 5630649,3 | 46,50 | 46,49 |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: <http://www.ons.dz> ، 03.52 ، 2014/01/30 ،

ويمكن ترجمة أرقام الجدول إلى الشكل البياني التالي:

شكل رقم (04-10): تطور الواردات والصادرات بالنسبة للنتاج الداخلي الخام للفترة 2005-2011

الوحدة: مليون دينار جزائري



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (04-07)

يتضح لنا من خلال الجدول رقم (04-07) و الشكل رقم (04-10)، في هذه الفترة (2005-2011) أن الناتج الداخلي الخام (PIB) عرف تطورا ملحوظا، حيث أخذ قيمة 6930153,4 مليون دينار جزائري سنة 2005 إلى أن وصل إلى قيمة 12109503,6 مليون دينار جزائري في سنة 2011، غير أنه في سنة 2009 انخفضت قيمة الناتج الداخلي الخام بقيمة تقدر بـ 8809620,8 مليون دينار جزائري، وهذا راجع الى الظروف الاقتصادية في هذه الفترة انخفاض أسعار البترول بسبب الأزمة المالية العالمية التي برزت في 2008 وظهرت آثارها في عام 2009.

فبالنسبة لنسبة الواردات بالنسبة للناتج الداخلي الخام عرفت هي الأخرى تطورا في نسبتها خلال (2005-2011) غير أنه شهدت تذبذبا في بعض سنوات هذه الفترة، حيث قدرت أعلى نسبة لها بنسبة 46.50% سنة 2011، وأدنى نسبة لها سنة 2006 بـ 23.78%.

وبالنسبة للصادرات فقد عرفت ارتفاعا ولكن أكبر مما شهدته الواردات، وبالتالي نجد أن نسبة الصادرات بالنسبة للنواتج الداخلي الخام وصلت أعلى نسبة لها سنة 2008 قدرت بـ 52.97%، وأدنى قيمة لها 40.02% سنة 2009 وهذا راجع لانخفاض أسعار البترول.

مما سبق نستنتج أن ارتفاع نسبة الواردات بالنسبة لـ(PIB) يرجع تفسيره لأسباب عدة منها عدم مرونة العرض المحلي سواء فيما يخص الحاجات الغذائية أو السلع التحويلية، ونمو الطلب على السلع الاستهلاكية . أما فيما يتعلق بنسبة الصادرات لـ(PIB) نجد أن أهمية الصادرات للنواتج الداخلي الخام راجع للمكانة المميزة التي تحتلها صادرات المحروقات التي يتم الطلب عليها من قبل الدول الصناعية، وبهذا أصبحت البلد تابعة للسوق الخارجية في تزويده بالسلع الاستهلاكية والانتاجية التي بحاجة إليها.

المطلب الثاني: تحليل وضعية الميزان التجاري

لقد مرت الجزائر بعدة تغيرات وتحولات اقتصادية خلال الفترة (2005-2012)، من بينها سير تنفيذ عقد شراكة الجزائر مع الاتحاد الأوروبي، الأزمة المالية العالمية التي بدأت سنة 2007 وبرزت في 2008، وظهرت آثارها على الاقتصاد الجزائري في 2009. ومنه سنقوم بتحليل تطور وضعية الميزان التجاري خلال هذه الفترة. و الجدول التالي يبين رصيد الميزان التجاري وهو كما يلي.

جدول رقم(04-08): رصيد الميزان التجاري للفترة (2005-2012)

الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية

| السنة | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|
| رصيد الميزان التجاري | 26.47 | 34.06 | 34.24 | 40.52 | 7.78 | 18.20 | 25.96 | 20.17 |

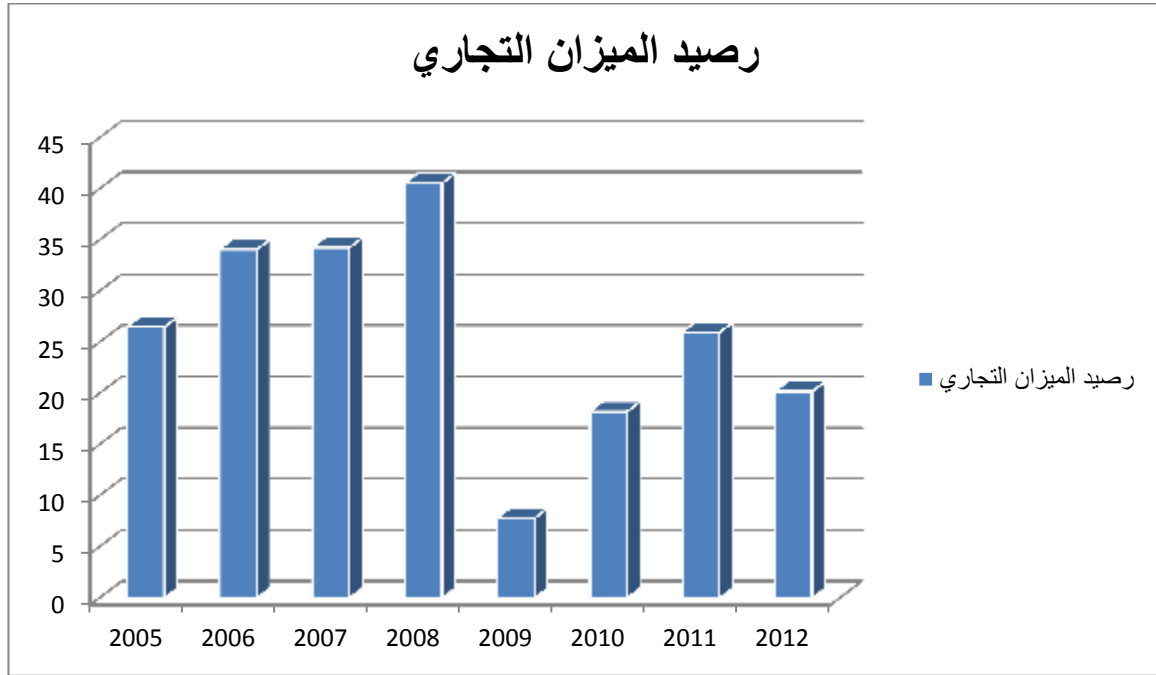
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على موقع بنك الجزائر <http://www.bank-of-algeria.dz>

- (2009-2005): النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 11، سبتمبر 2010، 2013/12/21، 19:01.
- (2012-2010): النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 25، مارس 2014، 2014/05/09، 21:23.

يمكن ترجمة رصيد الميزان التجاري في الشكل البياني التالي:

شكل رقم(04-11): تطور رصيد الميزان التجاري للفترة (2005-2012)

الوحدة: ملايين الدولارات الأمريكية



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم(04-08)

من خلال تحليلنا للجدول والشكل السابقين، يتبين لنا أن الميزان التجاري سجل طيلة الفترة (2005-2012) فائضا بقيم متذبذبة حيث يأخذ أكبر قيمة له خلال الفترة المدروسة عام 2008 بقيمة 40.52 مليار دولار وأدنى قيمة له عام 2009 بقيمة 7.78 مليار دولار وما يفسر هذا الانخفاض من خلال الشكل (11-04) حيث أخذت الصادرات أدنى قيمة لها في هذا العام مما أدى إلى انخفاض رصيد الميزان التجاري وهذا راجع إلى الظروف الاقتصادية في هذا العام الأزمة المالية العالمية التي أدت الى انخفاض الطلب على البترول وانخفاض اسعارها. ثم ارتفع من جديد سنة 2010 بقيمة 18.20 مليار دولار يعود هذا إلى سبب تخوف الدولة من الأزمة وأخذ الحذر في ذلك حيث نلاحظ أن القيمة التي ارتفعت بها الواردات ليست نفس المعدل الذي ارتفعت بها الصادرات مقارنة بالسنوات السابقة.

خلاصة:

إن الميزان التجاري له أهمية كبيرة في تحديد وضعية البلد الاقتصادية، وهذا بعد معرفة وتحديد حالته التي تكون إما فائض أم عجز.

وبعد تحليل كل من الواردات والصادرات وجدنا أن الواردات تربط الجزائر بالخارج عن طريق استيراد مستلزمات وحاجيات لم تستطع تلبيتها وتغطيتها على المستوى الدولي، وتعمل الصادرات على جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية حيث ترتبط الصادرات والاستثمارات بعلاقات تشابكية تبادلية، فالاستثمار يأتي بالتكنولوجيا الحديثة التي تساهم في تنويع المنتج وتحسين جودته و ربطه بالأسواق الخارجية، و الصادرات تسمح بزيادة رأس المال الذي يؤدي إلى التوسع في الإنتاج و إنشاء صناعات جديدة.

فمن خلال تحليل التركيبة السلعية للواردات نجد أن المواد الأكثر استيرادا من حيث الأهمية هي التجهيزات الصناعية ، والمواد نصف مصنعة. أما الصادرات نجد ان الطاقة والمحروقات هي في صدارة السلع المصدرة ، أما من خلال تحليل البنية الجغرافي للصادرات نجد أن ايطاليا هي أهم زبون للجزائر، وفرنسا هي اهم شريك. فمن خلال هذه القيم التي سجلتها الصادرات بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي نلاحظ أنه تعود أهمية الصادرات للنتائج المحلي الإجمالي للمكانة المميزة التي تحتلها المحروقات في الصادرات والتي يتم تحديد الطلب عليها معظم الدول الصناعية.

فمن خلال هذا التحليل وجدنا أن الميزان التجاري خلال هذه الفترة يكون في حالة فائض خاصة و انه سير تنفيذ اتفاق الشراكة بين الاتحاد الاوروبي و الجزائر سنة 2005، حيث يتناقص هذا الفائض في سنة 2009 نتيجة للأزمة المالية.

خاتمة

خاتمة

للتجارة الخارجية أهمية كبيرة وبارزة لجميع الدول، فمن خلالها تستطيع الحصول على ما تحتاجه من موارد من الدول الأخرى، فإما أن تكون الدولة مصدرة أو مستوردة للسلع والخدمات. فمن هنا تكون للدولة صادرات وواردات، تترتب عليها تحركات والتزامات وحقوق لكل دولة اتجاه الأخرى، ويتم التعبير عنها بالحقوق النقدية ولمدة زمنية معينة. حيث يتم التعبير عنها في الميزان التجاري الذي يعتبر من أهم الأدوات التحليلية الذي تعتمد عليه الدولة في معرفة وضعيتها الاقتصادية. فكل دولة تسعى إلى المحافظة على توازن ميزانها التجاري الذي يعتبر كمؤشر للقوة الاقتصادية، وتحقيق الرفاهية للدولة. ومن هنا تعمل الدولة على وضع استراتيجيات واتباعها لتحقيق التنمية لاقتصادها. فكانت استراتيجية احلال الواردات التي اتبعت من أجل تصنيعها لبعض المواد التي باستطاعتها تصنيعها. كما جاءت استراتيجية تنمية الصادرات التي تهدف لتنويع المواد و السلع المصدرة. وتختلف كل دولة في كيفية اتباع هذه الاستراتيجية حسب ما تمتلكه.

وباعتبار الجزائر من بين الدول النامية اتبعت كذلك كلا الاستراتيجيتين حيث اتبعت استراتيجية احلال الواردات و رجعت بعد اخفاقها في تحقيق التنمية. ورجعت لتقوم بتطبيق استراتيجية تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات. كما استغلت كل الظروف من أجل نجاحها من وضعت امتيازات وتحفيزات وغيرها، وكذلك سعت الجزائر خلال الفترات الأخيرة من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي، من بينها مسارها في الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وسير تنفيذ اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي عام 2005. كما لا ننسى تأثيرها بالصدمات و الأزمات المالية حيث أثرت الأزمة المالية العالمية عليها. وبهذا قمنا بتحليلي الميزان التجاري الجزائري لمعرفة قوته ووضعيته الاقتصادية خلال الفترة (2005-2012).

- نتائج اختبار الفرضيات:

1. الميزان التجاري ما هو إلا صادرات وواردات، والفرق بينهما يمثل رصيد الميزان التجاري.
2. هناك استراتيجيات تخص عملية الاستيراد (استراتيجية احلال الواردات)، التي تعمل على تصنيع مواد محليا من أجل التقليل من عملية الاستيراد. أما استراتيجية تنمية الصادرات فتعمل من أجل تنويع الصادرات، بدلا من أن يتم تصدير أحادي فقط.

3. عملت الجزائر على تطبيق استراتيجية احلال الواردات في بدايات استقلالها، لكن هذه الاستراتيجية توقفت في مرحلتها الثانية أين أصبحت عبئا على التنمية . ثم انتهجت الجزائر استراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات لخروجها من التصدير الأحادي، وتهتم بتصدير سلع أخرى .
4. خلال الفترة (2005-2012) حقق الميزان التجاري الجزائري فائضا مستمرا حيث أخذ قيما متذبذبة يأخذ أقل قيمة للفائض سنة 2009 نتيجة الازمة المالية العالمية حيث انخفض سعر البترول ، وانخفض الطلب على المحروقات.

- نتائج عامة:

من بين النتائج العامة نذكر ما يلي :

1. مهما الجهود المبذولة لتنمية الصادرات غير النفطية ، نجد صادرات المحروقات في الصدارة بنسبة 97 % من اجمالي الصادرات.
2. تتسم الصادرات بالتركيز السلعي على قطاع المحروقات، وبالتركيز الجغرافي لدول الاتحاد الأوربي نتيجة التبعية الاقتصادية ، ويعود ذلك لعدة أسباب تاريخية ، جغرافية و اقتصادية.
3. الفائض في الميزان التجاري لا يعبر عن طبيعة النمو الاقتصادي (من خلال الناتج المحلي الإجمالي) حتى وإن سلمنا بالتحسن في السنوات الأخيرة، فإنه يبقى ضئيلا جدا.

-توصيات:

1. ضرورة تشجيع الاستثمار نحو التصدير.
2. ضبط أو التقليل من من تصدير المواد الأولية التي يمكن استغلالها وتنميتها محليا.
3. تشجيع الصادرات الصناعية ، الفلاحية ...الخ.
4. الاهتمام والتتبع الجيد والصارم للقطاعات خارج المحروقات وخلق الترابط بينهما ، والعمل على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحكم الدور الذي تؤديه في تنويع الصادرات ، وبما يسمح كذلك بتنويع الصادرات.
5. الاستفادة من الموقع الجغرافي بما لديه من أهمية إلى طرق الملاحة الدولية، بما يخلق ويوفر ويعطي الميزة التنافسية.

6. ضرورة تفعيل التعاون الاقتصادي مع الدول العربية نظرا لما له من أهمية في توسيع أسواق المنتجات الجزائرية سواء كان على المستوى الغربي أو العربي هذا من جهة ، ومن جهة أخرى مواجهة المنافسة الخارجية بالاستفادة من الإعفاءات الجمركية بين الدول العربية في نطاق المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر ، ولا يتحقق ذلك إلا من خلال زيادة التبادل التجاري مع هذه الدول.

7. ضرورة تقديم الدعم الفني للمصدرين على نحو تتوفر فيه جميع الخدمات المساندة للقطاع التصديري بما فيها الدراسات والبحوث والبيانات والمعلومات على الأسواق الخارجية والتعريف بأحدث الأساليب التسويقية والقوى البشرية المؤهلة والمدربة والمختصة في التصدير ، الأمر الذي يساهم في تقوية المركز التنافسي للصادرات الجزائرية.

-الآفاق:

نظرا لارتباط الموضوع بمختلف جوانب الاقتصاد فإنه مهما حاولنا الإلمام به فدائما تبقى هناك جوانب يشوبها النقصان ، وتبعا لذلك نقترح بعض المواضيع التي يمكن أن تكون محل بحث ودراسة وتتمثل فيما يلي :

- دراسة قياسية لأثر الصادرات غير النفطية على تحديد وضعية الميزان التجاري- دراسة حالة الجزائر-
- دور وأثر الصادرات الفلاحية على تحقيق فائض في الميزان التجاري الجزائري.

قائمة المراجع

❖ أولاً: المراجع باللغة العربية

1. الكتب

- 1- إسماعيل عبد الرحمن، حربي عريقات، مفاهيم ونظم اقتصادية التحليل الاقتصادي الكلي والجزئي، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004 ص 241.
- 2- موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع ، عمان، 2001.
- 3- فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية ، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- 4- عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي ، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
- 5- جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006.
- 6- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر.
- 7- محمود حسين الوادي وآخرون، الاقتصاد الكلي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2010.
- 8- شعيب بونوة، زهرة بن يخلف، مدخل إلى التحليل الاقتصادي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
- 9- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- 10- شقيري نوري موسى و آخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دارالمسيرة، عمان، 2012
- 11- أحمد ضياء الدين زيتون، مبادئ علم الاقتصاد، دار المعرفة الجامعية، (دون ذكر بلد النشر) ، 2004.
- 12- فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2001.
- 13- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.
- 14- شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية (مدخل تنابعي) ، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، 2002.
- 15- عبد الرحمن يسرى أحمد و آخرون، الاقتصاد الدولي، قسم الاقتصاد، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، 2005.

- 16- سمير فخري نعمة، العلاقة التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاسها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2011.
- 17- هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
- 18- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005.
- 19- السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، دار الجامعة، 2009.
- 20- عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، دار الجامعة، الإسكندرية، 2001.
- 21- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1999.
- 22- كامل البكري، الاقتصاد الدولي، التجارة الخارجية والتمويل، دار الجامعة طبع- نشر- توزيع، الإسكندرية، يناير 2002.
- 23- عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي مدخل حديث، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
- 24- جمال الدين لعويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000.
- 25- محمد العربي ساكر، محاضرات في الاقتصاد الكلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006.
- 26- إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الفتح للتجليد الفني، الإسكندرية، 2008.
- 27- طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010.
- 28- عرفان تقي الحسين، التمويل الدولي، مجدلاوي للنشر، عمان، 1999.
- 29- رائد عبد الخالق عبد الله العبيدي وآخرون، التمويل الدولي، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، 2013.
- 30- بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2003.
- 31- جيمس جوارتي، ريجارد استروب، ترجمة وتعريب عبد الفتاح عبد الرحمن، عبد العظيم محمد، الاقتصاد الكلي، دار المريخ للنشر الرياض، 1999.
- 32- جمال عبد الناصر، المعجم الاقتصادي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

- 33- حربي محمد موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد، الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي ، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 1997.
- 34- عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2000.
- 35- داود حسام علي، مبادئ الاقتصاد الكلي ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2011.
- 36- حربي محمد موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد، الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي ، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 1997.
- 37- جلال جويذة القصاص، النقود والبنوك والتجارة الخارجية، الدار الجامعية الاسكندرية، 2010.
- 38- موسى سعيد مطر وآخرون، التمويل الدولي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- 39- صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي (نظم التصدير والاستيراد)، مكتبة عين شمس، الإسكندرية، الطبعة العاشرة، (دون ذكر سنة النشر).
- 40- محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، 2008.
- 41- محمد إبراهيم عبيدات وآخرون، الاستيراد والتصدير بين النظرية والتطبيق، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1989.
- 42- هشام محمود الإقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009.
- 43- فريد النجار، تسويق الصادرات العربية (آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى)، دار قباء للطباعة و النشر و التوزيع، القاهرة، 2002.
- 44- فريد النجار، التصدير المعاصر و التحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2008.
- 45- غول فرحات، التسويق الدولي (مفاهيم و أسس النجاح في الأسواق العالمية)، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2008.
- 46- ثامر البكري، التسويق (أسس و مفاهيم معاصرة)، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2006.
- 47- هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة، 2004.
- 48- شريف علي الصوص، التجارة الدولية الأسس و التطبيقات، دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، عمان، 2012.

- 49- توفيق محمد عبد المحسن، التسويق و تدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997.
- 50- بديع جميل قذو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، 2009.
- 51- إسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية (نظريات - نماذج - استراتيجيات)، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2012،
- 52- مريم أحمد مصطفى، إحسان حفزي، قضايا التنمية في الدول النامية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2005.
- 53- مصطفى رشدي شبحه، الأسواق الدولية (المفاهيم و النظريات و السياسات)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003.
- 54- عمرو محي الدين، التخلف و التنمية، دار النهضة العربية، بيروت، (دون ذكر سنة النشر).
- 55- ميشيل تودارو، تعريب: محمود حسن حسني، محمود حامد محمود، التنمية الاقتصادية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.
- 56- سالم توفيق النجفي، أساسيات علم الاقتصاد، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر، 2000.
- 57- أحمد الأشقر، الاقتصاد الكلي، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2007.
- 58- يحي سعيد علي عيد، التسويق الدولي والمصدر الناجح، دار الأمين للطباعة والنشر و التوزيع، (دون ذكر بلد النشر)، 1997.
- 59- عجة الجيلاني، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة الى احتكار الخواص ، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007.
- 60- إكرام مياسي، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
- II. المذكرات والاطروحات
- 1- برايس خليفة ، دراسة تحليلية وقياسية للميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة (1970-2010)، مذكرة ماجستير بقسم العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي ، جامعة الجزائر 03، 2013.
- 2- بوكونة نورة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، 2012.

- 3- بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2009.
- 4- إسماعيل دحماني، دراسة تحليلية قياسية لتأثير الأسعار وسعر الصرف على التجارة الخارجية حالة الجزائر (1995-2005)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، 2007.
- 5- سامية مقعاش، العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" وانعكاساتها على ميزان المدفوعات الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007.
- 6- يحياوي عبد الحفيظ، السياسة المالية و دورها في تحقيق التوازن الخارجي (الميزان التجاري) دراسة حالة الجزائر (1970-2009)، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية، 2011.
- 7- حميدات عمر، أثر تقلبات سعر الصرف على ميزان المدفوعات دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر 03، 2011.
- 8- أويابة صالح، أثر التغير في سعر الصرف على التوازن الاقتصادي دراسة حالة الجزائر (1990-2009)، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية، 2011.
- 9- لعدي خليفة، تحرير التجارة الخارجية وانعكاساتها على تطور ميزان المدفوعات الجزائري خلال الفترة (1990-2000)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تخطيط، الجزائر، 2002.
- 10- عبد الجليل هجيرة، أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، مدرسة الدكتوراه التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بالقائد تلمسان، 2012.
- 11- بن طالب فاطمة الزهراء، أثر تغير سعر الصرف على الميزان التجاري دراسة قياسية لحالة الجزائر (1970-2010)، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2012-2013.
- 12- بالحبيب عبد الكامل، أثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري دراسة حالة الجزائر، مذكرة شهادة الماجستير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية، 2011.
- 13- بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر 03، 2012.

- 14- قاسمي الأخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنوع الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2013.
- 15- مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، 2011.
- 16- زرنوح ياسمين، إشكالية التنمية المستدامة في الجزائر دراسة تقييمية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التخطيط، جامعة الجزائر، 2006.
- 17- مسغوني منى، علاقة سياسات الواردات بالنمو الداخلي في الفترة الممتدة بين 1970-2001 ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص دراسات اقتصادية، جامعة ورقلة، 2005.
- 18- بوطمين سامية، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نظرية التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، جوان 2001.
- 19- حنان لعروق، سياسة سعر الصرف والتوازن الخارجي دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، تخصص بنوك وتأمينات، جامعة منتوري قسنطينة، 2004-2005.
- III. المجالات
- 1- سفيان بن عبد العزيز، دعم وتطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات، بحوث اقتصادية عربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، العبدان 61-62 ، شتاء-ربيع 2013
- 2- محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها ، مجلة جسر التنمية، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 24، ديسمبر 2003.
- 3- قدي عبد الحميد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002.
- 4- زوزي محمد، استراتيجية الصناعات المصنعة والصناعة الجزائرية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 08، 2010.
- 5- وصاف سعدي، تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر الواقع و التحديات، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 01، 2002.

- 6- بالقاسم العباس، السياسات الصناعية في ظل العولمة، مجلة جسر التنمية، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 111، مارس 2012.
- 7- خالدي خديجة، أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال افريقي، جامعة تلمسان، العدد 02، ماي 2005.
- 8- عياش قويدر، ابراهيم عبد الله، آثار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة الشلف، العدد الثاني، ماي 2005.
- 9- ناصر دادي عدون، منتاوي محمد، انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة: الاهداف والعراقيل، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 03، 2004.
- 10- جميلة جوزي، ميزان المدفوعات الجزائري في ظل السعي للانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 11، 2012.
- 11- باط عبد الحميد، الشراكة الأورو متوسطة وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة الشلف، العدد الأول، السداسي الأول 2004.
- 12- فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطة والانضمام الى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 11، 2012.
- 13- مفتاح صالح، الأزمة المالية العالمية، أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد الثامن، ديسمبر 2010.
- 14- فضيل رابح، الازمة المالية العالمية الاسباب، الانعكاسات والحلول، ابحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد الثامن، ديسمبر 2010.
- ا. المؤتمرات و المنتقيات
- 1- لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة و تحليل البيئة الخارجية و دورهما في تحديد إستراتيجية غزو الأسواق الدولية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تونس، ماي 2007.
- 2- وصاف سعدي، التجارة الإلكترونية كأداة لتنشيط الصادرات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 23/22 أبريل 2003.

- 3- صليحة مقاوسي، هند جمعوني، نحو مقاربات نظرية حديثة لدراسة التنمية الاقتصادية، الملتقى الوطني حول الاقتصاد الجزائري قراءات حديثة في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و مخبر الدراسات الاقتصادية للصناعة المحلية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2010.
- 4- زرقين عبود، جباري شوقي، مشكلة اختيار استراتيجيات التنمية البديلة بين الحاضر والمستقبل، ملتقى التحولات السياسية وإشكالية التنمية في الجزائر : واقع وتحديات، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، (دون ذكر السنة).
- 5- خلوفي عائشة وآخرون، تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة على استراتيجية تنمية الصادرات غير النفطية في الجزائر، مؤتمر دولي حول تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي خلال الفترة 2001-2014، مدارس الدكتوراه جامعة سطيف، 12/11 مارس 2013.
- 6- بوهزة محمد، مرزوقي رفيق، الازمة المالية العالمية وآثارها على الاقتصاديات العربية، ملتقى دولي حول الازمة المالية والاقتصادية الدولية والحكومة العالمية، جامعة سطيف، 21/20 أكتوبر 2009.

I. القوانين و المراسيم :

- 1- المرسوم التنفيذي رقم: 96-327 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 58، المادة 04.
- 2- المرسوم التنفيذي رقم 02-453 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 85، المادة 03.

II. المواقع الالكترونية:

- 1- الموقع: <http://www.mincommerce.gov.dz>، تاريخ الزيارة: 2014/04/16؛ 12:44، نشرية وزارة التجارة، العدد السادس، 2013.
- 2- الاتحاد الايطالي لغرف التجارة والصناعة، دراسة حول التقنيات المختلفة لدعم التجارة، ماي 2005، موقع : [/http://exporthelp.europa.eu](http://exporthelp.europa.eu) .

-3 <http://www.mincommerce.gov.dz>، نشرية وزارة التجارة حصيلة أنشطة احصائيات، العدد

الثالث، 2012.

-4 [./http://www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)

-5 [./http://www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

-6 [./http://www.ons.dz](http://www.ons.dz)

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول

| الصفحة | عنوان الجدول | رقم الجدول |
|--------|--|------------|
| 83 | تطور التركيبة السلعية للواردات | 1-4 |
| 87 | التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية | 2-4 |
| 90 | أهم شركاء الجزائر | 3-4 |
| 93 | تطور التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال فترة 2012-2005 | 4-4 |
| 98 | التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2012-2005) | 5-4 |
| 101 | أهم زبائن الجزائر في سنة 2012 | 6-4 |
| 103 | نسبة الواردات والصادرات من الناتج المحلي الاجمالي للفترة (2012-2005) | 7-4 |
| 105 | رصيد الميزان التجاري للفترة (2012-2005) | 8-4 |

قائمة الأشكال

| الصفحة | عنوان الشكل | رقم الشكل |
|--------|--|-----------|
| 15 | مكونات ميزان المدفوعات أفقيا | 1-1 |
| 16 | مكونات ميزان المدفوعات عموديا | 2-1 |
| 84 | تطور الواردات الجزائرية للفترة (2012-2005) | 1-4 |
| 86 | تطور التركيبة السلعية للواردات | 2-4 |
| 89 | التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2012-2005) | 3-4 |
| 91 | أهم شركاء الجزائر لسنة 2012 | 4-4 |
| 94 | تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات للفترة (2012-2005) | 5-4 |
| 96 | تطور التركيبة السلعية للصادرات خارج قطاع المحروقات | 6-4 |
| 97 | هيكل التركيب النسبي للصادرات | 7-4 |
| 100 | التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2012-2005) | 8-4 |
| 102 | أهم زبائن الجزائر في سنة 2012 | 9-4 |

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات:

| الصفحة | فهرس المحتويات: |
|--------|--|
| | كلمة شكر الإهداء الملخص مقدمة |
| | الفصل الأول: الميزان التجاري في إطار التجارة الدولية |
| 02 | تمهيد |
| 03 | المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية |
| 03 | المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية |
| 03 | الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية |
| 03 | الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية |
| 05 | المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها |
| 05 | الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية |
| 06 | الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية |
| 07 | المطلب الثالث: مشاكل التجارة الخارجية |
| 08 | المطلب الرابع: النتائج المترتبة على قيام التجارة الخارجية |
| 10 | المبحث الثاني: أساسيات حول ميزان المدفوعات |
| 10 | المطلب الأول: ماهية ميزان المدفوعات |
| 10 | الفرع الأول: تعريف ميزان المدفوعات |
| 11 | الفرع الثاني: أهمية ميزان المدفوعات |
| 12 | المطلب الثاني: عناصر ميزان المدفوعات |
| 17 | المطلب الثالث: توازن و اختلال ميزان المدفوعات و طرق تسويته |
| 17 | الفرع الأول: التوازن في ميزان المدفوعات |

فهرس المحتويات

| | |
|----|---|
| 19 | الفرع الثاني: اختلال ميزان المدفوعات |
| 19 | الفرع الثالث: طرق تسوية اختلال ميزان المدفوعات |
| 21 | المطلب الرابع: العوامل الاقتصادية المؤثرة في ميزان المدفوعات |
| 23 | المبحث الثالث: أسس نظرية للميزان التجاري |
| 23 | المطلب الأول: مفهوم الميزان التجاري |
| 24 | المطلب الثاني: مفهوم الصادرات والواردات |
| 25 | المطلب الثالث: أقسام الميزان التجاري و أثره الاقتصادي |
| 26 | خلاصة |
| | الفصل الثاني: عمليتي الاستيراد والتصدير على المستوى الدولي |
| 29 | تمهيد |
| 30 | المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستيراد |
| 30 | المطلب الأول: ماهية الاستيراد |
| 31 | المطلب الثاني: أنواع الاستيراد |
| 31 | المطلب الثالث: إجراءات الاستيراد |
| 35 | المبحث الثاني: الاطار النظري لعملية التصدير |
| 35 | المطلب الأول: ماهية التصدير |
| 35 | الفرع الأول: تعريف التصدير وأهميته |
| 36 | الفرع الثاني: أنواع التصدير |
| 37 | الفرع الثالث: مصادر تمويل عملية التصدير |
| 39 | المطلب الثاني: دوافع التصدير و ملامح نجاحه |
| 39 | الفرع الأول: دوافع التصدير |
| 40 | الفرع الثاني: ملامح نجاح التصدير |
| 40 | المطلب الثالث: تحديات و عوائق التصدير |
| 42 | المبحث الثالث: استراتيجيات التنمية في إطار التجارة الخارجية |
| 42 | المطلب الأول: مفهوم استراتيجيات التنمية |
| 43 | المطلب الثاني: استراتيجيات إحلال الواردات |
| 43 | الفرع الأول: تعريف استراتيجيات إحلال الواردات |
| 44 | الفرع الثاني: مزايا و عيوب استراتيجيات إحلال الواردات |
| 45 | الفرع الثالث: الصعوبات التي تواجه استراتيجيات إحلال الواردات |
| 46 | الفرع الرابع: أهداف و نتائج استراتيجيات إحلال الواردات |

فهرس المحتويات

| | |
|----|---|
| 48 | المطلب الثالث: استراتيجية تنمية الصادرات |
| 48 | الفرع الأول: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات |
| 51 | الفرع الثاني: محاور و أساسيات استراتيجية تنمية الصادرات |
| 54 | الفرع الثالث: مزايا و عيوب استراتيجية تنمية الصادرات |
| 55 | الفرع الرابع: تجارب دولية ناجحة في تنمية الصادرات |
| 58 | خلاصة |
| | الفصل الثالث: واقع الاستيراد والتصدير في الجزائر |
| 60 | تمهيد |
| 61 | المبحث الأول: واقع الاستيراد في الجزائر |
| 61 | المطلب الأول: خصائص الاقتصاد الجزائري |
| 62 | المطلب الثاني: استراتيجية احلال الواردات في الجزائر |
| 63 | المطلب الثالث: نتائج تطبيق الاستراتيجية بالجزائر |
| 64 | المبحث الثاني: واقع التصدير في الجزائر |
| 64 | المطلب الأول: أهمية التصدير بالجزائر |
| 65 | المطلب الثاني: ضرورة ترقية الصادرات خارج المحروقات |
| 65 | الفرع الأول: استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات |
| 66 | الفرع الثاني: دوافع ومبررات اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات |
| 67 | الفرع الثالث: مشاكل التصدير في الجزائر |
| 69 | المطلب الرابع: اجراءات وآليات تنمية الصادرات خارج المحروقات |
| 69 | الفرع الأول: التحفيزات والامتيازات الممنوحة للمصدرين |
| 70 | الفرع الثاني: الهيئات المساهمة في تنمية الصادرات غير النفطية |
| 74 | المبحث الثالث: أثر بعض التحولات الاقتصادية على الاقتصاد الجزائري |
| 74 | المطلب الأول: مسار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة |
| 76 | المطلب الثاني: اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي |
| 77 | المطلب الثالث: الازمة المالية العالمية وأثرها على اقتصاد الجزائر |
| 79 | خلاصة |
| | الفصل الرابع: تحليل تطور الميزان التجاري الجزائري |
| 81 | تمهيد |
| 82 | المبحث الأول: تحليل تطور الواردات للفترة (2005-2012) |
| 82 | المطلب الأول: التركيبة السلعية للواردات |

فهرس المحتويات

| | |
|---------|---|
| 86 | المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للواردات |
| 89 | المطلب الثالث: أهم شركاء الجزائر في سنة 2012 |
| 92 | المبحث الثاني: تحليل تطور الصادرات للفترة (2005-2012) |
| 92 | المطلب الأول: التركيبة السلعية للصادرات |
| 97 | المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات |
| 100 | المطلب الثالث: أهم زبائن الجزائر في سنة 2012 |
| 103 | المبحث الثالث: تحليل وضعية الميزان التجاري الجزائري |
| 103 | المطلب الأول: تحليل الواردات والصادرات بالنسبة للناتج الداخلي الخام |
| 105 | المطلب الثاني: تحليل وضعية الميزان التجاري |
| 107 | خلاصة |
| 109 | خاتمة |
| 113 | قائمة المراجع |
| 123 | قائمة الجداول والأشكال |
| 129-126 | فهرس المحتويات |

