



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم : العلوم التجارية

الموضوع

أثر تحرير التجارة الخارجية على تطوير الصادرات خارج المحروقات
دراسة حالة الجزائر للفترة (1970-2014)

مشروع مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية
تخصص: تجارة دولية

الأستاذة المشرفة:

إعداد الطالب:

أ.د/ حساني رقية

دهان وليد

رقم التسجيل:/2016
تاريخ الإيداع

الموسم الجامعي: 2015-2016

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى الوالدين الكريمين أطال الله في عمرهما
وحفظهما، وإلى أخوتي وأخواتي رعاهم الله وبارك فيهم، وإلى
أصحابي وأحبابي وفقهم الله وإلى كل الذين عرفناهم من قريب
وبعيد.

الشكر والتقدير

بعد شكر الله تعالى على ما وهبنا من عقل وحسن تدبير،
أتوجه بخالص الشكر والتقدير والعرفان إلى أستاذتي الفاضلة
الدكتورة حساني رقية على ما أسدته لي من نصح وتوجيه وإرشاد
خلال إعداد هذه المذكرة.

كما أتقدم مسبقا بخالص الشكر والعرفان إلى أعضاء اللجنة
المناقشة.

كما أتقدم بخالص شكري إلى زملائي وإلى كل من ساهم من
قريب ومن بعيد في إنجاز هذا العمل، وكل من شجعنا ولو بكلمة
طيبة.

المخلص

إن تحرير التجارة الخارجية للدول النامية والمصدرة للنفط يعتبر عاملاً مهماً لتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات وله آثار إيجابية على التنمية الاقتصادية لهذه الدول، والجزائر كدولة نامية ومصدرة للنفط عملت على تحرير تجارتها الخارجية بهدف تنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات وعدم الاعتماد على منتج واحد لتجنب آثار الأزمات الاقتصادية، وخلال فترة التحرير عملت الجزائر على تطوير صادراتها خارج المحروقات بالاعتماد على مجموعة من الآليات مثل آلية سعر الصرف، آلية تخفيض القيود الجمركية والضريبية، آلية تدعيم الصادرات.

الكلمات المفتاحية: تحرير التجارة الخارجية، تطوير الصادرات، الصادرات خارج المحروقات.

The summary

The foreign trade liberalization of the petroleum-exporting developing countries is an important factor for the growth of their exports outside the fuel sector. It is considered as a positive factor towards the economic development of these countries. Algeria, as an oil-exporting developing country, has worked on the liberalization of its foreign trade. Algeria has aimed to diversify its exports outside the fuel sector by not relying on one product in order to avoid the effects of economic crises. During the period of the liberation, Algeria has worked on developing its exports outside fuels by relying on a series of mechanisms including: The exchange rate mechanism, The mechanism of reducing customs duties and tariffs, the mechanism of strengthening exports.

Key words: foreign trade liberalization, export development, exports outside fuels.

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتوى
	الإهداء
	كلمة شكر وتقدير
I	الملخص
II	فهرس المحتويات
VII	قائمة الجداول
VIII	قائمة الأشكال
أ-هـ	مقدمة عامة
الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته	
02	تمهيد
03	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية وآليات تحريرها
03	المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية
03	الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية
04	الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية
06	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
06	الفرع الأول: الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية
07	الفرع الثاني: التخصص الدولي
07	الفرع الثالث: اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد لآخر
08	الفرع الرابع: التعاون في العلاقات الاقتصادية الخارجية
08	الفرع الخامس: اختلاف الميول والأذواق، الناجم عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة
08	المطلب الثالث: تحرير التجارة الخارجية
08	الفرع الأول: حجج المعارضين لتحرير التجارة الخارجية
09	الفرع الثاني: تعريف تحرير التجارة الخارجية
10	الفرع الثالث: أهمية تحرير التجارة الخارجية
11	الفرع الرابع: أشكال تحرير التجارة الخارجية
11	الفرع الخامس: دور الحكومة في تحرير التجارة الخارجية
12	المبحث الثاني: الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية (الجات)

فهرس المحتويات

12	المطلب الأول: الخلفية التاريخية لمحاولة تحرير التجارة ونشأة الجات
12	الفرع الأول: الخلفية التاريخية لمحاولة تحرير التجارة
13	الفرع الثاني: نشأة الجات
14	المطلب الثاني: أهداف ومبادئ الجات
14	الفرع الأول: أهداف الجات
15	الفرع الثاني: مبادئ الجات
17	المطلب الثالث: جولات مفاوضات الجات
17	الفرع الأول: الفترة الأولى: 1947-1961
19	الفرع الثاني: الفترة الثانية: 1962-1979
21	الفرع الثالث: الفترة الثالثة: 1980-1994
26	المبحث الثالث: المنظمة العالمية للتجارة
26	المطلب الأول: النشأة والعضوية
26	الفرع الأول: نشأة المنظمة العالمية للتجارة
27	الفرع الثاني: العضوية في المنظمة العالمية للتجارة
27	المطلب الثاني: أهداف المنظمة ومبادئها ووظائفها
28	الفرع الأول: أهداف منظمة التجارة العالمية
28	الفرع الثاني: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة
29	الفرع الثالث: وظائف المنظمة العالمية للتجارة
30	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية
33	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات	
35	تمهيد
36	المبحث الأول: ماهية التصدير
36	المطلب الأول: مفهوم وأهمية التصدير
36	الفرع الأول: مفهوم التصدير
37	الفرع الثاني: أهمية التصدير

فهرس المحتويات

39	المطلب الثاني: فرص التصدير وأنواع التصدير وأهدافه
40	الفرع الأول: فرص التصدير
41	الفرع الثاني: أنواع التصدير
43	الفرع الثالث: أهداف التصدير
44	المطلب الثالث: مزايا وعيوب التصدير وأخطاره
44	الفرع الأول: مزايا التصدير
45	الفرع الثاني: عيوب التصدير
46	الفرع الثالث: أخطار التصدير
48	المبحث الثاني: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي
48	المطلب الأول: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي التجاري
49	المطلب الثاني: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي الكلاسيكي
50	الفرع الأول: نظرية الميزة المطلقة لـ (آدم سميث)
51	الفرع الثاني: نظرية الميزة النسبية لـ (ديفيد ريكاردو)
52	الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية لـ (لدى جون ستيوارت ميل)
52	المطلب الثالث: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي النيو كلاسيكي
53	الفرع الأول: نظرية وفرة عوامل الإنتاج لـ "هيكشر وأولين"
54	الفرع الثاني: لغز ليونتييف
55	المطلب الرابع: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي الحديث
55	الفرع الأول: نظرية الفجوة التكنولوجية والصادرات لـ "بوسنر"
56	الفرع الثاني: نظرية نموذج دورة حياة المنتج لـ "فرنون"
57	الفرع الثالث: نظرية تشابه الاذواق لـ "ليندر"
58	الفرع الرابع: نظرية المنافسة غير الكاملة لـ "بول كروغمان"
59	الفرع الخامس: نظرية التنافسية لـ "مايكل بورتر"
60	المبحث الثالث: استراتيجيات وآليات تطوير الصادرات
60	المطلب الأول: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات
60	الفرع الأول: النزعة الحمائية
61	الفرع الثاني: معدل التبادل
61	الفرع الثالث: الدين الخارجي

فهرس المحتويات

62	المطلب الثاني: الآليات التقليدية لتنمية الصادرات
62	الفرع الأول: نظام تخفيض الرسوم الجمركية
62	الفرع الثاني: الإعانات على التصدير
63	الفرع الثالث: الإغراق
63	الفرع الرابع: التكامل الاقتصادي
64	الفرع الخامس: تخفيض سعر الصرف
65	المطلب الثالث: الآليات الحديثة لتطوير الصادرات
65	الفرع الأول: ضمان ائتمانات التصدير
68	الفرع الثاني: تمويل الصادرات
69	الفرع الثالث: إدارة جودة التصدير
75	الفرع الرابع: الحوافز الضريبية والجمركية للمصدرين
76	الفرع الخامس: المنتجات الخضراء
77	الفرع السادس: توفير مجموعة متكاملة من خدمات التصدير المتكاملة
79	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات	
81	تمهيد
82	المبحث الأول: مراحل وآليات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر
82	المطلب الأول: مراحل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر
82	الفرع الأول: مرحلة رقابة الدولة للتجارة الخارجية (1962-1969)
84	الفرع الثاني: مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1970-1989)
85	الفرع الثالث: مرحلة تحرير التجارة الخارجية
93	المطلب الثاني: الإجراءات المستخدمة في عملية تحرير التجارة لتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات
94	الفرع الأول: الإجراءات المالية والتنظيمية
96	الفرع الثاني: الإجراءات المؤسساتية
99	المبحث الثاني: أثر آليات تحرير التجارة على صادرات الجزائر خارج المحروقات
99	المطلب الأول: نظرة على الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وتطورها

فهرس المحتويات

99	الفرع الأول: تطورات الصادرات خارج المحروقات قبل تحرير التجارة الخارجية
102	الفرع الثاني: الصادرات خارج المحروقات بعد تحرير التجارة الخارجية
106	المطلب الثاني: تحديات وعقبات تطوير الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
112	خلاصة الفصل
114	خاتمة عامة
118	قائمة المراجع

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
32	الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية	1
101	منحنى يمثل تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1970-1989)	2
101	منحنى يمثل نسبة نمو الصادرات خارج المحروقات للفترة (1970-1989)	3
103	تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة (1990-1999)	4
105	تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة (2000-2014)	5

قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
25	جولات مفاوضات الجات	1
100	تطور صادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة (1989-1970)	2
102	تطور صادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة (1999-1990)	3
104	تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة (2014-2000)	4

مقدمة عامة

مقدمة عامة

يشهد الاقتصاد العالمي تغيرات مستمرة ومتلاحقة خصوصا في مجال التجارة الدولية، حيث شكلت التجارة منذ القديم محور اهتمام وتفكير الاقتصاديين الأوائل بل أكثر من هذا فالتجارة ظلت العنصر الأساسي للبناء الاقتصادي لأي مجتمع ينمو ويتطور مع الأحداث المتعاقبة كتقدم وسائل النقل والمواصلات، وظهور الثورة الصناعية بعدها وبروز الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الحديثة.

وقد تدعم ذلك من خلال التطورات العالمية المعاصرة التي تجتاح العالم مؤخرا على مختلف الأصعدة الاقتصادية التي قد ألفت بضلالها على اقتصاديات دول العالم الثالث من خلال أطروحاتها الداعية إلى فتح الأبواب بين الدول في مجال التجارة بمختلف أنواعها وحرية انتقال رؤوس الأموال بين تلك الدول، بالإضافة إلى اعتماد مبدأ الإصلاح الهيكلي وانتهاج آلية السوق، وخاصة في قطاع التجارة الخارجية الذي يعتبر ذو أهمية كبيرة في تحقيق النمو الاقتصادي عن طريق تطوير الصادرات الانتاجية خارج المحروقات بالاعتماد على المزايا التي توفرها حرية التجارة في المنافسة والتكنولوجيا وانعدام الرسوم الجمركية.

الجزائر وكباقي دول العالم التي سعت لمواكبة هذا التطور في قطاع التجارة الخارجية لأنه المتنافس الوحيد لما يوفره من مداخل تسمح بتغطية متطلبات الدولة اعتمادا على صادراتها من المواد الأولية (البترول والغاز)، رأت الدولة أن تسيير هذا القطاع بانتهاج سياسات مختلفة تتلاءم مع المرحلة الاقتصادية التي تمر بها البلاد فعمدت خلال مسيرتها التنموية إلى فرض الرقابة على التجارة الخارجية في مرحلة أولى ثم احتكارها في مرحلة ثانية. ولكن بعد أزمة النفط في عام 1986 وانخفاض أسعار المحروقات التي انعكست بنقص إيرادات الدولة من التجارة الخارجية، حيث تعتبر المحروقات العنصر الأساسي في إيرادات الدولة من التجارة الخارجية، مما أوقع الجزائر في أزمة مديونية خانقة أدى بها في آخر المطاف إلى الاستجداء بالمنظمات المالية الدولية لتحسين مؤشرات الاقتصاد المختلفة وللتخلص من تحكم إيرادات المحروقات فيها، حيث اعتمدت الجزائر على وصفات صندوق النقد الدولي الجاهزة فيما يتعلق بإصلاحها لقطاع التجارة الخارجية.

وعملت الجزائر في السنوات الأخيرة على تحرير تجارتها الخارجية لمواكبة عملية الاندماج الدولي، وذلك لترقية الصادرات خارج المحروقات تحسبا للأزمات المالية الدولية التي تنعكس سلبيا على أسعار المحروقات.

ومما سبق ذكره تتجلى لنا معالم الإشكالية التي سوف نحاول الاجابة عنها من خلال هذه المذكرة والتي يمكن صياغتها في اشكالية جوهرية على النحو التالي:

مقدمة عامة

" ما مدى تأثير تحرير التجارة على تطوير صادرات الجزائر خارج المحروقات؟".

الأسئلة الفرعية:

- ماهي آليات تحرير التجارة العالمية؟
- ما أثر هذه الآليات على حجم الصادرات؟
- ما هي السياسات التي اتبعتها الجزائر لتحرير تجارتها؟
- ماهي انعكاسات سياسات التحرير على الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

الفرضيات:

للإجابة على الأسئلة المقترحة نطرح الفرضيات الآتية:

- لا يمكن تنويع الصادرات في ظل الاختلال الهيكلي للاقتصاد.
- لا تؤدي الآليات التقليدية لتحرير التجارة إلى زيادة في ظل عدم تنوع الاقتصاد الوطني.
- لم تساهم السياسات المنتهجة في الجزائر لتحرير تجارتها الخارجية في تطوير الصادرات خارج المحروقات.

أهمية الدراسة:

يكتسي هذا الموضوع أهمية بالغة من خلال الضرورة الملحة في إعادة هيكلة قطاع الصادرات الوطنية لتنويع مصادر الدخل الوطني خارج المحروقات كسياسة بديلة على المدى البعيد باعتبار البترول طاقة زائلة تخضع للتقلبات الدولية، وخصوصا مع توجه الدول نحو نظام تحرير التجارة الخارجية بشكل تدريجي لمحاولة الإسراع في الاندماج في الاقتصاد الوطني الدولي، ويعتبر هذا المسعى مهم نظرا للامتيازات التي يقدمها أهمها نقل الخبرات والتكنولوجيا كما أنها تمثل ممرا نحو أسواق التصدير.

أهداف الدراسة:

- معرفة مدى تحقيق أهداف إتباع الجزائر لسياسة تحرير التجارة في تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات.

مقدمة عامة

- محاولة إبراز الدور الذي يلعبه قطاع التجارة الخارجية والصادرات خصوصا في حماية الاقتصاد الوطني في حالة انهيار أسعار البترول.

- رصد تطورات حجم الصادرات الجزائرية التي تعطي فكرة حول قدرة الاقتصاد الجزائري على التصدير.

أسباب اختيار الموضوع:

- الميول الشخصي للمواضيع ذات الصلة بالتجارة الدولية.

- يعتبر هذا الموضوع من مواضيع الساعة حيث يستقطب كافة المختصين في قطاع التجارة الخارجية.

- تعتبر هذه الدراسة أحد انشغالات الدولة الجزائرية في الوقت الحاضر من خلال عمل الدولة على تركيز مجهوداتها وامكانياتها لتطوير صادراتها خارج المحروقات باتخاذ الإجراءات اللازمة لفك الارتباط بالبترول وذلك لعدم الاستقرار الدائم لأسعاره في الأسواق الدولية وكذلك السير نحو ضرورة الاندماج في الاقتصاد العالمي وبالتالي حتمية إزالة كل القيود التي تعيق التجارة الخارجية ومعرفة مدى تطور الامكانيات التصديرية لدى الجزائر.

- معرفة مستقبل الاقتصاد الجزائري في حالة انخفاض أسعار النفط.

منهج الدراسة:

نستخدم المنهج الوصفي في الدراسة النظرية للتجارة الخارجية وحرية التجارة وقطاع الصادرات، وأهم السياسات والبرامج الإصلاحية التي انتهجتها الجزائر في اطار تحرير التجارة الخارجية، واستخدام المنهج التحليلي عند تحليل أهم الإجراءات المتبعة في تطوير قطاع الصادرات ودراسة الصادرات في الجزائر، مع الاعتماد أيضا على المنهج الاحصائي في إبراز أهم الاحصائيات التي تخص واقع التصدير خارج المحروقات في الجزائر.

الدراسات السابقة:

- آلية تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر - مذكرة ماجستير من إعداد الباحث بلقة إبراهيم حيث من خلال الاشكالية التالية: ماهي الآليات التي يمكن اتباعها لتنمية وتنويع الصادرات بهدف تحفيز النمو الاقتصادي؟ وتوصل إلى أن سياسة التوجه إلى الخارج من خلال

مقدمة عامة

الصادرات التي تحظى في الوقت الحاضر بموقع بارز بين اهتمامات السياسات الاقتصادية لكافة الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ولوحظ أن اعتماد الصادرات الجزائرية على الاساس على المحروقات، مما دفع بالسلطات الجزائرية إلى اتخاذ اجراءات في سبيل تطوير الصادرات خارج المحروقات، ولكن بالرغم من اتباع هذه السياسات لم يتحقق تنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات المرجوة والمأمولة.

- أثر ترقية الصادرات الغير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر - دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري - مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية من إعداد الباحث قاسمي الأخضر حيث توصل من خلال الاشكالية التالية: ما مدى أهمية ودور الصادرات غير النفطية في النمو الاقتصادي بالجزائر؟ إلى أن أهداف التنمية الاقتصادية بالجزائر أصبح يتوقف على نشاط الدولة في التصدير خاصة خارج قطاع المحروقات نظرا لما يلعبه من دور مهم في تحقيق معدلات نمو عالية وخلق المزيد من فرص العمل وتوفير الموارد المالية اللازمة للمشاريع التنموية.

حدود الدراسة:

- الحدود الزمانية للدراسة: تم تحديد الفترة (1970-2014) لدراسة تطورات صادرات الجزائر خارج المحروقات.

- الحدود المكانية للدراسة: تم دراسة أثر تحرير التجارة الخارجية على تطوير الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

معيقات الدراسة:

- تمثلت أهم الصعوبات التي واجهتنا في إعداد البحث قلة المراجع التي تناولت موضوع التصدير .

- تضارب الإحصائيات المتعلقة بالصادرات الجزائرية، واختلاف الأرقام من مصدر إلى آخر .

هيكل الدراسة:

لقد قسمنا موضوعنا هذا إلى ثلاث فصول وهي كالآتي:

الفصل الأول: تطرقنا فيه إلى مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

مقدمة عامة

الفصل الثاني: وتطرقنا فيه إلى ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير التصدير

الفصل الثالث: تطرقنا في هذا الفصل إلى واقع تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثرها على الصادرات خارج المحروقات.

الفصل الأول

تمهيد:

إن التطور المستمر للمبادلات التجارية بين الدول وفتح الدول لاقتصادها والاندماج في الاقتصاد العالمي، شمل حتى الدول النامية بالانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي، مما جعل التجارة الخارجية تعتبر من أهم المواضيع في الوقت الراهن، حيث ينظر إلى التجارة الخارجية على أنها المرآة لاقتصاد أي دولة، إن التنمية واستقرارها في الدول مرتبط بالوضع والمكانة الجيدة للتجارة الخارجية للدول، إن التطور الحاصل في التجارة الخارجية من تحرير وإزالة لكافة القيود والحواجز والعراقيل، وذلك من خلال ما شهده العالم بعد الحرب العالمية الثانية من انعقاد مؤتمر برينتن وودز الذي كان يهدف إلى إنشاء منظمة للتجارة الدولية والتي لم تلقى الإجماع، مما أدى إلى ظهور الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية "الجات" لتخفيف القيود والانفتاح التجاري عام 1947، وبعد التطورات والجولات التي طرأت على الاتفاقية، تم إنشاء المنظمة العالمية للتجارة لتحل مكان الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية، والتي تم الإعلان عليها بمراكش 1994.

قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث، تناولنا فيه مايلي:

- المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية وآليات تحريرها
- المبحث الثاني: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية (الجات)
- المبحث الثالث: المنظمة العالمية للتجارة

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية وآليات تحريرها

لا تستطيع أي دولة أن تعيش بمعزل عن العالم بانتهاج سياسة الاكتفاء الذاتي الشامل ولمدة طويلة، إن الاتجاهات الحديثة في التجارة الخارجية تمتد إلى ثلاثة أنواع وهي انتقال السلع والخدمات، انتقال رؤوس الأموال وفي الأخير هو انتقال الأشخاص بقصد السياحة أو الهجرة، وتحرير التجارة الخارجية هي الآلية التي سيتم من خلالها تخليص المعاملات والمبادلات التجارية الدولية من كافة القيود والحوجز التي تعيقها.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

نظرا لما تكتسبه التجارة الخارجية من أهمية كبيرة والمتمثلة في الربط بين اقتصاد أي دولة والعالم الخارجي، تطرقنا في هذا المطلب لمفهوم وأهمية التجارة الخارجية.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى، وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر، بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى، وضرورة تصريف المنتجات تامة الصنع في الأسواق الخارجية. ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات، والذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة، يتم فيها تبادل المنتجات بعضها ببعض الآخر⁽¹⁾.

تتمثل العلاقات الخارجية في مختلف المبادلات فيما بين البلدان للحصول على السلع والخدمات أو تسوية الديون وذلك بقصد السعي وراء الكسب لتحقيق التوازن بين جانبي الخصوم والأصول كهدف من أهداف التجارة، لقد تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها، فقد عرفت تاريخيا بأنها تمثل "أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين البلدان في شكل صادرات واستيرادات"⁽²⁾.

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2009، ص 7.

² - راند فضيل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية (مجلة علمية محكمة)، المجلد (5)، العدد (17)، 2013، ص 122.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة (انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص) تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة. وقد تتحول الدولية إلى تجارة داخلية، مثل ما حدث مع الاتحاد الأوروبي⁽¹⁾.

ويمكن تعريف التجارة الخارجية أيضا بأنها "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"⁽²⁾، ويستند قيام التجارة الخارجية إلى ظاهرة التخصص في الإنتاج والتقسيم الدولي للعمل الذي يرجع بدوره إلى اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج وأساليب الفن الإنتاجي من بلد لآخر، وما يترتب عليه من تفاوت في نفقات الإنتاج وبالتالي في أثمان المنتجات.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

لقد أصبحت التجارة الخارجية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم، فلا توجد دولة واحدة تعيش مكتفية ذاتيا، فلو نظرنا إلى دول غرب أوروبا التي يزيد عدد سكانها عن 320 مليون نسمة لوجدناها تعيش على مساحة محدودة نسبيا من الأرض ذات الموارد الطبيعية المحدودة، مما جعلها في حاجة إلى التعاون مع دول العالم أخذاً وعطاءً، ولما كانت دول غرب أوروبا لا يمكنها العيش بدون تجارة دولية، فمن المؤكد أن دول النامية أكثر حاجة إلى التجارة الدولية. وإذا كانت المساحة الأرضية ذات الموارد المحدودة نسبياً لدول غرب أوروبا هي السبب في اعتمادها على التجارة الخارجية فلم تمنع المساحة الشاسعة الولايات المتحدة الأمريكية ذات الموارد المتعددة والمنتجات المتنوعة من اعتمادها بشكل أساسي على التجارة الخارجية.

ويتضح مما سبق، مدى أهمية التجارة الخارجية لدول العالم فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع والخدمات التي لا يمكن انتاجها محليا. ولذا فإن التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن ثم تسهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم.⁽³⁾

¹ - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 12.

² - السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، مرجع السابق، ص 8.

³ - نفس المرجع، ص 9.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

وقد ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية والإقليمية خلال العقود الأخيرة في زيادة حجم التدفقات السلعية والنقدية بين الدول مما ضاعف من تأثير التجارة على النواحي الاقتصادية المختلفة لمعظم دول العالم. ولعل أحد أهم خصائص التجارة الخارجية هو إمكانية كسب جميع الدول من التجارة دون أن يخسر أحداً، وذلك لما تتركه من آثار إيجابية على الكفاءة والرفاه الاقتصادي⁽¹⁾.

من الواضح أنه مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كان التفاوت الاقتصادي للدول، فلا يمكن لهذه البلدان أن تعيش بمعزل عن غيرها تجارياً، وهنا تكمن أهمية التجارة الخارجية والتي سنوضحها في العناصر التالية⁽²⁾:

- للتجارة الخارجية علاقة وثيقة بالتنمية الاقتصادية، حيث أن ارتفاع مستوى الدخل الوطني يؤثر في حجم التجارة الخارجية، ومن جهة أخرى فإن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الخارجية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل الوطني ومستواه.

- تلعب التجارة الخارجية دوراً هاماً وذلك عن طريق تشجيع الصادرات وما ينتج عن ذلك من مكاسب جديدة في صورة دخول رؤوس أموال أجنبية تؤدي إلى زيادة الاستثمارات والنهوض بالتالي بالتنمية الاقتصادية.

- تعمل التجارة الخارجية على تشجيع الدول على التخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية مقارنة بالدول الأخرى فالموارد التي تحصل عليها الدولة نتيجة لذلك تعتبر مدخرات توجه للاستثمارات المستهدفة.

- تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواءً كان ذلك المجتمع متقدماً أو نامياً فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة.

- تساعد التجارة الخارجية في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام.

¹- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 13.

²- نفس المرجع، ص ص 14-15.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من عملات أجنبية وما له من أثار على الميزان التجاري.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

ترجع أسباب قيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسمى بمشكلة الندرة النسبية، حيث أن دولة ما لا تستطيع أن تكتفي ذاتيا بصورة شاملة ولمدة طويلة، من خلال أنها لا تستطيع أن تنتج كل ما تحتاجه وذلك لأن الظروف البيئية والجغرافية والاقتصادية لا تمكنها من ذلك، ومن هنا تظهر أهمية مبدأ التخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الاقتصادية لإنتاجها ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها أو تستطيع لكن بتكلفة مرتفعة مما يجعل الاستيراد مفصلا⁽¹⁾.

وترتبط مختلف بلدان العالم فيما بينها بعلاقات اقتصادية متشعبة تنشأ بمناسبة قيامها بالتجارة الخارجية، فما هو أساس هذه التجارة؟ فإذا افترضنا وجود نظام السوق وحافز الربح، فالسبب المباشر لقيام التجارة هو اختلاف الأسعار النسبية (Relative Price Differences) فالأسعار تؤثر في التبادل الدولي كما أنها تتأثر به وإن عملية التبادل بين البلدان سيتحقق إذا ما كانت هناك مكاسب وأرباح جراء ذلك وهي أساس التجارة الخارجية وإذا لم تكن هناك مكاسب وأرباح فلن تكون هناك تجارة دولية⁽²⁾.

ويمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية إلى الفروع الآتية⁽³⁾:

الفرع الأول: الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية

بما أنه هناك توزيع غير متكافئ لعناصر الإنتاج بين بلدان العالم المختلفة بما فيها الظروف المناخية (الأمطار، درجات الحرارة ونوع التربة ...) والموارد المعدنية والبشرية والرأسمالية والمستوى التكنولوجي والكفاءات الإدارية وغيرها من المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر على قدرات البلد على الإنتاج (اختلاف ظروف الإنتاج)، إذ أن هناك هذه الاختلافات بين البلدان تجعل هنالك اختلاف في إمكانيات البلدان في إنتاج السلع والخدمات، بمعنى أي بلد لا يستطيع أن يحقق الاكتفاء الذاتي.

¹- المرجع السابق، ص 15.

²- راند فضيل جويد، مرجع سابق، ص 123.

³- نفس المرجع، ص ص 124-125.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

فمنطق الحاجة هنا يفرض نفسه في غالبية الأحوال التي تتجلى فيها رغبة أي بلد في الحصول على سلع عن طريق استيرادها ومن ثم رغبة البلد في تلقي الطلبات على سلعها عن طريق تصدير الفائض من إنتاجها، بعبارة أخرى يمكن القول أن التجارة الخارجية تتيح لكل بلد أن يستغل موارده بأكبر قدر ممكن من الكفاءة، أي حصولها على أكبر ناتج ممكن من خلال استعمال هذه الموارد.

الفرع الثاني: التخصص الدولي

يرجع التخصص في جانب منه إلى عوامل جغرافية تتمثل في اختلاف ظروف الطقس والمناخ والتربة، واختلاف الموارد الطبيعية وتوزيعها فيما بين البلدان. زكما بينا سابقا أن البلدان لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها، وذلك بسبب التوزيع غير المتكافئ للثروات الطبيعية والمكتسبة بين بلدان العالم، ولذلك يجب على كل بلد أن يتخصص في إنتاج تلك السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف نسبية أقل وكفاءة عالية.

بعبارة أخرى يصدر البلد السلعة التي تكلفتها النسبية محليا قبل قيام التجارة أقل من تكلفتها النسبية في الخارج، وتستورد السلعة التي تكون تكلفتها النسبية محليا أكبر منها في الخارج. والقاعدة العامة هذه تعرف في الاقتصاد بقانون الميزة النسبية وأساس ظهور هذه الميزة هذه هو اختلاف التكاليف. ومع ذلك فإن أهمية التجارة الخارجية لا ترجع فقط إلى الحصول على السلع التي لا تستطيع البلدان إنتاجها، وإنما كذلك إلى الحصول على السلع من الخارج بثمن أقل، وعلى ذلك فإنه عن طريق التجارة الخارجية يمكن لعدد كبير من السكان أن يرفعوا من مستويات معيشتهم.

الفرع الثالث: اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد لآخر

ينتج عن اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة، تفاوتنا في حسن استخدام الموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا، حيث يخضع الإنتاج لانخفاض الكفاءة الإنتاجية، والاستغلال غير الأمثل للموارد الاقتصادية.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

الفرع الرابع: التعاون في العلاقات الاقتصادية الخارجية

قد يبدو أن مبدأ التعاون الدولي أقل تأثيراً في قيام التبادل التجاري فيما بين البلدان إذا ما تم مقارنته بالأسباب الأخرى سابقة الذكر، ولا سيما في الظروف الاستثنائية، وفي هذه الأحوال تنقل دائرة التعامل الاقتصادي فتقل الروابط والعلاقات وغيرها. أما في الظروف الاعتيادية وفي جو التعامل الطبيعي فقد يمارس التعاون الدولي بمختلف أشكاله كل المجالات ويلعب دوراً هاماً إذ يكون مبعثاً قوياً لنشأة علاقات اقتصادية جديدة أو مدعاة لمضاعفة العلاقات الراهنة أو وسيلة لإعادة وإدامة العلاقات السابقة.

الفرع الخامس: اختلاف الميول والأذواق، الناجم عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة

حيث أن المستهلكين في كل بلد يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات عالية الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع تزايد متوسط دخل الفرد في البلد.

المطلب الثالث: تحرير التجارة الخارجية

ترتكز حجج المؤيدين لتحرير التجارة على مقولات تقليدية مثل الاستخدام الأكفأ للموارد، وأن تخفيض الحواجز الجمركية يؤدي إلى النمو الاقتصادي، وسهولة الحصول على السلع الرأسمالية، وهناك حجج تستند إلى الخبرة والتجربة والتي تأخذ بها المنظمات الدولية والتي تستند أساساً على أن التجربة تبين أن الدول التي حققت مستويات عالية للنمو من غيرها كانت تأخذ بسياسة الانفتاح، وأن حجم ونوعية الاستثمار الأجنبي المباشر ومدى استفادة الدول النامية منه، يتوقف على السياسة التجارية والاستثمارية التي تتبعها الدولة⁽¹⁾.

الفرع الأول: حجج المعارضين لتحرير التجارة الخارجية

أما المعارضين لتحرير التجارة في الدول النامية، فهناك أيضاً حجج تقليدية مثل حماية كل من الصناعة الوطنية وميزان المدفوعات وخطط التنمية، كما أنه في ظل التحرير ستخصص الدولة في إنتاج السلع ذات الميزة النسبية الأكبر مما يجعلها تخصص في إنتاج السلع الأولية فإذا انخفض الطلب العالي على هذه السلع فسيؤدي ذلك إلى انخفاض الدخل القومي لهذه الدول وحدث انكماش بها، أما الحجج الخاصة بالتجارب العالية

¹ - محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2008، ص 15.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

فيمكن الرد عليها في أن التجربة اليابانية والكورية الجنوبية كلاهما قد استخدم التدخل الحكومي والقيود على الواردات لإنجاح صناعاته⁽¹⁾.

الفرع الثاني: تعريف تحرير التجارة الخارجية

هناك اختلاف بين الاقتصاديين في تعريفهم لمفهوم تحرير التجارة الخارجية، في الستينيات والسبعينات من القرن الماضي كان تحرير التجارة يعني "التخلي بشكل عام عن القيود على التجارة وأسعار الصرف" هذا تفسير لا يتناسب مع ما تعنيه المؤسسات الدولية لتحرير التجارة.

لأنه بالنسبة للمؤسسات الدولية تحرير التجارة يعني⁽²⁾:

- التخلي عن السياسات المنحازة ضد التصدير واتباع سياسات حيادية Neutral بين التصدير والاستيراد.

- تخفيض قيمة الرسوم الجمركية المرتفعة والحد من درجة تشنتها.

- تحويل القيود الكمية إلى رسوم جمركية والاتجاه نحو نظام موحد للرسوم الجمركية.

- سياسة التجارة الخارجية إما تدرج تحت لواء الحرية أو تحت لواء الحماية (كلاهما تطرف)، ولكن بينهما درجات مختلفة تعتمد على الوسائل المستخدمة داخل الدول.

وكذلك يمكن تعريف تحرير التجارة الخارجية على أنها جملة الإجراءات والتدابير الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية اتجاه الحياد، بمعنى عدم تدخل الدولة التفضيلي اتجاه الواردات أو الصادرات وهي عملية تستغرق وقتاً طويلاً⁽³⁾.

وعليه يمكن القول أن تحرير التجارة الخارجية يعني التخلي التام عن وضع القيود على التجارة الخارجية وأسعار الصرف من خلال وضع جملة من التدابير والإجراءات الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية اتجاه الحياد، وقد تستغرق هذه العملية وقت طويلاً نظراً لظروف كل بلد.

¹ - المرجع السابق، ص 16.

² - حسان خضر، برامج إصلاح التجارة وتقييمها، المعهد العربي للتخطيط، 2006، ص 13. على الرابط: <http://www.arab-api.org/ar>

³ - قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2006، ص 249.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

الفرع الثالث: أهمية تحرير التجارة الخارجية

- تعود عملية تحرير التجارة الخارجية بالعديد من المنافع على الدول والتي سنطرحها كآلاتي⁽¹⁾:
 - تنمية الصادرات تؤدي إلى تغطية تكاليف الواردات (موازنة الميزان التجاري).
 - تشجيع المنافسة في الأسواق المحلية.
 - زيادة الضغوط على المؤسسات المحلية لكي تبتكر وتحقق أكثر مستويات الإنتاج كفاءة.
 - تقدم للمستهلكين نطاقا أوسع من اختيارات السلع.
 - تسمح للشركات أن تستغل بشكل كامل ميزات النسبية واقتصاديات الحجم الكبير.
 - تطلق سراح القوى الديناميكية التي تميل إلى رفع معدل نمو الاقتصاد على الأجل الطويل وذلك عن طريق تشجيع التكيف والمرونة والابتكار.
 - انفتاح التجارة يزيد استخدام التكنولوجيات الجديدة.
 - يقترن تحرير التجارة بانخفاض أسعار السلع، ذلك أن إزالة قيود الاستيراد يتيح للمشتريين شراء السلع بالأسعار العالمية مع أي تعريفات جمركية متبقية.
- أمثلة عن ذلك:

- ✓ كان لتحرير التجارة (بالتزامن مع سماح بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر) عنصرا هاما في النجاح الاقتصادي لدول شرق آسيا، فقد انخفض معدل التعريفات الجمركية من 30% إلى 10% خلال العشرين عاما الماضية.
- ✓ بحسب احصائيات البنك الدولي، انخفضت معدلات الفقر في الدول المعولمة حديثا " New Globalizers" بحوالي 120 مليون شخص (14%) بين عامي 1993 و 1998.
- ✓ شهدت دولا مثل الهند، فيتنام وأوغندا نموا متسارعا وتراجع معدلات الفقر خلال الأعوام القليلة الماضية.

¹- حسان خضر، مرجع سابق، ص ص 20-21.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

✓ الدول التي خفضت تعرفتها الجمركية بشكل كبير خلال عقد الثمانينات، شهدت نمواً سريعاً خلال عقد التسعينات أكثر من دول أخرى لم تتبع نفس المسار.

الفرع الرابع: أشكال تحرير التجارة الخارجية

هناك أربعة أشكال يتم الاعتماد عليها لتحرير التجارة الخارجية⁽¹⁾:

- **التحرير من جانب واحد:** وفيه تقوم الدولة بمفردها بإزالة الحواجز الحمائية، حيث ترى الدولة أنها تصبح أكثر استفادة من التجارة الدولية من خلال خفض القيود أمام باقي الدول.

- **التحرير الثنائي:** حيث تتفاوض دولتين على تخفيض الحماية بالنسبة لتجارتهما معاً.

- **التحرير الإقليمي:** حيث تقوم فيه مجموعة من الدول بتطوير ترتيبات التجارة الإقليمية فيما بينهم، بحيث تحصل الدول أعضاء التكتل على مزايا متبادلة في التبادل التجاري، وغالباً ما تكون هذه الترتيبات تشمل إقامة منطقة تجارة حرة فيما بينهم.

- **التحرير متعدد الأطراف:** وفيه يتم التحرير على مستوى العالم من خلال اتفاقيات مفتوحة لانضمام الدول إليها.

الفرع الخامس: دور الحكومة في تحرير التجارة الخارجية

هناك دور هام للحكومة في عملية التحرير، وحتى بعد نجاح التحرير تظل هناك أدوار للحكومة في مساندة اقتصاد تنافسي ومفتوح وموجه نحو الأسواق، ودور الحكومات الداعم للتنافسية يمكن أن تلمس البدايات الأولى له في سياق الهيكل الجديد لنظريات التجارة الخارجية، وخاصة ما عرف باسم "نظرية التجارة الاستراتيجية".

فالحكومة لا بد أن تخلق المناخ الملائم لكي تستطيع وحدات الأعمال أن تتحرر فيه من جميع القيود وأن تحسن أدائها وذلك من خلال:

- إزالة كافة المعوقات أمام التجارة الخارجية.

¹-محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص ص 16-17.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

- جعل الأسواق تعمل بكفاءة من خلال تحرير الاقتصادي وتقديم الحوافز من خلال إصلاحات للضرائب المفروضة على الدخل الشخصية والمنشآت.
- ضمان بيئة مواتية للاستثمار المحلي، وتحسين الخدمات المقدمة من قبل الحكومة خاصة قطاعات البنية التحتية.
- وجود بيئة اقتصادية مستقرة تستند إلى معدلات تضخم منخفضة وتمويل عام ملموس ومعدلات ضريبية تنافسية، والتي تكون أساسية لإعطاء الثقة لوحدات الأعمال على الاستثمار.⁽¹⁾

المبحث الثاني: الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية (الجات)

الجات هي الأحرف الأولى من تسمية الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة General Agreement on Tariffs، وهي عبارة عن معاهدة دولية الهدف منها تنظيم عملية المبادلات التجارية بين الدول المتوقعة عليها، كما أن فكرة قيام منظمة التجارة الدولية كانت قد طرحت ضمن مداولات مؤتمر "بريتون وودز" الذي أقر قيام صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير

المطلب الأول: الخلفية التاريخية لمحاولة تحرير التجارة ونشأة الجات

لقد جاءت الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة لتحل محل منظمة التجارة الدولية ITO باعتبارها تعاقدا متعدد الأطراف، ينشئ قواعد السلوك في مجال التجارة الخارجية وعلى ذلك قامت الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة بوضع أسس لنظام التجارة العالمي، كما ركزت الاتفاقية على تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية والغير الجمركية.

الفرع الأول: الخلفية التاريخية لمحاولة تحرير التجارة

لقد كانت الأزمة الاقتصادية التي حلت بالعالم في سنة 1929 مدعاة إلى المغالاة في الحماية الجمركية، إذ نقصت المبادلات وانكمش حجم التجارة الدولية، ويرجع السبب في ذلك إلى القيود المختلفة التي فرضت على

¹ - حليس عبد القادر، تسهيل التجارة كأداة لتعزيز القدرة التنافسية للدول (مع الإشارة إلى حالة بعض الاقتصاديات العربية)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2009، ص 60.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

تداول السلع من رسوم جمركية مرتفعة واتباع نظام الحصص وحصول الأزمة النقدية وما ترتب عليها من الرقابة على عمليات الصرف.

ثم حدث تغيير في موقف الدول اتجاه فرض القيود على التجارة حيث تعرضت الدول لمشاكل نتيجة المغالاة في الحواجز الجمركية، وترتب على سياسة العزلة الاقتصادية أن كل دولة كادت تصبح أرضاً مغلقة بالنسبة للدول الأخرى وهو الأمر الذي أدى إلى انكماش التجارة الدولية، وإزاء هذه الظاهرة الخطيرة رأت الدول أنه لا مناص من العمل على اتخاذ إجراءات لمعالجة هذه الحالة.

كذلك كان من العوامل الأساسية التي أدت إلى تغير السياسة التجارية ظهور الدول النامية المستقلة، حيث اتجهت هذه الدول إلى تنويع إنتاجها، والأخذ بوسائل التخطيط الحديثة والالتجاء إلى التصنيع بغية رفع مستوى معيشها، مما أدى إلى زيادة طلبها على السلع الرأسمالية وفي نفس الوقت بدت الحاجة ماسة إلى تصريف منتجاتها.⁽¹⁾

الفرع الثاني: نشأة الجات

يلاحظ أنه مع انتهاء الحرب العالمية الثانية عام 1945 بدأت معظم دول العالم سواء المنتصر منها أو المهزوم في إقرار مبدأ أنه لا حرب عالمية ثالثة بعد ذلك، وأنه لا بد من العودة إلى مبدأ يقر بأنه "على الاقتصاد أن يقود السياسة"، أي أن التوجهات السياسية لأي دولة يجب من أجل المصلحة الاقتصادية العليا لكل دولة، وبالتالي لا مناص من ضرورة الاهتمام بتنمية النشاط الاقتصادي وإعادة بناء الاقتصاديات التي دمرتها الحرب، ولا بد من توافر قدر من الاستقرار النقدي والاقتصادي على مستوى الاقتصادي العالمي.

من هنا بدأ التفكير جدياً في إقامة نظاماً اقتصادياً عالمياً جديداً يقوم على ثلاث منظمات عالمية تعمل على إدارة هذا النظام اقتصادياً من خلال وضع القواعد التي تحكم سلوك كل دولة تجاه هذا النظام وتجاه إي دولة أخرى عضواً في أي منظمة من هذه المنظمات التي تتبع في الأساس المنظمة الكبرى الأمم وهي منظمة الأمم المتحدة.

وهكذا قام صندوق النقد الدولي في 25 سبتمبر 1945 طبقاً لاتفاقية بريتون وودز كمنظمة مسؤولة عن إدارة النظام النقدي الدولي، وبعده تم إنشاء البنك الدولي عام 1946 طبقاً لاتفاقية بريتون وودز أيضاً كمنظمة عالمية

¹ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص ص 45-46.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

مسئولة عن دفع عجلة التنمية في العالم من خلال إدارته للنظام العالمي الدولي والاهتمام بتطبيق السياسات الاقتصادية الكفيلة بالمساهمة في تحقيق النمو المتوازن في الأجل الطويل للتجارة الدولية وعلاج الاختلالات الهيكلية في الدول النامية.

وفي ضوء ذلك اتجه التفكير في نفس الوقت إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية وسميت في عام 1947 بمنظمة التجارة الدولية ITO حيث طرحت فكرة انشائها عندما أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بناءً على مقترح أمريكي بتوصية بعقد مؤتمر دولي للتجارة والتوظيف ولقد تم بالفعل عقد المؤتمر والمسمى بمؤتمر هافانا، الذي تضمن التوصل إلى اتفاقية للتجارة الدولية متضمنة العمل على إنشاء منظمة للتجارة الدولية تكون في نفس مستوى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وقد وقع على ميثاق هافانا في كوبا حوالي 56 دولة، وقد جاء الرفض خصيصاً ومنصباً على عدم إنشاء منظمة للتجارة الدولية خشية أن تنتقص هذه المنظمة من السيادة الأمريكية على تجارتها الخارجية بالإضافة إلى وجود خلافات حادة مع الجانب الأوروبي في مجال تحرير التجارة الدولية في هذا الوقت.⁽¹⁾

وقد ترتب على مؤتمر هافانا ظهور اتفاقية الجات وهي اختصار لعبارة باللغة الإنجليزية هي General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)، وتعني "الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة"، وقد أبرم هذا الاتفاق في أكتوبر 1947، ودخل حيز التنفيذ في جانفي 1947.

المطلب الثاني: أهداف ومبادئ الجات

تعتبر الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة بمثابة الإطار القانوني لتسيير المعاملات التجارية الدولية بين الأطراف المتعاقدة وقد اعتمدت على عدة مبادئ لتحقيق مجموعة من الأهداف، وسنوضح هذه المبادئ والأهداف في هاذين الفرعين التاليين:

الفرع الأول: أهداف الجات

يمكن تخيص أهداف الجات على النحو التالي⁽²⁾:

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية (من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة)، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2002، ص 19-20.

² - نفس المرجع، ص 28-29.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

- يتركز الهدف الرئيسي للجات منذ البداية في سعي الأطراف المتعاقدة إلى تحرير التجارة الدولية من خلال إزالة الحواجز والقيود التعريفية أي الجمركية وغير التعريفية أي الكمية التي تضعها الدول أمام تدفق السلع عبر الحدود الدولية وفتح الأسواق وتعميق المنافسة الدولية، ولذلك كان الهدف الذي تدور حوله جولات المفاوضات من خلال سكرتارية الجات هو إجراء تخفيضات متتابعة في الرسوم الجمركية وإلغاء هذه الرسوم عن بعض السلع من أجل تشجيع نمو التجارة العالمية.

- العمل على رفع مستويات المعيشة في الدول الأعضاء، من خلال الوصول إلى مستوى التوظيف الكامل واستخدام الموارد الاقتصادية المتاحة الاستخدام الأمثل، ومن التخصيص الكفاء لتلك الموارد مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج من خلال مبدأ أن التجارة الدولية هي المحرك للنمو الاقتصادي وترسيخ مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومن ثم عدم التمييز في المعاملة بين دولة وأخرى من الدول الأعضاء في مجال التجارة الدولية وقد أقرت الاتفاقية منذ بدايتها الاتجاه إلى قيام التكتلات الاقتصادية استثناء من هذا المبدأ نظراً لأن الأخيرة تسعى إلى تحرير التجارة الدولية بين الدول الأعضاء في التكتل لنقاط أبعد مما جاءت به قمة الجات، حيث يكفي أن نشير إلى أن التكتل الاقتصادي يصل بالرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء إلى الصفر، بينما لا تصل اتفاقية الجات إلى ذلك.

- السعي إلى تحقيق زيادة تصاعديّة ثابتة في حجم الدخل الوطني العالمي وبالتالي زيادة في متوسط دخل الفرد الحقيقي على مستوى كل الدول الأعضاء، بغض النظر عن التوزيع النسبي للزيادة في الدخل الوطني المتوقع على مستوى كل دولة بل وعلى مستوى كل فرد داخل الدولة الواحدة.

- تشجيع التحركات الدولية لرؤوس الأموال وما يرتبط بذلك من زيادة الاستثمارات العالمية سواء المباشرة أو غير المباشرة ومن ثم تعظيم العائد من تلك الاستثمارات بما يخدم عملية التنمية على مستوى الدول الأعضاء.

- انتهاج المفاوضات التجارية كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية من خلال مبدأ أساسي أن كل شيء قابل للتفاوض في المسائل التجارية وبالتالي تعميق استخدام المدخل التفاوضي في بعض المنازعات بين الأطراف المتعاقدة.

الفرع الثاني: مبادئ الجات

تعد اتفاقية الجات بمثابة إطار قانوني لتسيير المعاملات التجارية الدولية بين الأطراف المتعاقدة، وتعتمد على عدة مبادئ أهمها:

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

أولاً- مبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية:

وتعني أن لا يجوز لأي طرف في الاتفاقية تقديم امتيازات يكون من شأنها التمييز بين موردي السلع والخدمات من الدول الأطراف الأخرى، ويلتزم البلد العضو بموجب هذا المبدأ بمنح جميع الدول نفس المعاملة التفضيلية التي يمنحها لأي من الدول المتعاقدة، وذلك فيما يتعلق بتطبيق وإدارة الضرائب والرسوم المفروضة على المستوردات والصادرات⁽¹⁾.

ثانياً- مبدأ المعاملة الوطنية:

ومعنى هذا أن تخضع المنتجات المستوردة في أراضي أي دولة طرف إلى أراضي أي طرف آخر متعاقد إلى معاملة لا تقل تفضيلاً عن تلك التي تعامل بها المنتجات المشابهة ذات المنشأ الوطني، وهذا بهدف عدم الالتفاف على أحكام الاتفاقات عن طريق وضع أعباء مالية أو إجراءات إدارية معقدة⁽²⁾.

ثالثاً- مبدأ الحماية الوطنية عن طريق التعريف الجمركية:

ويهدف هذا المبدأ إلى المزيد من تحرير التجارة الدولية وحماية الصناعات الوطنية في نفس الوقت، وتعتبر التعريف الجمركية الوسيلة الوحيدة لحماية هذه الصناعات بالإضافة إلى الإعانات التي سمحت بها الاتفاقية لبعض الصناعات الوطنية لمواجهة النفقة المرتفعة لمراحل التشغيل الأولى، وبالتالي لا يجوز استخدام وسائل أخرى غير تعريفية لما لها من أثر تشويهي ومقيد لحرية التجارة الدولية وفتح الأسواق⁽³⁾.

رابعاً- مبدأ التفاوض في إطار الجات:

ويعني ذلك اعتبار منظمة الجات الإطار التفاوضي المناسب لتنفيذ الأحكام أو تسوية المنازعات ويرجع إقرار هذا المبدأ إلى أن الجات ذاتها لا تملك (رغم أن الاتفاقية ملزمة لأعضائها) سلطة الإلزام في التنفيذ أو الالتزام وعدم الإخلال بهذه الاتفاقية⁽⁴⁾.

خامساً- مبدأ المعاملة التفضيلية:

¹ - إبراهيم العيسوي، الغات وأحواتها- النظام الجديد للتجارة الدولية ومستقبل التنمية العربية، مركز الدراسات العربية، بيروت، لبنان، 1995، ص 16.
² - عبد المالك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر، 2009، ص 68.
³ - نفس المرجع، ص 68.
⁴ - جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2006، ص 146.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

ومضمون هذا المبدأ هو منح الدول النامية علاقات تجارية تفضيلية مع الدول المتقدمة وذلك بهدف دعم خطط الدول النامية في التنمية الاقتصادية وزيادة حصيلتها من العملات الأجنبية⁽¹⁾.

سادساً- مبدأ عدم الإغراق:

تلزم اتفاقية الجات الأطراف المتعاقدة بعدم تصدير المنتجات بأسعار أقل من سعرها في دولها، إذا كان ذلك يؤدي بالإضرار بمصالح المنتجين المحليين في الدول المتعاقدة المستوردة، وفي حالة مخالفة هذا الحضر يعطي البلد المتضرر حق فرض ضريبة ضد الإغراق تعادل الفرق بين السعر الذي تباع به السلع في سوق التصدير والسعر الذي تباع به في موطن انتاجه⁽²⁾.

سابعاً- مبدأ التقابلية:

ويعني هذا المبدأ أن تقوم الدول الأطراف بالتفاوض فيما بينهما لتحقيق مزيد من تحرير التجارة الدولية على أساس تبادلية جماعية، وليس على أساس ثنائي، وأن ما يتوصل إليه الأعضاء من اتفاق في هذا الشأن لا يجوز مخالفته لاحقاً فيما عدا حماية الصناعات الوليدة في الدول النامية⁽³⁾.

المطلب الثالث: جولات مفاوضات الجات

مرت اتفاقية الجات بعدة مراحل من المفاوضات أضافت إليها كثير من الحيوية والتطور، وكان لهذه المراحل والجولات التفاوضية أهمية بالغة في التطور الجات، وكان أهمها جولة أورغواي، والتي تعتبر بمثابة التحول من النظام التعاقدى إلى النظام المؤسسي الدائم، ويمكن تقسيم الفترة من 1947 وهو تاريخ التوصل إلى الإطار العام لاتفاقية الجات الأصلية وحتى التوقيع على الوثيقة النهائية لجولة أورجواي لعام 1994 إلى ثلاث فترات أو مراحل على النحو التالي:

الفرع الأول: الفترة الأولى: 1947-1961

خلال هذه الفترة تم عقد خمس جولات للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، في إطار السعي نحو المزيد من إزالة الحواجز الجمركية أمام التجارة الدولية، كان من أهمها:

¹ - المرجع السابق، ص 146.

² - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 101.

³ - عبد المالك عبد الرحمان مطهر، مرجع سابق، ص 68.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

أولاً- الجولة الأولى: جولة جنيف في سويسرا 1947:

وقد عقدت تلك الجولة عام 1947 بحضور 23 دولة وبلغت قيمة التجارة الدولية التي كانت مجالاً للتحرير حوالي 10 مليار دولار وكان الموضوع الأساسي في تلك الجولة يدور حول إجراء تخفيضات في التعريفات الجمركية وقد وصل خفض التعريفات إلى 63% ومتوسط خفض التعريفات 32% ويلاحظ أن هذه الجولة تعتبر الجولة الأساسية التي انتهت إلى التوصل للإطار العام للاتفاقية⁽¹⁾.

ثانياً- الجولة الثانية: جولة آنسي في فرنسا 1949:

تعتبر الجولة الثانية من جولات مفاوضات اتفاقية الجات، حيث اجتمع ممثلي 13 دولة عضو بمدينة آنسي، وتم الاتفاق بتخفيض التعريفات الجمركية على 5000 بنداً تعريفياً، وحالها مثل جنيف سارت على قاعدة المورد الرئيسي للسلعة بمعنى أن يقتصر طلب دولة ما للمعاملة التفضيلية على المنتجات التي تعتبر الدولة المصدر لها في الأسواق العالمية⁽²⁾.

ثالثاً- الجولة الثالثة: جولة توركاى في إنجلترا 1950-1951:

عقدت هذه الجولة بتوركاى بإنجلترا، وعدد الدول المشاركة فيها 38 دولة تمت تنازلات متبادلة بين هذه الدول، حيث قدرت التخفيضات بنحو 58000 بنداً تعريفياً، تم تخفيض معدلاتها بنحو 25% من قيمة التعريفات المتفق عليها سنة 1947، ومن أهم أهداف هذه الجولة حصول الدول الأعضاء على مزيد من المعاملة التفضيلية⁽³⁾.

رابعاً- الجولة الرابعة: جولة جنيف في سويسرا 1952-1956:

عقدت بجنيف بسويسرا وعدد الدول المشاركة فيها 26 دولة وكانت قيمة التجارة الدولية التي شملها التحرير تبلغ 2.5 مليار دولار وهو رقم متواضع نسبياً بسبب تغيير التفويض الممنوح للولايات المتحدة الأمريكية في

¹- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 38.

²- محمد دحماني، الأثر المالي لتفكيك التعريفات الجمركية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005، ص 9.

³- نفس المرجع، ص 10.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

المفاوضات فكانت تستغل حقها الكامل في التفويض وتمنح امتيازات على الواردات بقيمة تقدر بحوالي 900 مليون دولار في حين أنها تحصل على امتيازات تقدر بحوالي 400 مليون دولار⁽¹⁾.

خامسا- الجولة الخامسة: جولة ديلون بجنيف بسويسرا 1960-1961:

وتعتبر هي الجولة الخامسة التي اتسمت بالبحث في إحداث المزيد من التبادل والتخفيضات الجمركية بين الدولة المشاركة التي بلغت 26 دولة وعقدت خلال الفترة 60-1961 وسميت على شرف نائب وزير الخارجية الأمريكية دوجلاس ديلون الذي اقترح انعقاد الجولة وقد نتج عنها تخفيض 4400 بند من بنود التعريفات الجمركية، وقد بلغت قيمة التجارة الدولية المحررة فيها حوالي 4.9 مليار دولار، وانطوت على تنسيق أكثر مع الاتحاد الأوروبي في مجال التعريفات الجمركية حيث شهدت تلك الجولة قيام الجماعة الأوروبية الاقتصادية التي تحولت إلى الاتحاد الأوروبي بداية من عام 1992⁽²⁾.

الفرع الثاني: الفترة الثانية: 1962-1979

تشمل هذه الفترة في سياقها الزمني جولتين من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، وهي تبدأ مع نهاية أعمال الجولة الخامسة، و تستمر حتى نهاية الجولة السابعة إلى ما قبل جولة أورجواي التاريخية.

أولا- الجولة السادسة: جولة كينيدي 1964-1967:

تعتبر مفاوضات كينيدي من أهم المفاوضات التي تمت في نطاق الجات وهي سادس مفاوضات قام بها الأطراف المتعاقدون في الاتفاق العام للتعريفات لتخفيض الحواجز الجمركية، وتتسبب هذه المفاوضات إلى رئيس الولايات المتحدة السابق جون كينيدي، والذي أوضح في رسالته أمام الكونجرس الأمريكي عام 1962 ضرورة القيام بمفاوضات في نطاق الجات لإجراء تخفيضات من الرسوم الجمركية والحواجز الأخرى، وذلك للأسباب التالية⁽³⁾:

- قيام السوق الأوروبية المشتركة والتي تقوم بإلغاء الرسوم بين الأعضاء والتي تعد منافسا خطيرا لأمريكا.

- عجز ميزان المدفوعات في الولايات المتحدة، مما يتطلب ضرورة توسيع نطاق تجارتها الخارجية.

¹ - عبد المطب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 38.

² - نفس المرجع، ص 39.

³ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص ص 57-58.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

- الاهتمام بتجارة الدول النامية وأهمية فتح الأسواق أمام منتجاتها من المواد الأولية والمواد المصنوعة.

وأُسفرت الاتفاقية المفصلة عن عدة تخفيضات جمركية تنفذ خلال خمس سنوات وهي:

✓ اتفاقية المنتجات الصناعية: بلغ متوسط التخفيض في السلع الصناعية نحو 35%.

✓ اتفاقية المنتجات الزراعية: بلغ متوسط التخفيض نحو 25% على كثير من المنتجات فيما عدا الحبوب.

✓ المنتجات الكيماوية: تخفض السوق الأوروبية المشتركة والمملكة المتحدة رسومها الجمركية بنسبة 20% أما الولايات المتحدة تخفض رسومها بنسبة 50% نظرا لتعديل نظام سعر البيع الأمريكي.

✓ الدول النامية: منحت بعض المزايا النسبية إلى بعض المنتجات ذات الأهمية للدول النامية

ولقد كانت النتائج التي أسفرت عنها المفاوضات بصفة عامة لصالح الدول الصناعية المتقدمة، أما الدول النامية التي كانت تتمتع بتفضيلات عند دخول سلعها لأسواق الدول الصناعية فقد نقص حد التفضيل بالنسبة لها بسبب تخفيض التعريفات على منتجات الدول التي لم تكن تتمتع بأية تفضيلات.

ثانيا- الجولة السابعة: جولة طوكيو 1973-1979:

لقد شاركت في هذه الجولة 102 دولة وكان الموضوع الأساسي الذي تناولته هذه الجولة هو القيود الغير الجمركية، حيث لوحظ أنه على الرغم من أن الرسوم الجمركية بدأت في الانخفاض على السلع المصنعة، إلا أن القيود الغير جمركية بدأت في التزايد، مما تسبب في إلغاء بعض المزايا التي تحققت من التخفيض الذي تم في الرسوم الجمركية، إلى جانب موضوع القيود الغير الكمية، فإن جولة طوكيو قد تناولت أيضا، موضوع تخفيض الرسوم الجمركية، وهو القاسم المشترك في جميع الجولات فضلا عن مناقشة إطار الاتفاقيات المختلفة مثل⁽¹⁾:

✓ الدعم وإجراءات الرد على دعم الصادرات.

✓ الحواجز الفنية على التجارة.

✓ الإلزام الحكومي المعوق للاستيراد.

✓ أسلوب تقييم الرسوم الجمركية.

✓ إجراءات مكافحة الإغراق.

¹- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 448.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

ولقد نجحت جولة طوكيو في تحقيق نتائج لم تحقق من قبل الجولات السابقة الذكر، حيث أن هذه الأخيرة ركزت على خفض التعريفات الجمركية من أجل تشجيع التجارة الدولية بين الدول الأعضاء، في حين أن هذه الجولة تطرقت إلى خفض وإزالة القيود الجمركية والغير جمركية المفروضة على التجارة العالمية، أي مناقشة العوائق الأخيرة بالإضافة إلى مناقشة التعريفات الجمركية، وقد استهدفت تحقيق خفض جمركي متميز 300 مليار دولار من حجم التجارة الدولية على مدار سبع سنوات، حيث تم الاتفاق على خفض الرسوم الجمركية مما يعادل 30% من متوسط التعريفات في بداية الدورة على آلاف السلع والمنتجات الزراعية⁽¹⁾.

وقد أسفرت عن مجموعة كبيرة من النتائج، كما تم التوصل فيها عدد من الاتفاقيات منها⁽²⁾:

- اتفاق الدعم حيث تضع إجراءات لمكافحة الدعم عن طريق الرسوم التعويضية.
 - اتفاق بشأن الحواجز الفنية أمام التجارة، وذلك لضمان عدم استخدامها كوسيلة وعرقلة تدفق التجارة إلى الأسواق الوطنية وضمان استخدامها لحالة الضرورة فقط.
 - اتفاق إجراءات تراخيص الاستيراد، وذلك لضمان عدم استخدامها كوسيلة للحد من الواردات.
 - اتفاق المشتريات الحكومية وآخر بشأن اللحوم والثروة الحيوانية.
- وعند النظر في نتائج جولة طوكيو يتضح مدى ما أسهمت به في ترسيخ دعائم النظام التجاري الدولي، والدفع به نحو مزيد من التطور.

الفرع الثالث: الفترة الثالثة: 1980-1994

في هذه الفترة شهدت أعمال الجولة الثامنة والأخيرة قبل نشوء منظمة التجارة العالمية، وهي جولة الأورجواي، ويمكن تقسيمها إلى مرحلتين:

أولاً- جولة أورجواي الأولى: 1982-1991:

تعد جولة الأورجواي الجولة الثامنة من جولات الجات، إلا أنها كانت أكثر الجولات تعقيداً وتأزماً، وقد تأخرت أربع سنوات حيث كان من المقرر أن تنطلق في 1982 ولكنها لم تبدأ إلا في 20 سبتمبر 1986، وتعد

¹- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية وجات 1994، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1999، ص 35.

²- عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص ص 75-76.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

هذه الجولة أكثر طموحاً وأوسع نطاقاً، من سابقتها نظراً لامتدادها لقطاعات جديدة لم تكن مشمولة في جولات المحادثات السابقة، وقد جاءت هذه الدورة في ظروف اقتصادية حاسمة، كما أنها سعت لرسم معالم القرن الواحد والعشرين، وكان الهدف من هذه الجولة تحقيق بعض الأهداف الأساسية التالية⁽¹⁾:

- تخفيض القيود الغير جمركية.

- تحرير تجارة الخدمات بالإضافة إلى التجارة السلعية.

- تخفيض القيود على الواردات من المنتجات الزراعية.

ولقد تم تحديد 15 مجموعة عمل لكل مهمة من هذه المهمات، نذكر منها المهمات الآتية:

✓ التعريف الجمركية.

✓ القيود الغير جمركية.

✓ المنتجات الاستوائية.

✓ المنتجات الأولية.

✓ المنتجات والملابس.

✓ المنتجات الزراعية.

✓ الإجراءات الوقائية ضد التزايد المفاجئ في الواردات.

✓ الإعانات والرسوم الجمركية.

✓ حقوق الملكية الفكرية.

✓ الخدمات.

بالإضافة إلى أربع مجموعات عمل أخرى للتعامل مع اتفاقية الجات نفسها فيما يتعلق بإجراءات تسوية

المنازعات.

ولقد تعرضت موضوعات تجارة الخدمات والزراعة والملكية الفكرية لمناقشات حادة، خاصة موضوع حماية

الملكية الفكرية، حيث أن الولايات المتحدة الأمريكية قد نجحت في إدراج هذا الموضوع في المناقشات على

مستوى الجات، وذلك لأن المتضرر الرئيسي من غياب أي تنظيم دولي لحقوق الملكية الفكرية، وقد قدرت

¹ - محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص 450.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

خسائرها بـ 70 مليار دولار نتيجة قيام الأجانب بنسخ برامج الكمبيوتر أو تقليد الأدوية، حيث يؤدي ذلك إلى تخفيض قسمة الربح العائد على أصحاب هذه الحقوق.

ومن ناحية أخرى فإن تخفيض القيود على الواردات من المنتجات الزراعية كانت غاية في الصعوبة، لأن أغلب دول العالم تستخدم العديد من السياسات ودعم القطاع الزراعي بها، سواء كان ذلك في صورة دعم سعري أو دعم للتصدير أو حصص كمية على الواردات... الأمر الذي تسبب في تشوه هيكل أسعار تلك المنتجات، ولقد كان الاتحاد الأوروبي من أشد المعارضين لأي إلغاء للقيود على الواردات من المنتجات الزراعية، أو إلغاء الدعم المقدم للمنتجين الزراعيين، وهكذا انتهت الأربع سنوات الأولى من جولة أوروغواي 1986-1990 دون التوصل إلى اتفاق يتعلق بالتجارة الخارجية.

ثانياً- جولة أوروغواي الثانية: 1991-1994:

لقد بدأت المفاوضات مرة أخرى بغرض الوصول إلى حل وسط بين الولايات المتحدة الأمريكية من ناحية والاتحاد الأوروبي من ناحية أخرى، حول دعم المنتجات الزراعية، ولقد انتقدت الولايات المتحدة ذلك بتأييد من أعضاء الجات بعض البرامج الأوروبية التي تساند المنتجين الزراعيين، وفي نفس الوقت تؤثر سلباً على التجارة الدولية بصفة عامة وتجارة الولايات المتحدة الأمريكية بصفة خاصة، ولقد هددت و.م.أ بفرض رسوم جمركية قدرها 200% على إيراداتها من الاتحاد الأوروبي في حدود ما قيمته 300 مليون دولار.⁽¹⁾

ولقد ساعد هذا التهديد على استئناف المفاوضات مرة أخرى في مجال الزراعة، ولقد تم الاتفاق حول نقطة الخلاف السابقة، حيث تعهد الاتحاد الأوروبي بتخفيض لدعم البذور الزراعية بنسبة 37% من القيمة، و21% من الكمية، وذلك خلال 7 سنوات.

وفي عام 1993 عقد وزراء التجارة لكل من الاتحاد الأوروبي وكذا اليابان وأمريكا اجتماعاً تم الاتفاق فيه على دراسة كل المشاكل المتعلقة في جولة أوروغواي الأولى، وقد تم بالفعل حل هذه المشكلات ليتم توقيع الاتفاق النهائي في مراكش في المغرب في أبريل عام 1994.

¹- المرجع السابق، ص 451.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

ثالثاً- أبرز نتائج جولة أوجواي الثانية:

- قيام منظمة التجارة العالمية كمؤسسة دولية تشرف على تطبيق اتفاقيات الجات، وتضع الأسس للتعاون بينها وبين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، بهدف تنسيق السياسات التجارية والمالية والاقتصادية للدول الأعضاء.
- تحسين ودعم المنظومة القانونية بشأن الإجراءات المعيقة للتجارة.
- المزيد من التفصيل والوضوح والأحكام في القواعد والإجراءات المرتبطة بتحرير التجارة سواء في الاتفاقية الرئيسية، أو الاتفاقيات الفرعية، وخصوصاً بالنسبة للمشاكل التي كانت غامضة ومثيرة للتأويلات العديدة وإساءة الاستخدام في السابق.
- إيجاد نظام متكامل لتسوية المنازعات التجارية، وإقامة آلية (نظام) لمواجهة السياسات التجارية للدول الأعضاء.
- تعزيز خطوات تحرير التجارة من خلال المزيد من تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة الحواجز غير الجمركية عليها، وتوسيع نطاق الجات ليشتمل تحرير السلع الزراعية والمنتجات والملابس وتجارة الخدمات والجوانب التجارية المتعلقة بالاستثمار وحقوق الملكية الفكرية.
- التأكيد على التزام دول العالم المتقدمة بالمعاملة التفضيلية للدول النامية، بصفة عامة والأقل نمواً على وجه الخصوص.
- ألزمت نتائج جولة أوجواي الدول الصناعية المتقدمة بتقديم العون المالي والفني إلى الدول النامية، لتمكينها من الاستجابة للمتطلبات الإدارية والفنية، بغرض الوفاء بالتزاماتها إزاء تطبيق الاتفاقية الجديدة.
- إعطاء الفرصة للدول النامية والأقل نمواً المزيد من المشاركة في النظام التجاري العالمي الجديد، وذلك من خلال الوزن المتساوي لأصوات الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، بغض النظر عن أوزانهم التجارية والاقتصادية بصورة عامة⁽¹⁾.

ويمكن تلخيص جولات مفاوضات الجات المتعددة الأطراف خلال الفترة الممتدة من 1947-1994 في

الجدول التالي:

¹- عبد الواحد العفوري، العولمة والجات-الفرص والتحديات، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر، 2000، ص 61.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

الجدول (01): جولات مفاوضات الجات

عدد الدول	الموضوعات	اسم ومكان الانعقاد	السنة
23	التعريفات الجمركية والإجراءات الحدودية الأخرى، وخاصة بين الدول الصناعية	جينيف	1947
13	التعريفات الجمركية والإجراءات الحدودية الأخرى، وخاصة الدول الصناعية	أنسي	1949
26	التعريفات الجمركية والإجراءات الحدودية الأخرى، وخاصة الدول الصناعية	توركاوي	1951
26	التعريفات الجمركية والإجراءات الحدودية الأخرى، وخاصة الدول الصناعية	جينيف	1956
38	التعريفات الجمركية والإجراءات الحدودية الأخرى، وخاصة الدول الصناعية	ديلون	1960-1961
62	التعريفات الجمركية وإجراءات مكافحة الإغراق	كينيدي	1964-1967
102	التعريفات الجمركية، والتدابير غير الجمركية، واتفاقات نطاق العمل	طوكيو	1973-1979
123	التعريفات الجمركية، والتدابير غير الجمركية، والقواعد والخدمات، والملكية الفكرية، وتسوية المنازعات، والمنسوجات، والزراعة، وإنشاء المنظمة ... إلخ	أورجواي	1986-1994

المصدر: محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 64.

المبحث الثالث: المنظمة العالمية للتجارة

لم تكن اتفاقية الجات في صورتها الأصلية منظمة دولية بالمعنى المتعارف عليه رغم مكانتها وأعمالها، فقد وجدت كبديل للمنظمة المقترحة في مؤتمر هافانا، كما أنها نشأت في ظروف اقتصادية وسياسية تختلف تماما عن الأمر الذي دفع الأطراف المتفاوضة في إطار جولة الأورجواي إلى طرح اقتراح لإنشاء منظمة عالمية بأجهزة دائمة لها الكفاءة في متابعة تنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية ومراقبة السياسات التجارية الدولية، وقد جاء إعلان مراكش البيان الختامي لجولة الأورجواي ليجسد هذا الاقتراح ويضع أحد أهم أسس النظام الاقتصادي الدولي الجديد والمتمثل في المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأول: النشأة والعضوية

لقد حدثت تحولات مهمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، هيأت ووفرت الشروط المناسبة التي ساعدت على إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، وسنحاول في هذا المطلب التطرق إلى كيف نشأة المنظمة العالمية للتجارة والعضوية فيها في الفرعين التاليين:

الفرع الأول: نشأة المنظمة العالمية للتجارة

أنشئت منظمة التجارة العالمية في عام 1995، وهي واحدة من أصغر المنظمات العالمية عمرا حيث أن منظمة التجارة العالمية هي خليفة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) والتي أنشئت في أعقاب الحرب العالمية الثانية، بالرغم من أن منظمة التجارة العالمية مازالت حديثة فإن النظام التجاري متعدد الأطراف الذي تم وضعه في الأصل تحت الجات قد بلغ عمره خمسون عاما.

ومنظمة التجارة العالمية هي "المنظمة العالمية الوحيد المختصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة ما بين الأمم". إن مهمة المنظمة الأساسية هي ضمان انسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة واليسر والحرية، وتشمل عضوية منظمة التجارة العالمية أكثر من 140 عضو يمثلون أكثر من 90% من التجارة العالمية، كما أن 30 آخرون يتفاوضون بخصوص العضوية⁽¹⁾.

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 365.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

وجاء تأسيس منظمة التجارة العالمية بعد أن شهد العالم نموًا استثنائيًا في التجارة العالمية، فقد زادت صادرات البضائع بمتوسط 6% سنويًا وساعدت الجات ومنظمة التجارة العالمية على إنشاء نظام تجاري قوي ومزدهر مما ساهم في نمو غير مسبوق. لقد تطور النظام من خلال سلسلة من المفاوضات أو الجولات التجارية التي انعقدت تحت راية الجات، فقد تناولت الجولات الأولى بصفة أساسية خفض التعريفات، وشملت المفاوضات التالية مواضع أخرى مثل مقاومة الإغراق والإجراءات التي لا تخص التعريفات. أدت الجولة الأخير من 1986 إلى 1994 إلى إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.⁽¹⁾

الفرع الثاني: العضوية في المنظمة العالمية للتجارة

اعتبرت اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية الموقعة في عام 1994 أن كافة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات 1947، والتي تقبل اتفاقيات جولة أوروغواي، أعضاء أصليين بمنظمة التجارة العالمية كما يحق لأي دولة أو إقليم اقتصادي أو اتحاد جمركي، يتمتع بحرية كاملة في إدارة علاقاته التجارية الخارجية، في الانضمام للمنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها وفقًا للشروط المتفق عليها بين الدول الأعضاء وتتخلص هذه الشروط في قبول نتائج أوروغواي ككل وتقديم التزامات في مجال السلع والخدمات ومن ناحية أخرى يتولى المؤتمر الوزاري الذي يعقد كل سنتين على الأقل عملية البت في طلبات الانضمام بأغلبية ثلثي أصوات الدول الأعضاء والتي تلتزم بالتقدم بجدول التنازلات في السلع وعروض التعهدات في الخدمات وتتفاوض حولها مع مختلف الدول الأعضاء إلى أن يتم التوصل للاتفاق حول التزامات العضو الجديد.⁽²⁾

المطلب الثاني: أهداف المنظمة ومبادئها ووظائفها

لقد أوضحت المادة الثالثة من اتفاقية الأوروغواي الموقعة بمراكش، المهام والمبادئ والوظائف الرئيسية المنوطة بالمنظمة لتحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها، وتتخلص هذه الأهداف والمبادئ والوظائف في ما يلي:

¹ - المرجع السابق، ص 366.

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 194.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

الفرع الأول: أهداف منظمة التجارة العالمية

يمكن القول أن مجموعة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها منظمة التجارة العالمية تدور حول هدف رئيسي هو تحرير التجارة الدولية (العالمية) أي تطبيق نظام حرية التجارة الدولية، وفي هذا الإطار تسعى منظمة التجارة العالمية إلى تحقيق الأهداف التالية:⁽¹⁾

- خلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.
- ضمان حصول البلدان النامية على حصة كافية في التجارة الدولية تتناسب ومتطلبات التنمية الاقتصادية بها، من خلال تقديم مزايا خاصة وفترات انتقالية كافية لمساعدتها على التكيف مع النظام التجاري الجديد.
- توفير البيئة العالمية المناسبة والملائمة للتنمية المستدامة والزيادة في حجم التجارة والاستثمار.
- إلغاء التمييز في العلاقات التجارية وإزالة الحواجز الجمركية.
- زيادة معدلات النمو للدخل الحقيقي وذلك بتعظيم الدخل العالمي ورفع مستويات المعيشة.
- الزيادة في الإنتاج والتجارة العالمية والاستخدام الأمثل والتوظيف الكامل للموارد العالمية في إطار التنمية المستدامة.
- توسيع نشاط أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية.
- توفير الحماية للسوق الدولي من حيث إقرار معايير دولية لضبط مقاييس جودة الإنتاج.
- زيادة التبادل التجاري الدولي وتنظيمه على أسس وقواعد وفقا لاتفاقيات الأورغواي.

الفرع الثاني: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة

تسير منظمة التجارة العالمية كغيرها من المنظمات الدولية على مبادئ أساسية تكون بمثابة المرشد تلتزم بها خلال مسيرة عملها وتكون هذه المبادئ أيضا مانعا للمنظمة من الانحراف عما رسم لها من أهداف وما أعطيت من سلطات ويمكن إيجاز هذه المبادئ في النقاط التالية:⁽²⁾

¹ - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 109-110.

² - محمد دحماني، مرجع سابق، ص 17.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

- مبدأ منع القيود الكمية: ولعل هذا الإجراء باعتباره أسلوباً حمائياً، خلف آثاراً كبيرة خاصة في فترة الكساد الكبير لسنة 1992، هو ما دفع باتفاقية الجات إلى إلغاء كل الكمية سواءً من المنتجات المستوردة أو المصدرة، والعمل على تحويلها إلى قيود تعريفية في معالجة الخلل في ميزان المدفوعات، فقد اشترطت الجات أن تكون بموافقة صندوق النقد الدولي للأعضاء المنظمين في المنظمين، أما الدول غير المنظمة في صندوق النقد الدولي فإنها ملزمة بتوقيع اتفاقية صواب مع الصندوق، غير أن هناك استثناءات خاصة بالدول النامية في مجالات معينة من أجل بحث عملية التنمية الاقتصادية بها.

- مبدأ عدم التمييز: وذلك لإضفاء طابع المساواة بين الدول الأعضاء في المنظمة، وعدم التمييز بينها في المعاملات التجارية والقضاء على مبدأ البلد الأفضل بالرعاية، وهذا من شأنه أن يضمن وبوفرة المنافسة الملائمة.

- مبدأ تخفيض الرسوم الجمركية: فقد نصت الفقرة الأولى من إعلان مراكش على ضرورة تخفيض الرسوم الجمركية عبر 10 سنوات الأولى لتصل إلى حدود 40%، لتسهيل التبادل التجاري والنفوذ إلى الأسواق.

- مبدأ مكافحة الإغراق: وذلك لتجنب الآثار السلبية لسياسة الإغراق على المنتجات المحلية، وسمحت الاتفاقية بفرض رسوم جمركية تبعا لتبادل السعر الخارجي والداخلي للسلع.

الفرع الثالث: وظائف المنظمة العالمية للتجارة

تبرز أهمية المنظمة العالمية للتجارة من خلال المهام التي أوكلت إليها والتي نحصرها فيما يلي⁽¹⁾:

- تسهل تنفيذ وإدارة اتفاقيات "الجات" متعددة الأطراف، بالإضافة إلى الاتفاقيات الجماعية الأربع والتي لم تتحول إلى اتفاقيات متعددة الأطراف، ولذلك فهي اتفاقيات ملزمة لمن وافق على الانضمام إليها فقط، وتشكل المنظمة الإطار التفاوضي بين الدول الأعضاء لتنظيم العلاقات التجارية فيما بينها أو للشروع في جولات مستقبلية بين الدول الأعضاء لتحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية.

- الإدارة والإشراف على الاتفاقية المنشأة لجهاز تسوية المنازعات والتي تحدد طبيعة عمل وأسلوب تشكيل لجان التحكيم وجهاز الاستئناف وحقوق والتزامات الدول في إطار الجهاز المذكور.

¹- عبد الواحد عفوري، مرجع سابق، ص 64.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

- إدارة جهاز مراجعة السياسات الخارجية للدول الأعضاء والتي يجب أن تتم وفقا للفترات الزمنية المحددة، (كل عامين للدول النامية، وكل أربعة أعوام للدول المتقدمة) بهدف معرفة أي تغييرات تتم في هذا المضمار و مدى توافقها مع أحكام "الجات" وتعميم المعلومات بهذا الشأن على جميع الدول الأعضاء ضمانا لتحقيق مبدأ الشفافية وإتاحة الفرصة للدول الأعضاء للتفاوض حول السياسة التجارية لأي منها والقدرة على التنبؤ بنتائج تلك السياسات.

- بقدر تحقيق قدر أكبر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة له⁽¹⁾.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية

وفقا للمادة الرابعة من الاتفاقية يعتبر المؤتمر الوزاري أعلى هيئة في المنظمة العالمية للتجارة ثم المجلس العام و ثم المجالس المتخصصة ومن ثم تأتي اللجان والسكرتارية، وسنتطرق إليهم كالاتي⁽²⁾:

- **المؤتمر الوزاري**: ويضم في عضويته ممثلي كافة الدول الأعضاء بمستوى وزير، يجتمع مرة كل سنتين على الأقل ويعتبر السلطة العليا المشرفة على تنفيذ مهام المنظمة، اتخاذ القرارات والإجراءات اللازمة في جميع المسائل التي تتعلق بأي من اتفاقيات التجارة المتعددة الأطراف بناءً على طلب الدول الأعضاء.

- **المجلس العام**: يعد بمثابة مجلس إدارة المنظمة يضم في عضويته أيضا كافة الدول الأعضاء ويجتمع كلما دعت الحاجة إلى ذلك، يتولى المجلس العام مهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته، فضلا عن توليه مهام هيئة تسوية النزاعات ومهام هيئة مراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء.

ويمكن تصنيف اختصاصات المجلس العام حسب طبيعتها إلى ثلاثة اختصاصات:

- اختصاص إداري: يتمثل في اعتماد المجلس للأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية.
- اختصاص رقابي: حيث له صلاحية القيام بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية حسبما يكون ذلك مناسباً.

¹ - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 81.

² - نور الهدى بلحاج، أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية -دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013، ص ص 63-64.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

- اختصاص قضائي: حيث يمكن للمجلس أيضا القيام بمسؤوليات جهاز المنازعات حسبما يكون ذلك مناسباً. يقوم المجلس بالإشراف العام على المجالس النوعية كمجلس التجارة في السلع، مجلس التجارة في الخدمات ومجلس حقوق الملكية، والاطلاع على أنشطة الأجهزة المشار إليها في الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، كما ينفرد المجلس بصلاحيات إقامة التعاون مع كل المنظمات الدولية لأجل تحقيق التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية.

- المجالس المتخصصة:

يعد أحد الأجهزة الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة، ويشمل ولايته كافة المجالس التالية:

- مجلس شؤون التجارة في السلع.

- مجلس شؤون التجارة في الخدمات.

- مجلس شؤون حماية الملكية الفكرية.

اللجان الفرعية: ينشئ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة والتنمية، لجنة لقيود ميزان المدفوعات ولجنة للميزانية والمالية والإدارة، كما يمكن المؤتمر إنشاء لجان أخرى كلما دعت الحاجة إلى ذلك والمهام الموكلة إليها تكون بموجب الاتفاقيات المتعددة الأطراف، وكذا بما يعهد إليها المجلس العام من مهام إضافية كما تضطلع لجنة التجارة والتنمية كجزء من مهامها بدراسة دورية لتطبيق أحكام المؤقتة الواردة في اتفاقية التجارة المتعددة الأطراف لصالح الدول النامية، لترفع تقريرها إلى المدير العام لاتخاذ الإجراءات المناسبة بشأنها، هذا وعضوية اللجان الفرعية مفتوحة لجميع الأعضاء الراغبين في ذلك.

- **السكرتارية:** كما تحتوي هيكل المنظمة أيضا سكرتارية يرأسها مدير عام يقوم بتعيينه المؤتمر الوزاري الذي يعين بدوره طاقم عمل السكرتارية كما يحدد واجبات وشروط عمل كل فرد منهم بما يتماشى مع القوانين المتبناة في المؤتمر الوزاري، وتجدر الإشارة أن مسؤوليات مدير العام وطاقمه ذات طبيعة دولية بحتة بمعنى أن لا يقبل تعليمات من أي حكومة أو سلطة أو جهة أخرى غير تلك الموجودة في منظمة التجارة العالمية.

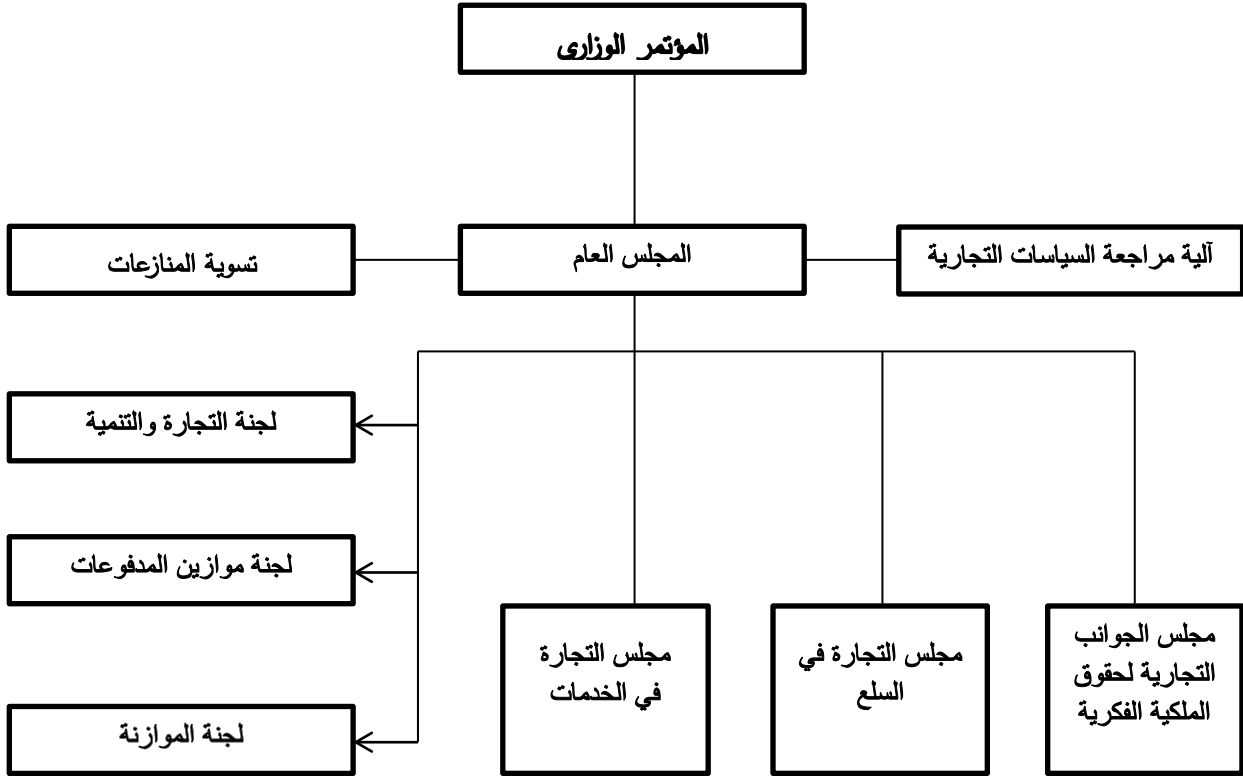
وبالمقابل على الدول الأعضاء في المنظمة احترام الطابع الدولي لمسؤوليات ومهام المدير العام وموظفي

السكرتارية.

الفصل الأول: مسار تحرير التجارة العالمية وآلياته

والشكل التي يوضح الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية:

الشكل (01): الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية



المصدر: محمد دحماني، مرجع سابق، ص 22.

خلاصة الفصل

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد لأنها تعتبر شريان الحياة في الكثير من الدول، وكلما توسعت رقعة التجارة كلما أدت إلى انتعاش الناتج المحلي الإجمالي، وإن التطور الكبير في حركة التجارة الخارجية أدى إلى إنتاج واسع من السلع والخدمات بمواصفات متطورة علميا وبكلفة أقل نسبيا وهذا ما زاد في حجم التبادلات الدولية وعمق حالة التخصص الدولي في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي وهما من أسس التجارة الخارجية في العالم، ومع بروز النظام الاقتصادي الدولي الجديد الذي وضع أسسه عقب نهاية الحرب العالمية الثانية، أضحى تحرير التجارة الخارجية ضرورة وواقعا مفروضا على جميع الدول باختلاف توجهاتها ومدى تطورها باعتبارها محركا أساسيا لعملية النمو والتنمية الاقتصاديين، وقد تجسد تحرير التجارة الخارجية من خلال النظام التجاري متعدد الأطراف ممثلا بالاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، ومن ثم المنظمة العالمية للتجارة كبديل لها منذ عام 1995 وكمؤسسة تمثل رسميا النظام التجاري الدولي.

الفصل الثاني

تمهيد:

يعد الانفتاح الدولي حاجة ماسة لأي دولة، وأسلوباً جيداً لتطورها ونموها المستمر، ويعتبر التصدير أحد أشكال الانفتاح على العالم الخارجي والدخول إلى الأسواق الدولية، وباعتباره أحد عمليات التجارة الخارجية فمعظم الدول المتقدمة والنامية تلجأ إلى هذا الشكل من الأشكال للدخول إلى الأسواق الدولية، لأنه يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، حيث يقوم هذا القطاع بتصريف فائض الإنتاج المحلي إلى العالم الخارجي. كما يقوم في الوقت نفسه بالوفاء بتغطية العجز من الاحتياجات المستوردة عن طريق عائدات التصدير، ومن هذا المنطلق تتجلى أهمية الصادرات في الحياة الاقتصادية ومدى تأثرها بالمتغيرات الاقتصادية والسياسة العالمية، ولذلك تقوم الدولة بوضع السياسات التي تراها مناسبة من أجل مواجهة المتغيرات الخارجية واقتحام الأسواق العالمية، لذا نجد أن الصادرات احتلت حيزاً كبيراً لدى الفكر الاقتصادي، سواء القديم أو الحديث، وإعطاء أهمية كبيرة لهذا الجانب وهذا لما يحققه من مكاسب اقتصادية للدولة.

وقد تناولنا في هذا الفصل ثلاث مباحث، المبحث الأول ماهية التصدير، أما المبحث الثاني أبرزنا فيه الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي، وفي المبحث الثالث تناولنا استراتيجيات وآليات تطوير الصادرات.

المبحث الأول: ماهية التصدير

لقد أولى الفكر الاقتصادي أهمية بالغة لنشاط الصادرات باعتباره من بين أهم مقومات وأسس النمو ومن محدداته الرئيسية، وفيما يلي سنتطرق لماهية التصدير.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التصدير

نظرا للأهمية والدور الكبير الذي يلعبه التصدير في اقتصاديات الدول لقد طرحت عدة مفاهيم حول التصدير من طرف عدة مفكرين اقتصاديين وقد اختلفت آراءهم، إلا أنهم اجمعوا على أن التصدير يعتبر همزة وصل بين الدول المختلفة مهما بلغت درجة التخلف أو التقدم فيها.

الفرع الأول: مفهوم التصدير

تعرف الصادرات "على أنها انتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ إلى بلدان أخرى لتسويقها في أسواق عالمية"⁽¹⁾.

كما يعني التصدير "قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدماتية 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 وتكنولوجيات جديدة وغيرها"⁽²⁾.

ويعرف أيضا "بأنه تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلة"⁽³⁾.

كذلك يعرف التصدير على أنه "هو المخرج من مما تعاني منه الكثير من المؤسسات من فائض في طاقات الإنتاج، وفي المخزون نتيجة لمعوقات التسويق المحلي"⁽⁴⁾.

¹ - بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2011-2012، ص 23.

² - فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 15.

³ - بن عربية مونية، التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة وحدة مصبرات عمر بن عمر - قالمة)، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2014-2015، ص 2.

⁴ - وصاف سعيدي، نحو استراتيجية تسويقية فعالة في قطاع التصدير، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، جامعة بشار، 2004، ص 2.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

وعرف أيضا بأنه " تلك العملية التي ترمي إلى تحويل السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمين في القطر الاقتصادي إلى الأعوان غير المقيمين"⁽¹⁾.

كما يعرف على أنه "مجموع السلع والخدمات المحلية المباعة في الأسواق الخارجية، والتي ترصد وتسجل في ميزان المدفوعات على شكل مداخيل رؤوس الأموال المجمعة من الصادرات، لأن الصادرات هي تصريف فائض انتاج الدولة إلى الخارج، وهو ما ينجر عنه عائدات يغطي بها باقي العجز من الحاجيات المستوردة من الخارج"⁽²⁾.

ويمكن تقديم تعريف التصدير على المستويات التالية⁽³⁾:

- **على مستوى المؤسسة:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية.
- **على المستوى الوطني:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة من الدول التي تعاني فائض في الانتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.
- **على المستوى الدولي:** التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

لقد أصبح للتصدير في وقتنا الحاضر دورا هاما في حياة الأمم الاقتصادية والاجتماعية، لأن استمرار جهود التنمية الاقتصادية مرهون بقدرة الدولة على التصدير ومدى اكتساحها للأسواق الخارجية، كما أن الأسواق المحلية لا يمكنها استيعاب كل الإنتاج المحلي، خاصة في الدول التي تحقق نموا مرتفعا. ومن هنا تتجلى الأهمية البالغة للتصدير. ويمكن حصر أهمية التصدير في بعض النقاط أهمها:

أولا- على المستوى الوطني: بالنسبة للدولة

¹ - غول فرحات، التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 190.

² - عتيق شيخ، الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر - حالة النفايات-، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، الجزائر، 2011-2012، ص 77.

³ - وصاف سعدي، مرجع سابق، ص 4.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

يحتل التصدير أهمية ذات طبيعة خاصة على المستوى الوطني، "فدرجة استقلالية الدولة أو كما يسميها البعض درجة الانكشاف الاقتصادي، هي جزئياً دالة في قيمة الصادرات مقارنة بالدخل أو الناتج الوطني". ويمكن إيجاز هذه الأهمية فيما يلي⁽¹⁾:

- تشجيع وتنمية الصادرات يزيد من تنوع مصادر الدخل لدى الدولة، إضافة إلى دعم ميزان المدفوعات، ويؤدي إلى جلب العملة الأجنبية.

- استفادة الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، رغم أن الدول المستثمرة في الدول النامية لا تفعل إلا بمصلحتها الخاصة.

- الإسهام في دعم عجلة التنمية المحلية، لأن عملية التصدير تحتاج إلى مهارات، والاحتكاك بالعالم الخارجي عن طريق المنافسة يؤدي إلى جلب التكنولوجيا الحديثة.

- تلعب الصادرات كذلك دوراً هاماً في معالجة الخلل في الميزان التجاري، وبالتالي في ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف.

- يعتبر التصدير من أبسط أشكال اكتساح الأسواق الدولية، لأنه يتضمن أقل نسبة مخاطر بالمقارنة مع الطرق الأخرى، كالاتثمار المباشر والمشروعات المشتركة، كما يعتبر التصدير كذلك من بين أحد أهم الوسائل التي تستخدم للدخول إلى الأسواق الخارجية.

"وقد أثبتت التجارب السابقة والمشاهدات العلمية أيضاً أن التقدم الذي حققته الدول الصناعية لم يكن فقط من خلال تطوير تقنيات الإنتاج وعملياته، بل بالإضافة لعوامل أخرى أسهم التصدير في دفع عجلة تقدمها"، وبالتالي فإن عملية التصدير تعتبر مكسباً قومياً واضحاً بالنسبة للدولة.

ثانياً - على المستوى المحلي: بالنسبة للمؤسسة

يمكن توضيح أهمية التصدير على المستوى المحلي في النقاط التالية⁽²⁾:

¹ - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص ص 84-85.

² - نفس المرجع، ص 85.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- التصدير هو المخرج بالنسبة للكثير من المؤسسات مما تعانيه من فائض في طاقات الإنتاج، وفي المخزون المحلي نتيجة لمعوقات التسويق المحلي.
- كذلك يساهم التصدير في خلق مناصب شغل من خلال التوسع في نشاط المؤسسة، بغية تحقيق أكبر عائد من خلال رفع حجم الإنتاج.
- بناء سمعة جيدة للمؤسسة على المستوى المحلي، وزيادة رقم أعمالها.
- يساعد التصدير في الهروب من حدة المنافسة أو انخفاض الطلب من السوق المحلي.
- إن عمليات التصدير تلعب دوراً استراتيجياً بالنسبة للمؤسسات ويتمثل في اكتساب سوقها المحلي، والتطلع للأسواق الخارجية وهذا يكون مثمراً بالأرباح الإضافية التي تحقق نموًا للمؤسسة وتحسن مردوديته.
- تأدية نشاط التصدير يسمح للمؤسسة من معرفة مكانة منتجاتها بالنسبة للمنافسة بصفة عامة، وبصفة خاصة فيما يتعلق بالسعر والجودة.
- إن التصدير يلزم المؤسسة على الاحتكاك بالأسواق الخارجية، والتطلع إلى التطورات التي شهدتها هذه الأسواق، ويعود التصدير للمؤسسة بعوائد من العملة الصعبة لاقتناء حاجتها من المواد الأولية المتواجدة خارج موطنها.

ومن خلال ما سبق تتضح أهمية التصدير في قدرته على خلق فرص عمل جديدة، وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات، وجذب الاستثمارات الخاصة المحلية والأجنبية، ومن ثم تحقيق معدلات نمو عالية، حيث يمكن اعتبار التصدير إحدى الطرق الرئيسية لتمويل واردات الدولة بالطريقة التي لا تؤثر سلباً على ميزان مدفوعاتها الخارجية. ولا يعمل التصدير فقط على توفير مورد مستمر للاستثمارات الرأسمالية، ولكن يعمل على تنمية الصناعات المحلية، وتخفيض تكاليف الإنتاج، مما يرفع القوة الشرائية للمستهلكين، ويتم ذلك من خلال دفع أجور عالية للعاملين في صناعات التصدير.

المطلب الثاني: فرص التصدير وأنواع التصدير وأهدافه

تلجأ الدول إلى التصدير كمبرر لتحقيق الأهداف المرجوة والتي تختلف من دول إلى أخرى لاختلاف سياسات الدول، وسنتطرق في هذا المطلب إلى فرص التصدير وأنواع التصدير وأهدافه والتي سنذكرها كالتالي:

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

الفرع الأول: فرص التصدير

تزداد الفرص التصديرية في العالم لأسباب عديدة منها زيادة السكان والحاجات المطلوب إشباعها ولتصدير المنتجات الجديدة وعلاج المشكلات وللتعمير والاعمار والتنمية.

أولاً- استمرارية فرص التصدير:

وترجع استمرارية فرص التصدير في الأسواق الدولية إلى تحليل اعتبارات التالية⁽¹⁾:

- زيادة السكان، استمرار معدل زيادة السكان في أسواق التصدير.
- زيادة المخاطر والأزمات، مثال أزمة السكر أو الكاكاو أو القطن والسلع.
- يؤدي النمو الاقتصادي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي في السوق الدولي ومن ثم زيادة فرص التصدير.
- يؤدي التخصص وتقسيم العمل أحد المنتجات إلى الحاجة إلى الاستيراد والتبادل التجاري للحصول على بقية المنتجات التي لا تنتج محليا.
- تؤدي تكنولوجيا الاتصالات إلى سهولة التواصل مع البورصات السلعية العالمية، والأنترنت وتكنولوجيا المعلومات تؤديان إلى التصدير الإلكتروني، مما يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الدولية.
- يؤدي تحسين البنية الأساسية إلى زيادة حركة التجارة الدولية كالموانئ والمطارات.
- أدى تزايد حجم تجارة الخدمات (المعلومات، الاتصالات، التدريب، البحوث والتطوير، النقل بالوسائط المتعددة، التعليم) إلى مضاعفة أحجام التجارة الدولية.
- يؤدي التوسع في أساليب التصدير غير المباشر إلى مضاعفة أحجام الصادرات.

ثانياً- أنواع الفرص التصديرية:

يمكن تقسيم الفرص التصديرية وفق التقسيمات التالية⁽²⁾:

¹- فريد النجار، مرجع سابق، ص ص 101-102.

²- نفس المرجع السابق، ص ص 102-103.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- حسب أنواع المجموعات السلعية (سلع استهلاكية، سلع معمرة، صناعية، زراعية، مواد خام، قطع غيار وغيرها).
- فرص تصديرية مؤقتة وفرص تصدير دائمة.
- حسب الدول المصدرة: صناعية متقدمة، دول نامية، دول أقل نموا.
- حسب طبيعة الفرصة: مؤكدة، محاطة بالمخاطر، غير مؤكدة، غير محددة.
- حسب طريقة التصدير: مباشر وغير مباشر.
- حسب أسلوب السداد: التسديد نقداً أو بالتقسيط.
- تصدير منتجات وتصدير خدمات (لمموسة وغير ملموسة).

ويفيد تقسيم فرص التصدير حسب المعايير السابقة إلى فتح مجالات جديدة في التسويق الدولي، وذلك بدلا من التركيز على سوق جغرافي واحد أو التصدير بأسلوب الاتفاقيات الثنائية فقط.

وقد يخطئ المصدرون باعتبار أن فرص التصدير واحدة في السوق الواحد بسبب إغفال تقسيم السوق إلى قطاعات وشرائح مثال ذلك تصدير الملابس القطنية للسوق الأمريكي دون مراعاة للظروف الجوية لكل ولاية من الولايات (الشرق، الغرب، الشمال، الجنوب، ولايات الوسط).

الفرع الثاني: أنواع التصدير

تجدر الإشارة إلى أن هناك نوعين من المصدرين وذلك حسب مستوى نشاط المؤسسة⁽¹⁾:

أولاً- المصدر السلبي (العرضي):

يخص تلك المؤسسات التي تهتم بتصريف الفائض من منتوجاتها من حين لآخر إلى الأسواق الأجنبية، وعادة ما يتم تلبية للطلبات الدولية (صفقات عارضة)، فالمؤسسة في هذه الحالة لا تبحث عن الأسواق الأجنبية أو القيام بالدراسة السوقية، كما أنها لا تختار الأسواق التي تتعامل معها، ولكنها تعمل بالتصدير حسب الطلب أو تمارس النشاط التسويقي الدولي بالمناسبات، فالتصدير بالنسبة لهذه المؤسسات ما هو إلا:

¹ - غول فرحات، مرجع سابق، ص 190.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- تصريف الفائض الحاصل في الإنتاج.

- نشاط مكمل وغير متوقع للمؤسسة.

ثانياً- المصدر الإيجابي (النشط):

يخص تلك المؤسسات التي لديها عزيمة مؤكدة لاقتحام الأسواق الأجنبية وذلك بتلبية منتظمة للطلب على منتجاتها في تلك الأسواق (عقود أو صفقات تصديرية باستمرار)، فالتصدير في مثل هذه المؤسسات يعتبر نشاطاً رئيسياً وهاماً ويتم تخصيص هياكل خاصة به في شكل مصالح وأقسام. كما أن للمؤسسة في الحالة الحق في اختيار الأسواق التي تتعامل معها وفقاً للأرباح والمخاطر وعادة ما تلجأ المؤسسات إلى التصدير بإتباع أحد الطريقتين وهما⁽¹⁾:

- الطريقة غير المباشرة: تتم باستعمال الوسطاء أو شركات متخصصة في مجال الاستيراد والتصدير، والتي تتميز في الغالب بأقل استثمار (عدم الحاجة إلى قوة بيع ولا اتصالات مع الخارج)، كما أنها مخاطرة بفعل مساهمة معرفة الوسيط وخدماته التي تسمح بتجنب بعض الأخطاء، إلا أنه في المقابل تعتبر أقل ربحية من الطريقة المباشرة.

- الطريقة المباشرة: 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 أكبر وأرباحاً أكبر في حالة الاستغلال الأمثل لموارد المؤسسة.

وبعد التعرف على أنواع المصدرين والتصدير يمكن تقسيم الصادرات إلى أربعة أنواع هي⁽²⁾:

أ- الصادرات المنظورة: يشمل هذا النوع السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى مقيمين في دولة أخرى، وتنتقل عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت نظر رجال إدارة الجمارك عبر الحدود، حيث يمكن مشاهدتها ومعاينتها وإحصائها في السجلات.

ب- الصادرات غير المنظورة: تشمل مختلف الخدمات التي تتم بين المقيمين في دولة ما والمقيمين في دولة أخرى، مثل خدمات النقل، السياحة، التأمين الدراسة، العمل، العلاج بالخارج... إلخ وكذلك خروج رؤوس

¹ - المرجع السابق، ص 191.

² - بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص ص 25-26.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

الأموال للاستثمار بالخارج، النفقات الدبلوماسية، نفقات البعثات، مدفوعات البريد والهاتف، إيجار الأفلام وخدمات أخرى. تسمى أيضا بالصادرات غير المرئية.

ج- الصادرات المؤقتة: هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها للخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد شرائها، ومن جملتها نجد:

- ✓ المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض والمؤتمرات أو الصالونات الدولية.
- ✓ المواد والأجهزة وآلات الأشغال الضرورية للقيام بمهمات عمل بالخارج أو في إطار عقود مقاوله من الباطن.
- ✓ إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها بالخارج...إلخ.

د- الصادرات النهائية: تضم السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية أي لا رجعة فيها فتقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه بالتزامات التعاقد عليها مع المستورد بتسليمها له، ومثال على ذلك نجد: سلع وخدمات مبيعة للخارج والهيئات المالية الممنوحة للخارج.

الفرع الثالث: أهداف التصدير

للتصدير العديد من الأهداف تختلف باختلاف مصدر ارتباطها والتي سنذكرها كالتالي⁽¹⁾:

أولاً- الأهداف المرتبطة بالتنمية:

- تقسيم القدرات الموجودة لدى المؤسسة وذلك عن طريق رفع المبيعات بالتصدير الذي يؤدي إلى استغلال الطاقات العاطلة إلى امتصاص التكاليف الثابتة مما يجعل المؤسسة قادرة على الرفع من المردودية الإنتاجية للمعدات والعمال.
- استغلال الفروق بين دورات حياة المنتجات في أسواق التصدير، حيث يساهم في زيادة بقاء السلع والخدمات في الأسواق الجديدة أطول فترة ممكنة قد تزيد عن فترة بقاء السلع أو الخدمات في الأسواق الداخلية.
- تعويض جهود البحث والتطوير من خلال القيام بتصدير منتجاتها إلى أسواق ذات مردودية أكثر والتي عادة ما تكون متوفرة بكثرة في الأسواق الخارجية.

¹ - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص ص79-80.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- الحاجة إلى تطوير المنتجات وفق اتجاهات المنافسين وهذا نظرا لاختلاف أذواق ومتطلبات الزبائن وخصوصياتهم في الأسواق الدولية.

ثانيا- الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية:

- تحقيق تنوع جغرافي للصادرات لتجنب المخاطر من خلال التصدير لضمان انسياب أفضل لمنتجاتها وتحافظ على دورة حياة مخزوناتها.

- مراقبة بعض أجزاء السوق الدولية من خلال مراقبة السوق الخارجية وتحليلها، وعليه تقي المؤسسة نفسها من المنافسة الموجودة في الأسواق إذ تتيح لها الفرصة للاطلاع الدائم على تطور هذه الأسواق.

ثالثا- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:

- زيادة رقم الأعمال هو المحفز الهام لدى المصدرين، فهو هدف كمي لتوسيع حجم نشاط المؤسسة.
- رفع مردودية رؤوس الأموال المستخدمة مثل زيادة المبيعات عن طريق التصدير يسمح للمؤسسة بالحصول على أرباح وذلك كون أسواق التصدير مختلفة وتتيح البيع بهوامش مرتفعة.
- الرغبة في الحصول على العملة الصعبة وذلك عن طريق التصدير الذي يتيح للمؤسسة فرصة التمويل الدائم للمنتوج، بسبب تحصيلها لعائدات بالعملة الصعبة.

المطلب الثالث: مزايا وعيوب التصدير وأخطاره

بالرغم من أن التصدير أحد أهم أشكال التجارة والأعمال الدولية، ودوره البارز في اقتحام الأسواق الأجنبية، فإن لديه مزايا وعيوب وأخطار يمكن إيجاز أهمها في ما يلي:

الفرع الأول: مزايا التصدير

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

- يتجنب التصدير تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في دولة مضيقة.

- يمكن المؤسسة من تقليل مخاطر التعامل دوليا.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- احتياج المؤسسة إلى حد أدنى من رأس المال عند مقارنته بالبدائل الأخرى.
- وسيلة مناسبة للحصول على الخبرة الدولية.
- يتسق التصدير مع الاستراتيجية العالمية أو الكونية، فمن خلال تصنيع المنتج في مكان واحد ثم تصديره بعد ذلك للأسواق الدولية فإنه يمكن للمؤسسة أن تدرك اقتصاديات الحجم الأساسية من خلال حجم مبيعاتها للأسواق الأجنبية.⁽¹⁾
- تسمح عملية التصدير بتعديل الخلل في ميزان المدفوعات في حال وجوده وتحقيق فوائض في هذا الميزان، بالإضافة إلى الاستفادة من استخدام الطاقات الإنتاجية المعطلة وتشغيل العمالة الوطنية وتصنيع المواد الأولية المحلية.
- التصدير يعمل على إيجاد بدائل متعددة للشركة في تصريف منتجاتها، ففي حال حصول كساد في سوق معينة يمكن التحول إلى سوق أخرى، وتحقيق المزيد من المبيعات والأرباح والقيم المضافة التي تؤدي إلى زيادة الناتج الوطني الإجمالي.
- يوجد نوعا من التفاعل الإيجابي مع الاقتصاد العالمي ويسهل عملية الاندماج فيه، بالإضافة إلى الاستفادة من الخبرات والتجارب والمهارات العالمية المتوافرة في الأسواق الخارجية.⁽²⁾

الفرع الثاني: عيوب التصدير

- من بين عيوب الاعتماد على التصدير عند اقتحام الأسواق الأجنبية، ما يلي⁽³⁾:
- قد لا يكون التصدير من الدولة الأم ملائما إذا كان هناك مواقع تكلفة أقل لتصنيع المنتج في الخارج، وعليه فالمؤسسات ذات الاستراتيجية العالمية قد تقوم بالتصنيع في موقع حيث يكون مزيج تكاليف عوامل الإنتاج والمهارات أكثر تفضيلا ثم يتم التصدير من هذا الموقع إلى بقية بلدان العالم لتحقيق اقتصاديات الحجم.
- في حالة ارتفاع تكاليف النقل، تصبح استراتيجية التصدير غير اقتصادية، وخاصة بالنسبة للمنتجات كبيرة الحجم، وأحد الطرق المطبقة للتغلب على هذه المشكلة هي تصنيع المنتجات الكبيرة الحجم على أساس منطقة

¹ - غول فرحات، مرجع سابق، ص 191.

² - بن عربية مونية، مرجع سابق، ص 9.

³ - غول فرحات، مرجع سابق، ص 192.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

معينة في العالم أو قارة، فتحقق بذلك المؤسسة بعض الاقتصاديات من الإنتاج كبير الحجم وفي نفس الوقت الحد من تكاليف النقل التي يجب عليها تحملها (قيام العديد من المؤسسات الدولية في صناعة الكيمياءويات بتصنيع منتجاتها على أساس منطقة أو قارة معينة، وبما يمكن من خدمة عدة دول في هذه المنطقة من العالم ومن موقع تصنيع واحد).

- من أهم العيوب حواجز التعريف الجمركية والتي لا يمكن أن تجعل استراتيجية التصدير غير اقتصادية (انخفاض تأثير هذا العامل حاليا بفعل المنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الإقليمية المتعددة)، وأحد أشهر الأمثلة هو قيام الولايات المتحدة الأمريكية بفرض تعريفات جمركية على السيارات اليابانية المستوردة إليها مما دفع العديد من المؤسسات اليابانية إلى إنشاء مصانع لتصنيع السيارات داخل الولايات المتحدة.

- تفويض المؤسسة وكلاء للقيام بأنشطة التسويق في الخارج مع عدم ضمان قيامه بهذه المهام لصالح المؤسسة، وتكون لديهم ولايات متعددة (التعامل مع المنافسين)، فنقل اهتماماته بمنتجات المؤسسة.

الفرع الثالث: أخطار التصدير

يقصد بأخطار التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية أو عوامل أخرى لا يمكن تصنيفها في الأولى ولا في الثانية، وستنطرق إلى أهم أخطار العملية التصديرية⁽¹⁾:

أولاً- الأخطار التجارية :

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

- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقرر تصفيته جبرا، مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.

- امتناع المستورد عن سداد ما أستحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما أستحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد.

¹ - عبد المجيد قدي، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات -حالة الجزائر-، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 02، جامعة محمد خيضر بسكرة، جوان 2002، ص ص 5-6.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك رفض المشتري أو امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

ثانيا- الأخطار غير التجارية (السياسية):

ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أو مسببها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية، ومصطلح الأخطار السياسية يغطي جانبا واسعا من الأخطار، ويمكن تصنيفها إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، وكذا إلى أخطار داخلية وأخطار خارجية.

ثالثا- أخطار أخرى: ويتعلق الأمر ب⁽¹⁾:

- **تأمين المعارض والبحث عن أسواق جديدة:** يعد هذا النوع من التأمين أداة مهمة لتشجيع الصادرات، فالمؤسسات التي تريد عرض منتجاتها في المعارض الدولية، تدفع مصاريف هامة، بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى من استرجاع مصاريف العرض، هذا ما يجعل أغلب المؤسسات تتردد في المشاركة في المعارض الدولية، وهنا يبدو دور مؤمن القرض لتقليل هذا الخطر من خلال تعويض الشركة العارضة لمصاريف النقل والعرض وفق الاتفاق الذي تم مع شركة التأمين.

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

ويمكن تصنيف أخطار التصدير إلى أخطار للدول النامية، وأخطار للدول المتقدمة، وأخرى مشتركة بين الاثنين، إذ نستطيع اعتبار الأخطار السياسية أكثر وقوعا في الدول النامية، في حين تعد أخطار الصرف، وتقلبات الأسعار أكثر وقوعا في الدول المتقدمة، أما الأخطار التجارية، وأخطار الكوارث الطبيعية، فقد نجدها في الدول النامية والمتقدمة على السواء.

¹- وصاف سعيدي، ضمان إنتمانات التصدير في البلدان النامية، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-دراسة حالة الجزائر والدول النامية، المنظم من قبل كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2006، ص ص 4-5.

المبحث الثاني: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي

تضمن الفكر الاقتصادي عبر السنوات الطويلة الماضية والحديثة أفكار تعكس أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق الإنماء الاقتصادي، وذلك من خلال ما تؤديه من توزيع الموارد الإنتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأفضل، وما ينتج عن هذه التجارة من استغلال إمكانات اتساع السوق في تحسين الإنتاج وتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل الدولي. كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي رأت في نشاط التصدير أهمية بالغة واعتباره ركنا أساسيا في عملية الإنماء الاقتصادي للدول المتقدمة والنامية على السواء، ولا بد هنا من إعطاء لمحة موجزة عن الأفكار الاقتصادية المختلفة قديما وحديثا ونظرتها إلى الصادرات وأهميتها⁽¹⁾.

المطلب الأول: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي التجاري

يعود الاهتمام بالتجارة الخارجية إلى المدرسة التجارية التي سادت في أوروبا في القرن السابع عشر، التي أهتمت بالتجارة باعتبارها مصدرا مهما من مصادر ثروة الأمم. وذلك انطلاقا من المبدأ القائل باعتماد هذه الثروة على ما تحوزه أمة معينة من المعادن الثمينة، لذلك زادت الدعوة في هذه المرحلة لزيادة الصادرات على الواردات حتى تتدفق النقود المعدنية للدول سداداً لفائض التصدير⁽²⁾.

كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، ولم تقتصر مطالبهم بتدخل الدولة في التجارة وإنما طالبوا بضرورة تدخلها المتكامل في الحياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة، من أجل تحقيق هدف جمع ثروة الأمة، كما طالبوا كذلك بتدخل الدولة من أجل تنظيم علاقتها التجارية مع الدول الأخرى بحيث تجلب التجارة أكبر قدر من المغامم للدولة وتحد من الأضرار أو الخسائر التي تنجم عن هذه التجارة. وقد رأى التجاريون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يأتي من خلال الميزان التجاري الذي يكون في صالح الدولة، مما يحتم على الدولة أن تقلل من وارداتها من الدول الأخرى وأن تزيد من صادراتها إلى تلك الدول، وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في إنعاش وتشجيع الصادرات وتقييد الواردات من الخارج⁽³⁾.

¹ - وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث، عدد 2002/01، جامعة ورقلة، الجزائر، ص 6.

² - أحمد الكوازي، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 81، 2009، ص 02.

³ - وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص 6-7.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

واعتبر التجاريون أن تحقيق وتكوين فائض مستمر في الصادرات هو المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج، وقد تمثلت سياسة تشجيع الصادرات لديهم من خلال التالي⁽¹⁾:

- تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل.
- العمل بشكل مستمر على توسع وإيجاد واكتساب الأسواق الخارجية الجديدة وخاصة في البلدان المكتشفة حديثاً.
- تقديم الدعم والمعنوية المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية.
- رد بعض الرسوم أو الضرائب التي سبق أن تم تحصيلها عند استيراد المواد الخام لها من الخارج.
- تخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر إلى الخارج من خلال سياسة الأجور المنخفضة.
- إنشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير.
- إنشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور.
- تشجيع عملية التصدير ودعمها من خلال اتباع نظام "الدروباك".

المطلب الثاني: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي الكلاسيكي

منذ مطلع القرن الثامن عشر بدأت تتراجع أفكار التجاريين وبدأت أفكار الكلاسيك التي نادى بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية، وقامت بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي، وأصبح هناك مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وهذا ما يخالف المطالبة للفكر التجاري بضرورة تدخل الدولة في الاقتصاد⁽²⁾.

إن التجارة الخارجية باعتبارها نشاط اقتصادي، ينبغي تركها حرة، وعدم تقييدها بأية إجراءات من قبل أية جهة كانت حتى يتحقق من خلال ذلك أقصى قدر من المصلحة الخاصة نتيجة ترك الأفراد أحراراً في ممارسة هذا النشاط⁽³⁾، ويفسر الكلاسيك قيام التبادل التجاري الدولي على أساس الاختلاف في المزايا الاقتصادية التي

¹ - المرجع السابق، ص 7.

² - نفس المرجع، ص 7.

³ - فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الورق للنشر، عمان، الأردن، 2001، ص 55.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

تتمتع بها الدول، فالميزة الاقتصادية تتمثل في افتراض أن الدول تتجه نحو التخصص في إنتاج السلع التي يكلفها إنتاجها مستوى متدنياً، فتصدر السلع متدنية كلف الإنتاج قياسياً بما يكلف إنتاجها في دول أخرى، وتستورد السلع التي يمكن الحصول عليها بكلفة أقل من ما يكلف إنتاجها في السوق المستوردة⁽¹⁾.

وتناول مفكرو مدرسة الكلاسيك بيان دور الصادرات في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية إلى جانب اجتذاب رؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في ميدان السلع التصديرية⁽²⁾، ولقد كانت المدرسة الكلاسيكية تعتمد على عدة نظريات في تفسيراتها والتي سنذكرها كالتالي:

الفرع الأول: نظرية الميزة المطلقة لـ (آدم سميث)

لقد انتقد "آدم سميث" التجار فيما يخص طبيعة الثروة، وتدخّل الدولة في تقييد الواردات وزيادة الصادرات لإبقاء الميزان التجاري في حالة فائض، وفيما يخص الثروة فهو يرى أن ثروة الأمة لا تتمثل في يمكن أن تحصل عليه من معادن نفيسة (ذهب وفضة) فقط كما يرى التجار، بل تشمل بالإضافة إلى ذلك جميع السلع الإنتاجية والاستهلاكية الصالحة لإشباع الحاجات الإنسانية والتي تعتبر معيار قوة الدولة⁽³⁾.

أساس دفاع "آدم سميث" عن حرية التجارة الخارجية، يكمن في رؤيته المتمثلة في " إذا كان بمقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن، فنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا"، ولقد أفترض أن كل دولة تبعاً لميزتها المطلقة يمكن أن تخصص في إنتاج سلعة أو مجموعة من السلع، تكون تكلفتها إنتاجها أقل من تكلفتها إنتاجها في الدول الأخرى ثم يتم تبادل الفائض من هذه السلعة بالفائض من سلعة أخرى من إنتاج دولة أخرى، والتي تكلفتها إنتاجها أقل تبعاً لما تتمتع به هذه الدولة من ميزة مطلقة في إنتاجها⁽⁴⁾.

وكانت مساهمات "آدم سميث" في كتابه ثروة الأمم، قد أكدت على أن مصدر الثروة هو الإنتاج، وأن زيادة هذا الإنتاج لا تتم إلا من خلال تقسيم العمل في ظل المنافسة التامة. وامتدت هذه الفكرة لتشمل الدعوة لتقسيم العمل الدولي أيضاً، بحيث يتم القيام بالتصدير تلك السلع التي تتمتع بميزة انخفاض التكلفة مقارنة بالدول

¹ - بديع جميل قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2009، ص 48.

² - عمر محمود أبو عبيدة، أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي: دراسة قياسية للفترة (1994-2011)، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، 2013، المجلد 15، العدد 01، ص 352.

³ - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 87.

⁴ - بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص 5.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

الأخرى (تقاس التكلفة هنا بوحدة العمل المبذول)، وترتب على هذه النظرة ضرورة إطلاق اليد الخفية للسوق من الاقتصاد المحلي إلى الدولي. ورأى "سميث" بأن التجارة تساهم في تقليل الاحتكارات المحلية، وتساهم في توفير فرص العمل وخلق فرص للاستفادة من الموارد الطبيعية غير المستغلة. إلا أن هذه النظرة أهملت ظروف الدول التي لا تتمتع بميزات نسبية وبالتالي سوف تستورد كل شيء دون القدرة على التصدير، وهو أمر غير منطقي⁽¹⁾.

الفرع الثاني: نظرية الميزة النسبية لـ (ديفيد ريكاردو)

ولعل أول من عالج التجارة الخارجية بشكل واضح وصريح هو الاقتصادي الإنجليزي، هولندي الأصل هو "ديفيد ريكاردو" من خلال نظريته المسماة بالمزايا النسبية معتمداً على مبدأ العمل هي مصدر القيمة للتبادل الداخلي وأمتد بهذه النظرة للتبادل الخارجي⁽²⁾.

حيث لم يعترض على مبدأ الميزة المطلقة للتبادل التجاري لكنه تساءل ماذا يحصل لو استطاعت إحدى الدول إنتاج السلع بكلفة أقل من غيرها، هل يمكن أن تبادل تجاري مريح؟ كان جوابه "نعم" إذا اختلفت نسب التبادل المحلي في كل دولة، فإذا امتلك بلد ما ميزة مطلقة فإنه سوف يستفيد إذا تخصص في إنتاج وتصدير السلعة المتفوق بها ويستورد تلك السلعة أو السلع التي تكون ميزته الإنتاجية فيها ضعيفة⁽³⁾.

وبناءً على ذلك فإن نظرية المزايا النسبية للتجارة تعتمد على العديد من الفروض، اعتبار العمل العنصر الوحيد لتكلفة الإنتاج (تحول تكاليف الإنتاج الأخرى إلى وحدات عمل للتعبير عن تكلفتها)، وتجانس جميع وحدات العمل وعدم اختلافها من نشاط لآخر، وسهولة انتقال عناصر الإنتاج داخل الدولة وعدم إمكانية ذلك خارجها، وفرض ثبات الغلة مع الحجم (ثبات نسب تكاليف الإنتاج بغض النظر عن مستوى الإنتاج)، واعتماد النظرية على فروض دولتين وسلعتين، وعنصر إنتاج واحد، وغياب تكاليف النقل، وحرية كاملة للتجارة، وتحديد أسعار السلع بالكلفة الحقيقية من العمل في الإنتاج، وسيادة المنافسة التامة في أسواق المنتجات وعناصر الإنتاج⁽⁴⁾.

¹ - أحمد الكواز، مرجع سابق، ص 3.

² - نفس المرجع، ص 3.

³ - بديع جميل قدو، مرجع سابق، ص 49.

⁴ - أحمد الكواز، مرجع سابق، ص 4.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

وقد وجهت عدة انتقادات لهذه النظرية (المزايا النسبية) أهمها: إهمال الاعتبارات الديناميكية التي تتصف بها الحياة الاقتصادية (تغير أذواق المستهلكين، تغير عروض عوامل الإنتاج، وهياكل الصناعات، والابتكارات والاختراعات الجديدة، ...)، إهمال تكاليف النقل وافترض أن العمل يمثل التكلفة الحقيقية للإنتاج وفي جميع الأوقات⁽¹⁾.

الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية لـ (لدى جون ستيوارت ميل)

حاول "جون ستيوارت ميل" بحث العوامل والقوى التي تحكم معدل التبادل الدولي، والتي لم يتم التطرق إليها من قبل "ريكاردو" في نظريته عن التكاليف النسبية، وقد أوضح "ستيوارت" بأن القيم الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس نفقة إنتاجها بل أن الذي يحددها هو المستوى الذي يتعادل فيه طلب كل دولة على سلعة الدولة الأخرى، أو ما يطلق عليه بالمستوى التوازني للطلب المتبادل على السلعتين من قبل الدولتين، إذ أن من بين المعدلات الممكنة للتبادل بين الحدين الأعلى والأدنى، يبرر المعدل الذي يحقق التوازن بين قيمة الصادرات والاستيرادات، هو الذي يحقق التعادل بين قيمة صادرات الدولة وقيمة استيراداتها، ولما كانت لصادرات دولة معينة تمثل استيرادات الدولة الأخرى، أي أن استيرادات الدولة الأخرى هي صادرات الدولة المعينة، ولذلك فإن معدل التبادل الدولي الذي يحقق التساوي بين قيمة صادرات الدولة المعينة واستيراداته، لا بد وأن يكون هو نفس معدل التبادل الدولي الذي يحقق التساوي بين قيمة صادرات الدولة الأخرى، وبدون المعدل المذكور فإن إي معدل آخر لا بد وأن يتضمن اختلال بين الصادرات والاستيرادات، بحيث يحصل فائض في الميزان التجاري عندما تزيد الصادرات على الاستيرادات، ويحصل عجز عندما تزيد الاستيرادات على الصادرات، وبالتالي يبتعد الاقتصاد عن حالة التوازن في ميزانه التجاري، الذي يعتبر الجزء الأساسي في ميزان مدفوعاته⁽²⁾.

المطلب الثالث: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي النيو كلاسيكي

عندما جاء الاقتصادى الإنجليزى "جون مينارد كيتز" برز الاهتمام البالغ في تحليل أهمية دور الصادرات كأحد مكونات الدخل القومي حيث تسهم الصادرات من خلال عمل مضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة، وظهر عدد من الاقتصاديين إزاء دور الصادرات في عملية تنمية الاقتصادية⁽³⁾، ومن أهم

¹ - المرجع السابق، ص 4.

² - فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص ص 65-66.

³ - وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص 8.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

نظريات الاقتصاديين النيو كلاسيك في تفسير قيام التجارة الدولية هي نظرية " هيكشر وأولين " ولغز "ليونتييف" وسنتطرق إليهما فيما يلي:

الفرع الأول: نظرية وفرة عوامل الإنتاج لـ "هيكشر وأولين"

قامت النظرية الكلاسيكية في تفسيرها لقيام التجارة الخارجية على أساس التكاليف أو الميزة النسبية اللازمة لإنتاج السلع، ولم تقم بتفسير هذا الاختلاف في التكاليف أو الميزة النسبية هذه، كما أنها اقتصر على كون عنصر العمل هو الأساس في هذه التكاليف⁽¹⁾.

ولقد جاءت مساهمة "هيكشر" ومن بعدها مساهمة تلميذه "أولين" لتكون أولى المحاولات الهامة والرئيسية لتفسير الاختلافات في المزايا النسبية، وقد ظهرت أفكار "هيكشر" في مقال باللغة السويدية نشر عام 1919 ثم طور "أولين" أفكار "هيكشر" وبنى تحليله على هذه الأفكار في عام 1935، الذي أكد على الاختلافات في هبات الدول من عوامل الإنتاج كشرط أساسي لقيام التجارة الدولية⁽²⁾.

وقد ساهم "هيكشر" وتلميذه "أولين" بإسقاط فرض القيمة للعمل وإدخال عنصر إنتاج آخر هو رأس المال، وبذلك أصبحت نظرية التجارة الخارجية تقوم على عدة فروض: دولتان للتجارة، وسلعتان، وعنصران للإنتاج بكميات محددة وذلك بنسب مختلفة ما بين الدول، وتمائل التقنية في الدولتين (تمائل دوال الإنتاج)، والإنتاج بغلة ثابتة، اختلاف كثافة استخدام عنصري الإنتاج في السلعتين مع عدم تأثر هذه الكثافة باختلاف أسعار عناصر الإنتاج، وتمائل الأذواق، وسيادة المنافسة التامة في الدولتين، وحرية انتقال عناصر الإنتاج داخل كل دولة مع عدم إمكانية الانتقال بين الدولتين، مع عدم وجود تكاليف نقل، ولا توجد عوائق تحول دون انتقال السلع بين الدولتين (وبالتالي فإنه من صالح كل دولة التوسع في إنتاج السلعة التي يستخدم لإنتاجها العنصر الأكثر وفرة لديها، وبذلك تعزز التجارة الخارجية)⁽³⁾.

ويؤخذ على نظرية "هكشير" و"أولين" أن صحتها تتوقف على ما توصلت إليه من تساوي أسعار عناصر الإنتاج في الدول محل التبادل التجاري، ومن ثم فإن صحتها لا تثبت إذا ما تدخلت عوامل تؤدي إلى اختلاف تكاليف الإنتاج عند التوازن (مثل تكاليف النقل والسياسات التجارية)، بالإضافة إلى أن غياب المنافسة التامة،

¹ - فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 75.

² - ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية، مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر، 2010، ص 38.

³ - أحمد الكواز، مرجع سابق، ص 5.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

وتباين التقنيات تؤدي إلى تفاوت تكاليف الإنتاج والأسعار، وبالتالي فإنه لا ينتج من النظرية توازن عام بل جزئي، ناهيك عن إهمالها للعوامل التي تقود إلى تغيرات ديناميكية تؤثر في امتلاك عناصر الإنتاج.

ولقد تعرضت نظرية "هيكشر" و"أولين" إلى عدة انتقادات تطبيقية، ولعل أبرز هذه الدراسات هي الدراسة التي قدمها "واسيلي ليونتييف" من خلال المقال الذي نشره عام 1953 (جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1973)، والذي تضمن دراسة هيكل التجارة الخارجية الأمريكية، وقد بين أن صادرات الولايات المتحدة هي أقل كثافة في رأس المال عن وارداتها⁽¹⁾.

الفرع الثاني: لغز ليونتييف

منذ صياغة نظرية "هيكشر" و"أولين" ظهرت عدة محاولات لاختبار صحتها، ومن أبرز تلك المحاولات التي قام بها "ليونتييف" عام 1951 من خلال دراسته للأساس الهيكلي للتجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية وبقية دول العالم، حيث استخدم فيه أسلوباً جديداً في التحليل الاقتصادي عرف باسم جدول المدخلات والمخرجات، حيث استهل "ليونتييف" دراسته التطبيقية مؤكداً على الاقتناع بالنتائج والتوصيات التي انتهت إليها الدراسة التحليلية لنموذج "هيكشر" و"أولين" ولما كانت هذه الدراسة التي قام بها "ليونتييف" تركز على الولايات المتحدة الأمريكية التي تتوفر على عنصر الإنتاج المتمثل في رأس المال، فلقد توقع إلى جانب الاقتصاديين المؤيدين لنموذج "هيكشر" و"أولين" بقيام هذه الدولة بإنتاج وتصدير السلع الكثيفة رأس المال واستيراد السلع كثيفة العمل⁽²⁾.

غير أن الأمر كان خلاف ذلك لاكتشاف "ليونتييف" أن الصادرات الأمريكية تتكون أساساً من السلع الكثيفة من حيث عنصر العمل وأن وارداتها سلع كثيفة رأس المال، وهي نتائج مخالفة لما جاءت به النظرية السويدية لنسب عناصر الإنتاج، حيث استنتج "ليونتييف" من ذلك أن الرأي القائل بأن الاقتصاد الأمريكي يتميز بفائض نسبي في رأس المال ونقص نسبي في العمل أنه خاطئ، إذ في الواقع يحدث العكس على مستوى الاقتصاد الأمريكي، وهو بذلك يستخدم النظرية للحكم على الواقع وليس الواقع للحكم على النظرية وهذا المبدأ معكوس في مجال الحكم على صحة النظريات العلمية⁽³⁾.

¹ - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 92.

² - بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص 13.

³ - نفس المرجع، ص 13.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

ومن خلال هذه النتيجة فإن الولايات المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال لأن العامل الأمريكي يحيط به التجربة والخبرة والتنظيم، وأن عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال⁽¹⁾.

المطلب الرابع: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي الحديث

إلا أنه ومنذ نهاية سبعينيات القرن الماضي بدأت تتشكل معالم نظرية حديثة للتجارة الخارجية من قبل بعض الاقتصاديين، ولعل واحدة من أهم نقاط الاختلاف بين النظرية التقليدية الحديثة والنظريات الحديثة هي الخاصة بالسياسات اللازمة للتنمية الصناعية، والتأثير اللاحق على النمو، حيث أن الحوافز المحايدة (ذات التأثيرات المحايدة على الواردات والصادرات)⁽²⁾. ومن أهم النظريات الحديثة التي تطرقت إلى الصادرات سنذكرها كالآتي:

الفرع الأول: نظرية الفجوة التكنولوجية والصادرات لـ "بوسنر"

قام "بوسنر" بتطوير نظرية الفجوة التكنولوجية على أساس ما لاحظته من أن المؤسسة التي تنتج سلعة جديدة يمكنها الاستفادة من احتكار تصدير هذه السلعة إلى أن تنافسها مؤسسات أخرى تنتج سلعة مماثلة لها، وقد لاحظ "بوسنر" أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج، تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج نظرية "هيكشر" و"أولين"، حيث بابتكار طرق جديدة في الإنتاج وبيع جديدة، يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها، بحيث أن تفوقها التكنولوجي يسمح لها بأن يكون لديها احتكار التصدير في سلع ذلك القطاع⁽³⁾.

ومن المنطلق أن التقدم التكنولوجي لمؤسسة من شأنه أن يضيف للبلد الأصلي للمؤسسة المخترعة، ميزة نسبية جديدة، فالعنصر المحدد للتجارة يكمن إذاً في الفجوة التكنولوجية القائمة بين البلدان، بحيث أن البلدان المتقدمة تصدر سلعاً ذات كثافة من حيث التكنولوجيات الجديدة وتصدر للبلدان الأخرى سلعاً بطرق بدائية، لذا

¹ - بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2011-2012، ص 10.

² - أحمد الكواز، التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 73، 2008، ص 3.

³ - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 93.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

فإن التكنولوجيا تلعب دورا مهما في تطوير القدرات الصناعية للدولة وتشجعها على تصدير فائض إنتاجها، وتحدث فارق كبيرا بين الدولة التي تستخدم التكنولوجيا والدول الأخرى لذا سميت بالفجوة التكنولوجية⁽¹⁾.

الفرع الثاني: نظرية نموذج دورة حياة المنتج لـ "فرنون"

يقوم نموذج دورة حياة السلعة على فرضية تقول بأن السلعة الجديدة تتحرك خلال دورة حياة عبر سلسلة من المراحل، في أثناء تطورها، ويتغير وضع الميزة النسبية باختلاف مراحل دورة حياة هذه السلعة، وينسب هذا النموذج إلى "ريمون فرنون" الذي قدمه عام 1966، استنادا إلى مقدمة منطقية مفادها أنه في العدي من فروع المصنوعات، تكون للمنتجات فترات حياة محدودة، وتتم هذه النظرية عبر ثلاث مراحل وهي⁽²⁾:

أولاً- مراحل السلعة الجديدة:

وتبدأ هذه المرحلة عندما تقدم السلعة لأول مرة كنتيجة مباشرة لأنشطة البحوث والتطوير، ويتوطن الإنتاج خلال هذه المرحلة في الدولة المبتكرة، ويعود ذلك إلى عدة أسباب أبرزها:

- يتجه معظم الإنتاج إلى السوق المحلي للدولة المبتكرة، وإذا بدأت الصادرات في الظهور فيكون ذلك في نهاية هذه المرحلة، وتكون ثانوية قياسيا إلى المبيعات المحلية.

- في المرحلة المبكرة من حياة السلعة تكون السلعة في مرحلة التجربة والتسويق الاختباري، وفي الغالب يتطلب الأمر إجراء العديد من التعديلات على شكل وتركيب السلعة.

- يتمتع المبتكر خلال هذه المرحلة بقدر من الحصانة أو المناعة من المنافسة، فقد يتمتع بشكل ما من أشكال حماية براءة الاختراع.

ويترتب على ذلك تحكّم البائعين في السوق، كما تتصف السلعة الجديدة بانخفاض مرونة الطلب السعرية عليها، وارتفاع مرونة الطلب الداخلية، وتعتبر هذا السلعة كثيفة العمل الماهر حيث تتخفّض كثافتها الرأسمالية، ويأخذ الإنتاج شكل دورات قصيرة سريعة التغير.

¹- المرجع السابق، ص ص 93-94.

²- بهلول مقران، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2010-2011، ص ص 19-20.

ثانياً - مرحلة السلعة الناضجة:

في هذه المرحلة من دورة حياة السلعة، تحدث زيادة كبيرة في الطلب الخارجي على تلك السلعة، ويقابلها المنتج بزيادة الصادرات حتى تصل إلى حد كبير، وعندئذ يفكر المبتكر في إقامة تسهيلات إنتاجية في الأسواق الرئيسية بالخارج، ولا يمر وقت طويل حتى تجد الشركة المبتكرة نفسها في مواجهة شديدة من المنشآت المقلدة. وفي هذه الحالة يصبح الطلب على السلعة أكثر مرونة، ومن ثم تزداد حدة المنافسة السعرية، ويتجه الإنتاج نحو أساليب الإنتاج الكبير، وتلعب الجهود التسويقية دوراً أكبر في هذه المرحلة.

ثالثاً - مرحلة السلعة النمطية:

تعتبر مرحلة السلعة النمطية هي مرحلة النهائية في حياة السلعة، حيث تصبح السلعة نمطية تماماً، وهنا يبحث المنتجون عن أقل مواطن الإنتاج تكلفة لإنتاج السلعة فيها، وقد تتمثل هذه المواطن في الدول الآخذة في النمو، التي تتمتع بانخفاض نسبي في الأجور، أو تتوافر بها المواد الأولية اللازمة للتصنيع.

ثم تقوم مراكز الإنتاج الجديدة بتصدير السلعة إلى الأسواق الرئيسية في الدول المتقدمة، التي تتحول في مرحلة النمطية إلى مستورد صافي لها، ومعنى ذلك انتقال الميزة النسبية في إنتاج السلعة من الدول المتقدمة صاحبة الابتكار إلى دول أقل تقدماً ولكن تتمتع بمؤهلات أخرى تتفق مع نمطية الإنتاج.

ومن السمات المميزة لهذه المرحلة تحول المنافسة لتصبح منافسة سعرية، ويتحول السوق إلى سوق مشتريين نتيجة ارتفاع درجة المرونة السعرية للطلب، وتستقر الأساليب الفنية للإنتاج وتصبح دورات الإنتاج أطول زمناً، كما يلاحظ ارتفاع الكثافة الرأسمالية للفن الإنتاجي، ونقص أهمية وجود العمل الماهر في هذه المرحلة.

الفرع الثالث: نظرية تشابه الأذواق لـ "ليندر"

قدم الاقتصادي السويدي "ليندر" في مقال له في أوائل الستينيات تفسيراً لقيام التجارة الدولية يعتمد على منهج ديناميكي مختلف عن الكلاسيك والنيو كلاسيك، فقد تميز ليندر في هذا المقال بأنه فرق في تفسير التجارة الدولية بين السلع والدول التي تنتجها، فتجارة السلع الأولية تتم عادة بين الدول النامية والدول الصناعية

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

المتقدمة، والسلع المصنعة التي تكون بنسبة أكبر بين الدول المتقدمة الصناعية، ومن بين الفروض التي قام عليها تحليله هي⁽¹⁾:

- الدولة ستقوم بتصدير السلع التي تملك لها أسواق كبيرة ورائجة، وذلك من أجل إنتاج كبير الحجم الذي يؤدي إلى تحقيق وفورات حجم اقتصادية وتخفيض تكلفتها، وبالتالي تمكينا من غزو الأسواق الأجنبية.

- افتراض أن الدولة تتميز بتشابه الدخل وتشابه الذوق، وبالتالي فإن فرص التصدير للدولة تكون في أسواق الدول الأخرى المتشابهة من حيث الدخل (من هنا جاء أسم النظرية).

فاختلاف نوع السلع حسب "ليندر" له تأثير على التجارة الدولية، فالسلع الأولية (سلع كثيفة الاستخدام للمواد الأولية) حسب رأي ليندر فإن نموذج "هيكشر" و"أولين" يصلح لتفسيرها، إذ تتمتع الدول الغنية بميزة نسبية في إنتاج السلع التي تعتمد على المواد الأولية، وبالتالي تستطيع التخصص في إنتاجها وتصديرها، فهذا يؤدي إلى قيام التجارة بينها وبين الدول الأخرى التي تتمتع بندرة نسبية في توافر هذه المواد الأولية في السلع الأولية، والتجارة في السلع المصنوعة غير المتجانسة وفي نفس الوقت متميزة بطريقة أخرى⁽²⁾.

إن شروط الإنتاج حسب "ليندر" ليست مستقلة عن شروط الطلب، لأن كفاءة الإنتاج تزداد بازدياد الطلب، كما أن شروط الإنتاج المحلي يؤثر عليها أساسا الطلب المحلي، حيث يرى "ليندر" أن الأمر أكثر تعقيدا، فهناك مجموعة أخرى من العوامل تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة، وهناك مجموعة أخرى من العوامل التي تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية. ومن أهم محددات الصادرات المحتملة حجم الطلب المحلي، لكي يصبح في مقدور أي بلد أن يصدر سلعة معينة إلى الخارج لابد أن يكون هناك طلب محلي على هذه السلعة⁽³⁾.

الفرع الرابع: نظرية المنافسة غير الكاملة لـ "بول كروغمان"

إن الاقتصاد المعاصر تسوده المنافسة غير الكاملة، لذا كان لابد من إيجاد نموذج جديد يفسر التجارة الدولية بين الدول تحت هذا الشرط، ويعتبر الاقتصادي الأمريكي "بول كروغمان" من بين أبرز الاقتصاديين

¹- فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورو متوسطية)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص ص 37-38.

²- نفس المرجع، ص 38.

³- عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 98.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

الذين تمكنوا من إعطاء هذا التفسير، حيث يرى "كروغمان" في نقده لنظرية "هيكشر" و"أولين" أن الاختلاف في هبات عناصر الإنتاج ما بين الدول يمكن أن يفسر التجارة في المواد الخام، والمنتجات الصناعية، إلا أنه لا يمكن القيام بذلك في حالة السلع المصنعة، حيث يفترض في نموذج أن الأفراد لديهم نفس الأفضلية للمنتجات، ولكن نوع "n" لديهم ذوق لتتبع المنتجات، أي أن المستهلك يفضل الحصول على وحدة واحدة من نفس النوع، وأن كل الأنواع المنتجة "n" متوفر في السوق بدلا من الحصول على التكلفة حدية لا تتغير وتكلفة ثابتة موجبة تماما، أي أن التكلفة المتوسطة تتناقص مع الزيادة في حجم الكمية المنتجة وأن كل منتج له منتج وحيد ذات نوعية وحيدة، وأن القطاع الذي ينتمي إليه المنتج هو في حالة منافسة احتكارية، وبالتالي يتمثل سلوك المنتج في القدرة الاحتكارية في المدى القصير والمنافسة في المدى الطويل، وبالتالي يؤدي إلى التبادل الدولي⁽¹⁾.

الفرع الخامس: نظرية التنافسية لـ "مايكل بورتر"

بدأ الاهتمام يتزايد منذ أواخر القرن العشرين ولغاية الآن بالعوامل الحاكمة لتنافسية بلد معين في التجارة الدولية، فقد حدد "مايكل بورتر" خمسة عناصر تحدد الاستراتيجية الناجحة لشركة معينة وهي القوة النسبية لمجهزي مستلزمات الإنتاج، والقوة النسبية لمشتري المنتجات، وإمكانية دخول شركات أخرى منافسة، وقوة منافسة هذه الشركات، واحتمال ظهور بدائل للمنتجات⁽²⁾.

وفي ظل تزايد الدعوة لتشجيع الصادرات فقد قام "بورتر" بتوسيع هذه العناصر لتشمل أداء الاقتصاد الكلي، بهدف توضيح العوامل المحددة لتنافسية شركات دولة ما في الأسواق الدولية، ثم قام "بورتر" بتكليف عدد من الباحثين لتحديد عوامل نجاح أكبر عشر دول صناعية في التصدير (ألمانيا، إيطاليا، الدنمارك، سنغافورة، السويد، سويسرا، كوريا، بريطانيا، الولايات المتحدة، اليابان)⁽³⁾، التي حجمها في التصدير العالمي للمنتجات الصناعية يساوي تقريبا 50 % ، حيث ومن خلال هذه الدراسة توصل "بورتر" إلى عدة نتائج أهمها أن هذه الدول لها ميزة عن غيرها في تصدير نشاط معين تتفوق فيه (ناجحة في النشاط التصديري)، إضافة إلى تحويل

¹ - المرجع السابق، ص 99-100.

² - أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، مرجع سابق، ص 7.

³ - نفس المرجع، ص 7.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

الأنتظار لضرورة الاهتمام بالميزان التجاري للدولة، وكذلك عوامل الإنتاج خاصة دراسة عوامل الاقتصاد الكلي والجزئي المؤثرة على الانتاجية، والتي تعد المحرك الرئيسي للتنافسية والنمو الاقتصادي على المدى الطويل⁽¹⁾.

المبحث الثالث: استراتيجيات وآليات تطوير الصادرات

قد أصبح التصدير من بين أهم أولويات الدول وأصبح يلزم عليها اللجوء لتنميتها صادراتها لما لها من أهمية كبرى في التنمية الاقتصادية، وهناك العديد من السياسات والآليات التي تلجأ إليها الدولة لدفع عجلة التنمية بصفة عامة وتنمية الصادرات بصفة خاصة، وسنتطرق في هذا المبحث إلى مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات والآليات التقليدية والحديثة لتنمية الصادرات.

المطلب الأول: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات

تشير تقارير البنك الدولي عن التنمية في العالم أن عجز الحساب الجاري لمجموعة الدول النامية قد شهد اتجاها متزايدا للعجز في حين أن عقد الثمانينات قد شهد انخفاضا في العجز في الحساب الجاري، إن هذا الانخفاض قد 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⁽²⁾:

الفرع الأول: النزعة الحمائية

اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة النزعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة للأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد اتجهت الدول الصناعية إلى تبني القيود الحمائية غير التعريفية على أثر نجاح "الجات" في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية وقد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية.

¹ - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 100.

² - وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، ص ص 8-9.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

ويرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أن الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة، بل هي منبعها، غير أن هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دولة أو دول أخرى قد تكون أقل تقدماً، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج إسناداً إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في الأسواق العالمية بل أيضاً في أسواق الدولة صاحبة الاختراع الأمر الذي يحدو بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

الفرع الثاني: معدل التبادل

شهدت معدلات التبادل الدولية تدهوراً 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 إلى الانخفاض، 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.

الفرع الثالث: 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 سواء 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.

مما سبق يتضح لنا أن السبيل إلى مواجهة العجز المتراكم في موازين مدفوعات هذه الدول هو الاهتمام بالتصدير واستراتيجيات التسويق الدولي له، ولا شك أن العالم اليوم يموج بتغيرات سريعة تعكس تباين مستويات

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

الإنتاج والأداء الصناعي للدول المختلفة الأمر الذي يضيف المزيد من المسؤولية على عملية التصدير ومفاهيم وأساليب التسويق الخارجي للدول النامية.

المطلب الثاني: الآليات التقليدية لتنمية الصادرات

لغرض تطوير الصادرات وفتح أسواق جديدة، هناك من الدول من تستعمل آليات تقليدية والتي تتمثل في تلك الأدوات التابعة للسياسة التجارية الخاصة بالعلاقات الخارجية.

الفرع الأول: نظام تخفيض الرسوم الجمركية

الهدف الأساسي من إنشاء المنظمة العالمية للتجارة هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تتطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة لأخرى⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الإعانات على التصدير

الإعانات هي عبارة عن مبلغ نقدي تمنحه الدولة للمشتري لكي يستفيد منه استفادة جزئية أو كلية، وقد تأخذ الإعانة شكل إعانة مباشرة يحصل عليها المشتري، أو أنها تأخذ شكل إعانة غير مباشرة تمنحها الحكومة للبائع بغرض تخفيض السعر أو منعه من الارتفاع نتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج، ونظام المنح أو الإعانات يتمثل في تقديم الدولة مساعدات نقدية أو عينية للمصدرين حتى يتمكنوا من تصدير سلع معينة، فهو بذلك نوع من السياسات التي تستخدمها الدولة من أجل تشجيع الصادرات، واكتساب مكان في الأسواق الخارجية، وقد تعتبر منح التصدير بأنواعها النقدية والعينية بمثابة ضريبة تصديرية سالبة، ولا يقتصر دعم المصدرين على شكل منح مالية فقط، فقد تكون على شكل مزايا عينية مثل الإعفاءات الضريبية، أو منح القروض بدون فوائد أو بفوائد منخفضة أو غيرها من الإجراءات التحفيزية⁽²⁾.

¹ - نورة بوكونة، مرجع سابق، ص 30.

² - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 64.

الفرع الثالث: الإغراق

يقصد بالإغراق إحدى الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، وذلك لغرض فرض سيطرتها على الأسواق الخارجية، أو هو عبارة عن بيع سلعة في الأسواق الأجنبية بسعر يقل عن سعر الذي تباع به نفس السلعة في نفس الوقت وبنفس الشروط في السوق الداخلية، ويتحقق الإغراق على حساب الموارد الخاصة بكل شركة أو على حساب الإعانات الحكومية المقدمة للمصدرين، وتعتبر السلعة مغرقة إذا كان تصديرها للدولة المتضررة أقل من قيمتها العادية⁽¹⁾.

الفرع الرابع: التكامل الاقتصادي

يتخذ التكامل الاقتصادي أشكالاً عديدة، من أبرزها⁽²⁾:

أولاً- منطقة التجارة الحرة: وهي أن تصبح الدول التي يتم فيها ضمن إطار منطقة التجارة الحرة سوقاً واحدة تتيح حرية انتقال السلع، وهو ما يوسع السوق أمام منتجات هذه الدول بالشكل الذي يحفزها ويشجعها على التوسع في إنتاجها من خلال إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية والاجراءات الإدارية وكافة القيود التي تعرقل حركة انتقال السلع بين الدول المشتركة في هذا الشكل من الأشكال التكامل.

ثانياً- الاتحاد الجمركي: وهذا الشكل من أشكال التكامل يعتبر درجة أبعد من مدى من تحقيق التكامل من منطقة التجارة الحرة، حيث أنه بالإضافة إلى إلغاء الرسوم والقيود على حركة السلع بين الدول يتضمن توحيد الرسوم الجمركية التي تفرضها الدول المتكاملة إزاء العالم الخارجي وبالتالي فإنها تتعامل مع العالم الخارجي في مجال التجارة الخارجية باعتبارها دولة واحدة جمركياً.

ثالثاً- السوق المشتركة: وتمثل درجة أعلى وأكثر تطوراً في تحقيق التكامل الاقتصادي من الشكلين السابقين، حيث لا يكتفي بحرية انتقال السلع بين مجموعة الدول المتكاملة وتوحيد رسومها الجمركية إزاء العالم الخارجي، بل أن التكامل يمتد ليشمل حرية انتقال عناصر الانتاج المختلفة.

¹- مرزاق عثمان، أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية- حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، الجزائر، 2011-2012، ص 60.

²- فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 169-170.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

رابعاً- الاتحاد الاقتصادي: وهو درجة أكثر تطوراً بالمقارنة مع السوق المشتركة، حيث لا يكتفي بحرية انتقال السلع وعناصر الإنتاج بين الدول المتكاملة فحسب، وإنما يمتد ليتضمن تحقيق قدر من التنسيق في السياسات الاقتصادية القومية بين الدول المتكاملة، بقصد إزالة التمييز الناشئ بين هذه الدول.

خامساً- الاتحاد الاقتصادي التام: أو التكامل الاقتصادي التام وهو يمثل أرقى شكل من أشكال التكامل بحيث يتم من خلال ذلك تحقيق وحدة اقتصادية يتم في إطارها حرية انتقال السلع والخدمات، وعناصر الإنتاج وتوحيد السياسات الاقتصادية عموماً، سواء كانت سياسات نقدية أو مالية أو غيرها، وبالشكل الذي يحل شخصية الدولة الاتحادية الناجمة عن الاتحاد الاقتصادي التام، محل شخصية الدول السابقة، وهذا يتطلب بالضرورة إنشاء سلطة اتحادية تفوق في سلطتها سلطات الدول التي يتشكل الاتحاد فيما بينها، وبحيث تكون قرارات مثل هذه السلطة ملزمة للجميع، وبحيث يمكن أن تكون هناك عملة واحدة تتعامل بها الدول المتكاملة في كافة مبادلاتها، وتؤدي بها كافة النشاطات الاقتصادية.

الفرع الخامس: تخفيض سعر الصرف

تعد سياسة تخفيض سعر الصرف من بين أكثر السياسات التجارية أهمية، والتي تؤثر على تنمية الصادرات في الدولة، وهي كما يلي⁽¹⁾:

أولاً- تعريف تخفيض سعر الصرف:

تخفيض سعر صرف العملة يقصد به كل انخفاض في ثمن الوحدة النقدية مقوماً بالوحدات الأجنبية، تقرر أو ترضى به الدولة فيترتب عن هذه العملة تغير المركز النسبي للأسعار المحلية والأسعار الأجنبية فترتفع هذه الأخير مقومة للعملة الوطنية، فتتخفض الأسعار المحلية مقومة بالعملة الأجنبية، وعلى هذا يعتبر تخفيض سعر الصرف إجراء سعري.

ثانياً- الأسباب الداعية إلى تخفيض سعر الصرف:

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

¹ - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص ص 108-109.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

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

المطلب الثالث: الآليات الحديثة لتطوير الصادرات

لمسايرة تطورات التجارة الخارجية ونهج تحريرها أصبح على الدول أن تسعى إلى تطوير تجارتها الخارجية من خلال تطوير صادراتها، وذلك من خلال حزمة متكاملة من السياسات والآليات الحديثة التي تتسم بالمرونة لتلاءم التغيرات في أسواق التصدير، وسنذكر مجموعة من هذه الآليات وفق مبدأ تطوير الصادرات.

الفرع الأول: ضمان ائتمانات التصدير

إن تأمين أو ضمان ائتمانات الصادرات يعد أداة مهمة في تطوير الصادرات، وسنحاول التعرف على هذه الآلية من خلال ما يلي⁽¹⁾:

أولاً- مفهوم ضمان ائتمانات التصدير:

يربط المفكرين الاقتصاديين والعاملين في قطاع التأمين في العالم ضمان ائتمانات التصدير بدرجة أساسية بالاختلالات الداخلية للدول والمؤسسات في البلدان النامية على حد سواء، حيث يركزون على الصعوبات التي تواجههم في إيجاد تأمين بأقساط معقولة لتغطية أخطار التجارة الدولية، التي عادة ما تكون وراء الفشل في الأسواق الدولية.

ويعرف "باستيا" ضمان ائتمانات التصدير بأنه "شكل من أشكال التأمين يقوم بضمان الأخطار التي قد يتعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية، ويكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم

¹ -وصاف سعدي، ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النامية، مرجع سابق، ص 2-3.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

للمستورد، بحكم أن غالبية المبادلات التجارية الدولية لا يتم تسديدها فوراً حتى ولو ليوم واحد، وبالتالي فإنها تتم بأجل، مما يجعل ضمانها مهم لتفادي الأخطار الممكن حدوثها، إذا الشيء المؤمن هنا هو القرض.

ثانياً - أهمية ضمان الائتمان الصادرات: يمكن إبراز أهمية ضمان الائتمان الصادرات فيما يلي:

أ- حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير: فعملية البيع إلى الخارج تقتضي شروط ائتمانية أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلي، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين والموردين الأجانب، وقدرتهم المالية من جهة، وكذا لحالة عدم التأكد أو عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة ثانية.

ب- تمويل العملية التصديرية: عندما لا يكون المورد في مركز يسمح له بتمويل صفقاته بنفسه، حيث يعد مصدراً هاماً في التمويل الخارجي للدول النامية، فقد بلغت مع بداية التسعينات قروض الصادرات المؤمنة طويلة الأجل (5/1) من مديونية الدول النامية الإجمالية، في حين بلغت قروض الصادرات المؤمنة قصيرة الأجل (2/1) من مديونية الدول النامية قصيرة الأجل.

ج- ترفع وثيقة التأمين من جودة كميالية التصدير: وترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان، مما يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يكن من الممكن إتاحتها بطريقة أخرى.

د- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة: مع المنتجات المثيلة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري.

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

و- تشجيع التصدير: لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي بضمان دين المصدر، يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلباً على المصدر.

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

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

ح- إدارة هيئات الضمان للمنازعات: التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين والأحكام واستعمالاتها غير معروفة، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب على المؤمن، من خلال التكفل بهذا الجانب.

ط- تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية: اللازمة لتمويل التجارة الخارجية دون الحاجة إلى قيام البنوك المركزية بمنح الضمانات اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستندي معزز كوسيلة مقبولة للدفع.

ثالثا- أنواع ضمان ائتمان الصادرات:

نتطرق فيه إلى أهم أنواع ضمان ائتمان الصادرات، أو ما يعرف بوثائق الضمان، التي تسميها بعض الكتابات العربية البوليصا أو العقد، وسنقتصر هنا على نوعين نراهما أساسين وهما⁽¹⁾:

أ- وثيقة الضمان الشاملة: تعد هذه الوثيقة أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها استخداما، حيث ظلت لفترة طويلة، معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشاملة، والتي تغطي كلا من الأخطار التجارية وغير التجارية (السياسية)، وفي هذه الوثيقة لا يمكن فصل الأخطار التجارية عن الأخطار السياسية، حتى لو طلب المصدر ذلك فالقاعدة الأساسية لهذه الوثيقة عموما قصيرة الأجل، حيث لا تتجاوز السنة على الأكثر، ويتم تجديدها قبل انتهاء العقد بشهر بواسطة إشعار مسبق لأحد الطرفين، فاعتمادات المؤمن قصيرة وتتراوح في الأغلبية من يوم إلى 180 يوما، لكن أن نجد استثناءات لهذه القاعدة أين تصل الاعتمادات إلى ثلاث سنوات، ويتم العمل بوثيقة الضمان الشاملة من خلال تصريح المؤمن في الأيام الأولى لكل شهر، بالصفقات التي يتم عقدها أو التي تمت خلال الشهر الماضي وتغطي أخطار الإلغاء وعدم التسديد أو أخطار عدم التسديد وحدها.

ب- وثيقة الضمان المحددة: وتعني أن المصدر له حرية في اختيار الصفقات التي يرغب في حمايتها (ضمانها) وتنفيذ كل المبيعات الأخرى دون تغطية، وتغطي وثيقة الضمان المحددة القروض التي تفوق ثلاث سنوات وتخص فقط عملية واحدة، وتكون في هذه الحالة الصفقات ذات المبلغ المرتفع والأخطار فيها أكثر احتمالا للوقوع ولفترة أطول كما سبق وأن قلنا، تفوق ثلاث سنوات.

وتشترط إجراءات معقدة مثل بيع التجهيزات، وأشغال البناء، الممولة بقرض متوسط وطويل المدى، أما معدل القسط المطبق مقارنة بذلك المتوقع بخطر مماثل مغطي بالوثيقة الشاملة، سيكون بصفة عامة أكثر دقة، وتوجد

¹ - عبد المجيد قدي، وصاف سعدي، مرجع سابق، 7-8.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

وثائق ضمان أخرى نادرة الطرح كوثائق ضمان قصيرة الأجل، وثائق ضمان متوسطة وطويلة الأجل ووثائق ضمان مشتركة.

الفرع الثاني: تمويل الصادرات

أدت علاقات التجارة الدولية إلى وجود نوعين من الحاجات المالية المتعارضة بين كل من المصدر والمستورد، فالمصدر بطبيعة الحال يحتاج إلى الحصول على قيمة بضاعته ومنتجاته المصدرة فوراً وبمجرد إتمام عملية الشحن إلى المستورد الأجنبي، وذلك حتى لا تتجمد أمواله في صفقات تصديرية آجلة من ناحية، ومن ناحية أخرى فهو يحتاج كذلك إلى تغطية نفقاته الإنتاجية أثناء فترات إعداد وتجهيز البضاعة محل عقد التصدير، وبالنسبة للمستورد فهو يحتاج إلى فترة زمنية بعد استلامه للبضاعة قصد تصريفها حتى يتمكن من تجميع الأموال اللازمة لسداد قيمتها، وأمام حاجة المصدر إلى السداد الفوري من ناحية، وحاجة المستورد ورغبته في السداد المؤجل⁽¹⁾، وجدت مختلف أنواع التسهيلات الائتمانية لتمويل الصادرات، وتنقسم هذه الائتمانات إلى شكلين رئيسيين هما:⁽²⁾

أولاً- تمويل ما قبل الشحن:

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

ثانياً- تمويل أثناء وما بعد الشحن:

يكون هذا النوع في الأغلب قصير الأجل (سنة أشهر)، ويعد التمويل قصير الأجل للصادرات من أهم صور تمويل ما بعد الشحن في الدول المصدرة للسلع الاستهلاكية حيث تباع هذه السلع على أساس الائتمان قصير الأجل، وقد تقوم فكرة هذا التمويل بأن يقوم المصرف بتقديم الائتمان للمصدرين، ممن اتفقوا على السماح بالدفع الآجل لعملائهم، إلا أنهم يرغبون في الحصول على مستحقاتهم بمجرد قيامهم بشحن السلع، أي تنفيذ العقد، ويقوم المشتري بأخذ كمبيالات ويقوم المصرف المصدر بشرائها وخصمها وتسليم الحصيلة للمصدر ثم

¹- بلقلة ابراهيم، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي- دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008-2009، ص 105.

²- عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 115-116.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

يقوم باستيراد المدفوعات من المشتري عند استحقاق الإدارة، ويتميز بعدم الرجوع على المصدر ويكون التمويل بسعر فائدة بسيطة، وكذلك يتفادى المخاطر السياسية ومخاطر الائتمان نظرا لضمانها من قبل مصرف آخر أو مؤسسة مالية متخصصة في الضمان.

الفرع الثالث: إدارة جودة التصدير

الجودة شرط مسبق للنجاح في الوصول إلى الأسواق ولتحسين القدرة التنافسية لدى الشركات المصدرة، لكن تلبية المتطلبات الفنية تشكل تحد للعديد من الشركات المصدرة، لا سيما في ظل زيادة عدد المواصفات القياسية، إذ تفرض البلدان عددا متزايد من المواصفات القياسية من أجل صحة وسلامة مواطنيها، وتلبية مطالب المشتري وحاجاتهم المحددة، وقد أكدت الأبحاث التي أجراها مركز التجارة الدولي (ITC) ذلك إذ بينت أن أغلب المشاكل التي تواجهها الشركات المصدرة تنتج عن إجراءات غير متصلة بالتعريف الجمركية بل ناتجة عن لوائح فنية، وإجراءات لتقييم المطابقة، وتحتاج الشركات التي تريد تصدير منتجاتها إلى معلومات حديثة حول المتطلبات الفنية المطبقة، الاختيارية منها والإلزامية في أسواقها المستهدفة، وبعد الحصول على هذه المعلومات، يتوجب على هذه الشركات أن تكيف منتجاتها وعملياتها للإيفاء بمتطلبات سوق التصدير وإثبات المطابقة لها، لكنها قد لا تتمكن لهذا الغرض من الوصول بسهولة إلى مقدمي خدمة تقييم المطابقة معترف بها بهم لأن البنية التحتية للجودة في بلادها قد لا تكون متطورة تطورا كاملا، وقد يتوجب على هذه الشركات أيضا جهات منح شهادات أجنبية معترف بها في سوق التصدير.

أولاً- الجودة

أ- تعريف الجودة:

يفهم الكثير من الناس الجودة بأنها تعني (النوعية الجيدة) أو (الخامة الأصلية)، ويقصد بها الكيف عكس الكم الذي يعنى بالعدد. وسنحاول تعريف الجودة في ما يلي⁽¹⁾:

عرفت الجمعية الأمريكية لضبط الجودة (ASQC) والمنظمة الأوروبية لضبط الجودة (EOQC) الجودة بأنها "المجموع الكلي للمزايا والخصائص التي تؤثر في قدرة المنتج أو الخدمة على تلبية حاجات معينة".

فيما عرفت المنظمة الدولية للتقييس (ISO) الجودة بأنها "الدرجة التي تشبع فيها الحاجات والتوقعات الظاهرية والضمنية من خلال جملة الخصائص الرئيسية المحددة مسبقا".

¹ - محمد عبد الوهاب العزاوي، إدارة الجودة الشاملة، الأردن، 2005، ص ص 7-8.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

ب- أبعاد الجودة: تمتلك السلعة أو الخدمة أبعاداً (خصائص) متعددة ترتبط بالجودة، ويمكن من خلالها تحديد قدرة اشباعها للحاجات، وسنذكر أبعاد الجودة كالتالي:

1- أبعاد جودة السلعة: تمتلك السلعة ثمانية أبعاد هي⁽¹⁾:

- ✓ الأداء: ويشير إلى خصائص التشغيل الرئيسية للمنتج.
- ✓ الميزات الإضافية: وهي إضافات تكمل الخصائص الرئيسية.
- ✓ المعولية: وتعكس احتمال سوء عمل أو تعطل المنتج في خلال فترة محددة.
- ✓ المطابقة: وهي درجة تلبية تصميم منتج وخصائص تشغيله لمواصفات متعارف عليها.
- ✓ المتانة: وهي قدر الاستعمال قبل أن يتدهور المنتج.
- ✓ سهولة الصيانة والإصلاح: وتعتمد على سرعة فريق الخدمة وكفاءته وسهولة إصلاح المنتج.
- ✓ الجمال: ويرتبط بالمظهر والانطباع.
- ✓ الجودة كما يراها المستخدم، وترتبط بسمعة العلامة التجارية.

2- أبعاد جودة الخدمة: تمتلك الخدمة ثمانية أبعاد هي⁽²⁾:

- ✓ الوقت: كم ينتظر المستهلك.
- ✓ دقة التسليم: التسليم في الموعد المحدد.
- ✓ الاتمام: إنجاز جميع جوانبها بشكل كامل.
- ✓ التعامل: ترحيب العاملين بكل الزبائن.
- ✓ التناسق: تسليم جميع الخدمات بنفس النمط للزبون.
- ✓ سهولة المنال: إمكانية الحصول على الخدمة بسهولة.
- ✓ الدقة: إنجاز الخدمة بصورة صحيحة منذ أول لحظة.
- ✓ الاستجابة: التفاعل بسرعة من العاملين لحل المشاكل غير المتوقعة.

¹ مركز التجارة الدولي (ITC)، المعهد التقني الاتحادي (المعهد الوطني الألماني للمترولوجيا)، إدارة جودة التصدير: دليل الشركات المصدرة الصغيرة ومتوسطة الحجم، الطبعة الثانية، جينيف، 2011، ص ص 7-8.

² محمد عبد الوهاب العزاوي، مرجع سابق، ص ص 14-15.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

ج- مداخل الجودة وتأثيراتها: للجودة ثلاث مداخل وهي المنتج، المستهلك، المجتمع، وتبرز أهمية الجودة من خلال تأثيرها وصلتها بمدخل الجودة، وهذا التأثير يظهر كما يلي⁽¹⁾:

- أثر الجودة في تحسين الإنتاجية والربحية:

✓ يؤدي تحسين الجودة إلى زيادة مطابقة المخرجات، أي زيادة نسبة المخرجات إلى المدخلات وهذا يعني زيادة الإنتاجية.

✓ يؤدي تحسين الجودة إلى ارتفاع كفاءة العمليات، وتقليل التقييم كلف الفشل الخارجي والداخلي، وهذا يعني تقليل الكلف.

✓ يؤدي زيادة الإنتاجية إلى زيادة الربحية.

- الجودة ورضا المستهلك والمركز التنافسي:

✓ يؤدي تحسين الجودة إلى تحسين كفاءة استغلال الموارد وتحسين كفاءة العملية الإنتاجية.

✓ يؤدي تحسين كفاءة الموارد والعملية الإنتاجية إلى تحسين المركز التنافسي إلى زيادة نسبة السعر/ التكلفة.

✓ يؤدي تحسين الجودة إلى زيادة رضا المستهلك وإلى زيادة الحصة السوقية الذي بدوره يؤدي إلى زيادة العائد.

✓ يؤدي زيادة نسبة السعر / الكلفة وزيادة العائد إلى زيادة الربحية.

ثانياً- إدارة الجودة الشاملة

سيتم في هذا العنصر التعرف على إدارة الجودة الشاملة وذلك من خلال الآتي:

أ- تعريف إدارة الجودة الشاملة:

عرفت منظمة الجودة البريطانية إدارة الجودة الشاملة (TQM) على إنها "الفلسفة الإدارية للمؤسسة التي

تدرك من خلالها تحقيق كل من احتياجات المستهلك وكذلك تحقيق أهداف المشروع معا".

ويمكن أيضا تعريف إدارة الجودة الشاملة بأنها "الفلسفة الإدارية وممارسات المنظمة العملية التي تسعى لأن

تضع كل من مواردها البشرية وكذلك المواد الخام لأن تكون أكثر فاعلية وكفاءة لتحقيق أهداف المنشأة"

¹- المرجع السابق، ص ص 18-19.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

ومن خلال هذين التعريفين نلاحظ ما يلي:

- إن أهداف المنظمة قد تحتوي على رضا المستهلك وكذلك أهداف المشروع المختلفة مثل النمو، الربحية، والمركز التنافسي داخل السوق أو إدراك المجتمع للخدمات المقدمة.
- إن المنظمة تعمل داخل المجتمع من خلال خدمته لذا فهي ذات حاجة إلى مفهوم عريض يتعلق بالمستهلك.⁽¹⁾

ب- فوائد إدارة الجودة الشاملة: وتتمثل فوائد تطبيق منهج إدارة الجودة الشاملة في⁽²⁾:

- ✓ انخفاض شكاوي العملاء والمستهلكين من جودة السلعة أو الخدمة المقدمة لهم.
- ✓ زيادة الإنتاجية وتحسن نوعيتها.
- ✓ زيادة المبيعات، وزيادة الأرباح والحصة السوقية.
- ✓ تخفيض تكاليف الجودة وعيوب الإنتاج.
- ✓ تخفيض تكلفة العمليات (الصناعية، الخدمية، الإدارية).
- ✓ الارتقاء بمقاييس الجودة لتصل إلى مستوى الجودة العالمية.
- ✓ تغيير الثقافات والقيم والتقاليد الحالية إلى ثقافات وقيم التجديد والتطوير والتحسين المستمر.
- ✓ تخفيض نسبة الفاقد المعيب والهدر وتطوير كفاءة المنظمة على إنتاج السلع والخدمات.

ثالثاً- سلسلة المواصفات القياسية "أيزو 9000" ومدى مساهمة في تجارة الصادرات

أ- المنظمة الدولية للمواصفات (ISO): إن مصطلح (ISO) يمثل اختصار لاسم المنظمة الدولية للمواصفات وهي International Organization of Standardization ومقر هذه المنظمة الدولية في جنيف في سويسرا حيث أنها تضم أكثر من مئة دولة في عضويتها وتهتم هذه المنظمة في توحيد المواصفات والمقاييس في العالم حيث أن المنظمة تصدر المواصفات والمعايير التي يتم اعتمادها في مختلف أنحاء العالم وفي شتى صنوف الصناعة والتجارة والخدمات باستثناء المواصفات التي تتعلق بالإلكترونيات والكهرباء.

¹ - خضير كاظم حمود، إدارة الجودة الشاملة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2000، ص ص 74-76.

² - ميروك داوود سليمان، على عبدالله الحاكم، دور إدارة الجودة الشاملة وأثرها في تنمية الموارد البشرية بالمنظمات الإنتاجية- دراسة حالة مجموعة شركات دال (سيفكا-كابو)، مجلة إدارة الجودة الشاملة، 2015، مجلد 16، العدد 01، ص 5.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

ويرمز الرقم (9000) لسلسلة المواصفات التي تختص بإدارة الجودة في الصناعة والخدمات، وهناك سلاسل أخرى للمواصفات مختلفة لفروع أخرى، لكن هذه المواصفة "ISO 9000" هي الأكثر شهرة في العالم الآن بسبب ارتباطها بالتعامل التجاري الدولي.⁽¹⁾

أعدت المنظمة الدولية للتقييس (الأيزو) ونشرت في عام 1987 الأيزو 9001، و9002، و9003 وتوجيهات أخرى تتعلق بتلك المواصفات القياسية الدولية، وقد شكل ذلك سلسلة المواصفات القياسية "أيزو 9000" التي تتمتع اليوم بالشعبية، وقد جاءت أول مراجعة للمواصفات القياسية أيزو 9001، و9002، و9003 في عام 1994 دون تعديلات كثيرة في هيكلها، بينما أجريت المراجعة الرئيسية الثانية في العام 2000، عندما استبدلت أيزو 9001، 9002، 9003 بمواصفات قياسية واحدة وهي "أيزو 9001: 2000"، والتي تمت مراجعتها مرة أخرى في عام 2008 حيث صدرت تحت أسم "أيزو 9001: 2008"، ويشجع إصدار العامين 2000 و2008 من أيزو 9001 على تبني مقارنة علمية⁽²⁾.

ب- أيزو 9001: مواصفات "أيزو قابلة للتطبيق في جميع قطاعات الصناعة، بما في ذلك التصنيع والخدمات، وفي المنظمات من جميع الأحجام، وهي ليست مواصفات قياسية لمنتج بل مواصفات قياسية لنظام إدارة يهدف إلى بيان قدرة منظمة ما على أن تلبى بشكل ثابت متطلبات العميل والمتطلبات التنظيمية، تحدد "أيزو 9001 ما يجب أن تقوم به المنظمة، لكنها لا تشير إلى كيفية القيام به متيحة بذلك مرونة كبيرة في إدارة كبيرة في إدارة عملكم⁽³⁾.

ج- أيزو 9001 وتجارة الصادرات: أصبحت سلسلة المواصفات القياسية "أيزو 9000" بشكل متزايد رمزا للجودة في مجالي التصنيع وصناعات الخدمات، فقد نتج عنها ولاء أكبر من جانب العميل إذ تتم تلبية احتياجات وتوقعات العميل بشكل مستمر، مما يعطي العملاء أسباب أقل للشكوى أو يقضي على تلك الأسباب، يختار عدد متزايد من الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم تبني سلسلة المواصفات القياسية "أيزو 9000"، ويعود ذلك في أغلب الأحيان إلى أن عملاءهم يتوقعون أنهم يطبقونها، كذلك يمكن الإعلان عن التمسك بالمواصفات

¹ - خضير كاظم حمود، مرجع سابق، ص 107.

² - مركز التجارة الدولي (ITC)، المعهد التقني الاتحادي (المعهد الوطني الألماني للمترولوجيا)، ص 95.

³ - نفس المرجع، ص ص 95-96.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

القياسية للأيزو للتمكن من الوصول إلى الأسواق في الخارج، لأن العديد من المشتريين الأجانب يولون قيمة عالية لتلك المواصفات القياسية⁽¹⁾.

رابعاً - علامة المطابقة الأوروبية سي إي (CE) وكيف تساعد في الصادرات

للتعرف على علامة المطابقة الأوروبية سي إي سنقوم بالتعرف على ماهي شهادة المطابقة ومن ثم التعرف على علامة المطابقة الأوروبية كما يلي:

أ- ما هي شهادة المطابقة: هي وثيقة دولية تشهد بأن نظام الجودة في مؤسسة ما يطابق إحدى المواصفات القياسية العالمية لضمان الجودة، وأن المؤسسة الحاصلة عليها تتمتع بميزات كثيرة منها⁽²⁾:

- تحسين نظام الجودة القائم بالمؤسسة.

- تحسين جودة المنتجات والخدمات والأعمال التي تقوم بها.

- تدعيم سمعة المؤسسة وكسب عملاء جدد.

- الحصول على ميزة تنافسية بتخفيض التكاليف.

- إمكانية مد نشاط المؤسسة إلى الأسواق الخارجية.

ب- علامة المطابقة الأوروبية سي إي (CE) وكيف تساعد الصادرات:

علامة المطابقة الأوروبية هي وسيلة تنظيمية يستخدمها الاتحاد الأوروبي لتحديد المنتجات التي تطابق جميع المتطلبات الخاصة بتوجيه الاتحاد الأوروبي الجديدة، ولا يتم وضع العلامات من جانب الاتحاد الأوروبي أو من جانب طرف ثالث من مقدمي خدمات تقييم المطابقة، بل يتم وضعها من جانب الشركة المصنعة أو المورد، وبالتالي تقع مسؤولية سلامة المنتج بشكل كامل على الشركة المصنعة أو المورد، ويستند كل ذلك إلى مبادئ التوجيه الجديدة المنشورة في سنة 1957⁽³⁾:

¹ - المرجع السابق، ص 96.

² - داني الكبير أمعاشو، أهمية تطبيق الجودة "الأيزو 9000"، جامعة قسنطينة، مجلة العلوم الانسانية، عدد 14 ديسمبر، 2000، الجزائر، ص 185.

³ - مركز التجارة الدولي (ITC)، المعهد التقني الاتحادي (المعهد الوطني الألماني للمترولوجيا)، مرجع سابق، ص 181.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- يقتصر التنسيق التشريعي على المتطلبات الأساسية التي يتوجب على المنتجات المطروحة في سوق الاتحاد الأوروبي الوفاء بها.
- المواصفات الفنية للمنتجات التي توافي المتطلبات الأساسية المنصوص عليها في التوجيهات محددة في المواصفات القياسية الأوروبية.
- يظل تطبيق المواصفات القياسية الأوروبية اختياريًا، ويحق للشركة المصنعة تطبيق مواصفات فنية أخرى للوفاء بالمتطلبات الأساسية.
- يفترض أن المنتجات المصنعة بصورة تتفق مع المواصفات القياسية الأوروبية تكون مطابقة للمتطلبات الأساسية المتعلقة بها.
- يطبق هذا النظام في كافة أنحاء الاتحاد الأوروبي، يمكن فور مطابقة المنتج للمتطلبات الأساسية وما أن يتم إثبات هذه المطابقة عن طريق وحدة المطابقة الملائمة، وضع علامة المطابقة الأوروبية ويمكن تسويق المنتج في كافة أنحاء الاتحاد الأوروبي.

الفرع الرابع: الحوافز الضريبية والجمركية للمصدرين

إن سياسة تقديم حوافز جمركية للمصدرين تعتبر من السياسات الناجحة التي اتبعتها الدول لتدعيم الصادرات، حيث تساهم هذه الحوافز في تقليل تكلفة المنتجات المصدرة في الأسواق الخارجية، وسنطرحها كالتالي⁽¹⁾:

أولاً- الحوافز الضريبية:

تقتضي سياسة تنمية الصادرات ضرورة تبني سياسة ضريبية جادة تقوم على أساس إعطاء الأولوية لزيادة الصادرات، وتكون حافزا قويا للمصدر لزيادة صادراته من خلال مجموعة من الإجراءات التالية:

- الإعفاء من ضريبة الدخل وضريبة الأرباح الرأسمالية بالنسبة للأنشطة التصديرية.

¹ - بلقلة ابراهيم، مرجع سابق، ص ص 123-124.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- ضرورة مراعاة النظم والقواعد التجارية الدولية عند وضع أي نظام ضريبي جديد حتى لا تتعرض صادرات البلد لقضايا إغراق أو أية قيود قد تضعها في هذا المأزق.
- وضع نظام للإعفاءات الضريبية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تحقق أهدافا تصديرية معينة.
- إعطاء مزايا ضريبية إضافية للأرباح المعاد استثمارها في مشاريع موجهة للتصدير.

ثانيا- الحوافز الجمركية:

وهي مجموعة الحوافز الخاصة بالإعفاءات والتخفيضات للرسوم الجمركية على مستلزمات الإنتاج من المواد الأولية والمواد الخام اللازمة للمشروع التصديري، وكذلك أجزاء ومكونات المنتج النهائي والمعد للتصدير، وتساهم الحوافز والتسهيلات الجمركية بشكل مباشر في خفض التكاليف الرأسمالية للمشروع والتسهيلات الجمركية والتي تتمثل في:

- أ- نظام السماح المؤقت: والذي يقضي بإعفاء أنواع محدودة من المواد الأولية التي تدخل في سلع يتم تصديرها من الرسوم الجمركية بغرض تنفيذ أوامر تصديرية محددة.
- ب- نظام استرداد الرسوم الجمركية: ويقوم هذا النظام على أساس استرداد الرسوم الجمركية المسددة عن المواد الأولية والمكونات التي يتم استيرادها بغرض استخدامها في التصنيع بعض السلع التي يتم تصديرها.
- ج- تخفيض رسوم خدمات الموانئ على الصادرات: وذلك بنسب معينة.

الفرع الخامس: المنتجات الخضراء

تعتبر من أهم العناصر التي يجب على المؤسسة الاعتماد عليها ألا وهي المنتجات الخضراء في الدخول للسوق الدولي وبكل سهولة وهذا بسبب زيادة الوعي والاهتمام بالبيئة فالمستهلك البيئي أصبح يبحث عن المنتج الأخضر بصورة دائمة لذا وجب على المؤسسة أن تزودها بهذا المنتج.

يشير هور (HOUR) إلى أنه من الصعب تحديد ما هو المنتج الأخضر بشكل دقيق حيث أن ذلك يعتمد على المعتقدات السائدة، الثقافة، المعيار الزمني ونظرة المستهلك إلى المنتج، إلا أن هناك من يشير إلى أن

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

المنتجات الخضراء هي التي تستجيب لحاجات البيئة ومطالبها، وتتميز المنتجات الخضراء بالخصائص التالية⁽¹⁾:

- المنتجات الخضراء هي منتجات ذات منافع للبيئة كأجهزة معالجة التلوث البيئي والتخلص الآمن من النفايات والانبعاثات.

- منتجات أقل أضراراً وتكلفة بيئية مقارنة بالمنتجات المماثلة الأخرى (كالمنتجات ذات علب التغليف القابلة للتدوير أو لتحليل البيولوجي أو لإعادة الاستخدام، أو السيارات والآلات التي تستعمل البنزين الخالي من الرصاص).

- منتجات أكثر استخداماً للموارد والطاقات المتجددة كالمنتجات الغذائية من مواد زراعية أو المنتجات التي تستهلك الطاقة الشمسية.

- منتجات أقل استخداماً للمواد الخطرة كالمواد الحافظة والكيميائية.

- منتجات أكثر تحقيقاً للجودة البيئية كأن تكون أقل تلوثاً وآثاراً جانبية وفي المقابل أكثر استجابة لحاجات المستهلك وجمعيات حماية المستهلك.

- منتجات موجهة لحاجات حقيقية خضراء لدى الزبائن وليس نحو الرغبات التي يخلقها التسويق والإعلان السلبي عن طريق إثارة الحاجات المزيفة.

الفرع السادس: توفير مجموعة متكاملة من خدمات التصدير المتكاملة

والتي تشمل على⁽²⁾:

- توفير الدراسات عن الأسواق الخارجية للتعرف على احتياجاتها.

- بناء نظام للمعلومات التسويقية والتصديرية.

- إقامة مراكز لتصميم وتطوير المنتجات التصديرية.

¹ - بن عربية مونية، مرجع سابق، ص 21-22.

² - بلقلة ابراهيم، مرجع سابق، ص 124-125.

الفصل الثاني: ماهية التصدير واستراتيجيات تطوير الصادرات

- تقديم الخدمات التسويقية من معارض ومراكز خدمة البيع وبعثات ترويجية والإعلان عن المنتجات الوطنية في الخارج.

- العمل على توفير مجموعة من الخدمات التصديرية المساعدة والتي تتمثل في نشاط التعبئة والتغليف، الرقابة على جودة المنتجات التصديرية، نظم التسعير والتكلفة التصديرية، خدمات النقل الداخلي والخارجي، بيوت التسويق ومراكز البيع الخارجية.

خلاصة الفصل

ما يمكن استخلاصه من هذا الفصل أن التصدير يعتبر العمود الفقري للتنمية الاقتصادية في العصر الحديث، ويمكن أن نصف عملية التصدير بأنها تصريف منتجات المؤسسة في الأسواق الخارجية قصد تحقيق الأرباح، فبالنسبة للمصدر قصد قيامه بهذه العملية تظهر أمامه مجموعة من الوسائل والطرق تشكل وسيلة من وسائل المنافسة وتحقيق الرفاهية وعامل لاقتحام الأسواق الخارجية، لذا فقد حضي التصدير بمكانة مهمة لدى الفكر الاقتصادي سواء الكلاسيكي أو الحديث في محاولة لإيجاد السبل الكفيلة بتنميته، وقد تم الاعتماد في سبيل تطوير الصادرات لاقتحام الأسواق الدولية نوعين من الآليات، وكانت الآليات في بادئ الأمر المعتمدة من الطرف الدول لتطوير صادراتها هي الآليات التقليدية مثل الأدوات التابعة للسياسات التجارية لتحرير التجارة، لكن مع مرور الوقت ظهرت آليات حديثة لتطوير الصادرات نذكر بعضها مثل ضمان ائتمان الصادرات، تمويل الصادرات، إدارة جودة التصدير ... إلخ.

الفصل الثالث

تمهيد:

قد أصبح للتوجه الاقتصادي في الجزائر الكثير من الخصوصيات، خاصة بما تحويه من خيارات طبيعية، وثروات باطنية، وإمكانيات بشرية، وقد تزامن هذا التوجه مع نهاية الأزمة البترولية 1986، أي مع بداية التسعينات من القرن الماضي، مما دفع بالسلطات العمومية إلى الحد من الإجراءات السابقة في ظل الاحتكار للتجارة الخارجية من جهة، وإلى تبني جملة من الإجراءات والإصلاحات من جهة أخرى، وبالتالي انتهجت الجزائر سياسة الانفتاح على العالم الخارجي في ظل متطلبات التغييرات الدولية.

وما من شك أن التصدير أصبح خيارا استراتيجيا نحو تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية والاجتماعية لكون نمو الصادرات ينعكس بمعدل مضاعف على الناتج المحلي، وعلى رفع المستوى المعيشي للأفراد في أي دولة، مما استوجب على الحكومة الجزائرية رسم استراتيجية كلية لتنمية وتطوير الصادرات وتنويعها.

ومن هذا المنطلق سوف نقوم بالتطرق في هذا الفصل الذي يتناول واقع تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثرها على الصادرات خارج المحروقات، إلى ما يلي:

المبحث الأول: مراحل وآليات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.

المبحث الثاني: أثر آليات تحرير التجارة على صادرات الجزائر خارج المحروقات.

المبحث الأول: مراحل وآليات تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

نتيجة حداثة الدولة الجزائرية المعاصرة كغيرها من الدول النامية التي تتبع سياسة تنمية مستقلة، انتهجت الجزائر منذ استقلالها سياسة حمائية تجاه تجارتها الخارجية والغرض من هذه السياسة هو فرض الرقابة على التجارة الخارجية، لتتنقل وتتطور هذه الرقابة بداية من الرقابة في شكل الحماية التي برزت في سياسة احتكارية التي شملت كل مبادلاتها مع الخارج، إلا أنه وانطلاقاً من أواخر الثمانينات وبداية التسعينات اتخذت الجزائر مسار مغايراً، حيث بعد ثبوت فشل سياسة المراقبة والاحتكار تبنت الجزائر إصلاحات اقتصادية شاملة مست كل القطاعات بما فيها القطاع الخارجي، وذلك بالاعتماد على مجموعة من الآليات والاجراءات لتحرير تجارتها الخارجية.

المطلب الأول: مراحل تحرير التجارة الخارجية في الجزائر

نظراً للأهمية الكبيرة لقطاع التجارة الخارجية والمتمثلة في كونه حلقة الربط بين الجزائر والعالم الخارجي، حرصت الدولة منذ السنوات الأولى للاستقلال على وضع هذا القطاع تحت دائرة الرقابة، ولكن ابتداء من سنة 1971 انتقلت الدولة إلى احتكار هذا القطاع احتكاراً إدارياً وتنظيمياً، ولكن مع المشاكل التي عرفتتها الجزائر ابتداء من 1986 ولجوؤها إلى المؤسسات الدولية الذي فرض عليها الشروع في إصلاحات اقتصادية عميقة مست جميع القطاعات بما فيها قطاع التجارة الخارجية الذي عرف تحريراً تدريجياً في إطار الانفتاح الاقتصادي والتحول إلى اقتصاد السوق.

الفرع الأول: مرحلة رقابة الدولة للتجارة الخارجية (1962-1969)

تميز التشريع المنظم للتجارة الخارجية الجزائرية خلال هذه الفترة خصوصاً في شقها المتعلق بالواردات بوضع العناصر الأولى لرقابة الدولة، والواقع أن هذه المحاولة الأولى لتدخل الدولة على مستوى هذا القطاع تستند إلى المواثيق الأولى غداة الاستقلال كبرنامج طرابلس 1962 وخصوصاً ميثاق الجزائر 1964⁽¹⁾، وكأغلب الاقتصاديات النامية التي اتبعت سياسة تنمية مستقلة، اتخذت الجزائر في هذه الفترة مجموعة من الإجراءات التقليدية التي ترمي إلى فرض رقابة حكومية على التجارة الخارجية، وبالخصوص على الواردات، تمثلت هذه الإجراءات في وضع نظام للحصص، والرفع من التعريفات الجمركية والرقابة على الصرف⁽²⁾، وسنقوم بشرح هذه العناصر في الآتي:

¹ صلاح بوقرورة، محددات التجارة الخارجية: دراسة قياسية لمحددات الطلب على الواردات الجزائرية للفترة 1990-2011، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2014-2015، ص 123.

² فيصل بهلولي، التجارة الخارجية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، العدد 12/11، ص 112.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

أولاً- الرقابة على الصرف:

يقصد بالرقابة على الصرف الأجنبي بالمفهوم الواسع استخدام الموارد من العملات الأجنبية المتوفرة والمرتبقة طبقاً للمصالح الوطنية، حيث تتدخل الدولة في سوق الصرف عن طريق وضع بعض القيود على حرية الأفراد في التصرف فيما يحصلون عليه من عملات أجنبية، أو الحصول على ما يحتاجونه من هذه العملات، أو الاحتفاظ بها أو التعامل بها⁽¹⁾.

في بداية فترة الاستقلال كان انتماء الجزائر لمنطقة الفرنك الفرنسي، وهذا بموجب المبادئ التي تضمنها تصريح 19 ماي 1962 المتعلق بالتعاون الاقتصادي والمالي مع الدولة المستعمرة بانتقال رؤوس الأموال بكل حرية، ولكن ما صاحب تلك الفترة من هروب لرؤوس الأموال والتغيرات المتتالية في هيكل الاقتصاد الوطني خاصة منذ 1963 أين أصبح من الضروري التراجع عن هذه المبادئ والتبعية للمستعمر التي لا تخدم الاقتصاد الوطني، من أجل هذا تم في 13 أكتوبر 1963 وضع قانون خاص بالرقابة على الصرف الواحد، الهادف إلى التقليل من خروج العملة الصعبة والتحكم في التقلبات النقدية في السوق الدولية، وكذا الحفاظ على توازن ميزان المدفوعات⁽²⁾.

إلا أن هذه الرقابة سرعان ما أظهرت محدوديتها، ولا سيما عندما أصبح سعر الصرف مغالاً فيه وارتفعت الأسعار الداخلية عنها في الخارج مما أدى إلى اللجوء للاستيراد على حساب الإنتاج الوطني⁽³⁾.

ثانياً- التعريف الجمركية:

إن الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومات لتسوية علاقاتها التجارية الدولية الرسوم الجمركية وهي عبارة عن ضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تجتاز حدودها السياسية سواء كانت مستوردة من العالم الخارجي أو مصدرة إليه، والهدف من وضع نوع من الرقابة على الصادرات والواردات هو حماية الاقتصاد من المنافسة الأجنبية، حماية الاختلالات الاقتصادية الداخلية كالبطالة، وتحقيق إيرادات تساعد على مواجهة التزامات الدولة الخارجية والداخلية⁽⁴⁾.

وتم وضع أول تعريف جمركية جزائرية في 28 أكتوبر 1963 بموجب الأمر 63-413 المتضمن لإنشاء التعريف الجمركية، وبقيت المبادلات التجارية خاضعة إلى هذا النظام الجمركي حتى سنة 1968 أين تم فيها

¹ - صلاح بوقرورة، مرجع سابق، ص 124.

² - عبد الغفار غطاس، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2009-2010، ص 116.

³ - آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية- دراسة حالة (الجزائر- مصر)، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2010-2011، ص 127.

⁴ - بوكونة نورة، مرجع سابق، ص 87.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

وضع تعريف جمركية جديدة جاءت لمراجعة التعريف القديمة وهذا من أجل بناء اقتصاد مستقل وتوجيه الواردات لخدمة استراتيجية التنمية الوطنية والحفاظ على القوة الشرائية للطبقات العامة وذلك بخلق التوازن بين العرض والطلب⁽¹⁾.

ورغم ما جاءت به هذه التعريف من مراجعات، إلا أنها أصبحت لا تتلاءم وتطور السياسة التنموية الجزائرية، وبالخصوص مع ظهور سياسة الصناعات المصنعة، وهو ما دعى لضرورة إدخال إصلاحات لإعادة صياغة هذه التعريف الجمركية وهو ما جاء به قانون المالية 1973⁽²⁾.

ثالثا- نظام الحصص:

عرف نظام الحصص على أنه "نظام يتم بمقتضاه تحديد الكميات التي يمكن استيرادها من سلعة خلال مدة معينة، بحيث لا يسمح باستيراد تلك السلعة إلا في حدود الكميات المحددة، فالدولة فيه تحدد كمية محددة لا يجوز استيراد كمية أكبر منها"، وبالتالي فيمكن اعتبار إذن أن هذا النظام نوعا من القيود المفروضة على الواردات على كميتها وقيمتها، فهو عبارة عن قيد كمي وكيفي في آن واحد.

وفي هذا نجد حرص الجزائر على توجيه عملية الاستيراد جغرافيا نحو البلدان التي ترتبط معها بعلاقات سياسية واتجاهات مشتركة بغرض حماية الإنتاج الوطني، وقد قامت بهذا الشأن بإصدار المرسوم الرئاسي 63-188، يوم 16 ماي 1963 المتضمن في مادته الأولى تحديد القوائم للسلع التي يمكن استيرادها، وقد شرع رسميا في تطبيقها في جوان 1964، وكان الهدف من هذا الإجراء هو إعادة توجيه الواردات، كبح الواردات الكمالية والحفاظ على العملة الصعبة، وحماية الإنتاج الوطني وتحسين الإنتاج التجاري في ظل احتياجات صرف قليلة⁽³⁾.

الفرع الثاني: مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1970-1989)

في هذه المرحلة أصبحت الدولة التي تمارس الرقابة على التجارة الخارجية عن طريق تدخلها الفعلي والكلي باحتكارها للتجارة الخارجية قصد حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الأجنبية انطلاقا من تأمين الاستيراد و أحكام الرقابة الصارمة عليها، وذلك بتنظيم التجارة وإدخال تعديلات عليها، ولقد بدأت السلطات تجسد فكرة الاحتكار في مجال المبادلات التجارية بعد ما فرضت مجموعة من الإجراءات منحت حق احتكار عمليات

¹- عبد الغفار غطاس، مرجع سابق، ص 114.

²- آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص 130.

³- مرزاق عثمان، مرجع سابق، ص 107.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

التجارة الخارجية إلى المؤسسات العمومية، باعتبار أن الاحتكار يهدف إلى حماية الإنتاج المحلي ومراقبة تحولات العملة وتنويع المصادر والمناطق الجغرافية للمبادلات التجارية وتوفير شروط أحسن للتموين⁽¹⁾.

في سنة 1970 تم إلغاء المجمعات المهنية للمشتريات بصفة رسمية، لتصبح في سنة 1971 ما يقارب 20 مؤسسة عمومية تحتكر التجارة وتراقب أكثر من 80 % من الحجم الإجمالي للمبادلات مع الخارج، وشرعت السلطات في تنظيم احتكار التجارة بإصدار التراخيص الإجمالية للاستيراد وذلك بمقتضى الأمر 74-12 المؤرخ في 1974/01/30، وهذه التراخيص عبارة عن غلاف مالي لا يمكن تجاوز مخصصاته ضمن البرنامج السنوي العام للاستيراد والذي يتحدد وفق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية لتمويل واردات مختلف القطاعات، وتم إصدار قانون 78-02 المؤرخ في 1978/02/10 الذي نص على احتكار التجارة الخارجية، حيث أصبح بموجبه الاستيراد والتصدير لا يتم إلا عن طريق الدولة أو مؤسساتها، أي أن كل العقود المؤسسات الأجنبية لا تبرم إلا عن طريق هيئة تابعة للدولة⁽²⁾.

وخلاصة هذا التحليل الموجز والشامل للمرحلتين اللتين عاشتهما التجارة الخارجية الجزائرية قبل التحرير، أن السياسات التي مست التجارة الخارجية أفرزت عيوباً ومساوئ كثيرة من أهمها غياب استراتيجية وطنية محكمة، واضحة المعالم، تأخذ بعين الاعتبار إمكانات الدولة، هذه النقائص برزت بمجرد مواجهة الجزائر لأزمات اقتصادية ومالية حادة، الشيء الذي دفع بها وكمعظم الدول الاشتراكية الأخرى إلى دخول مرحلة جديدة تجلت في سلك نظام اقتصاد السوق، الذي يضع قطاع التجارة ضمن أولوياته لإنعاش الاقتصاد الوطني وهذا لا يتحقق إلا عن طريق توفير جو جديد للتجارة الخارجية الجزائرية، بإدخال تعديلات جوهرية عليها تتمثل في تحريرها من القيود المفروضة عليها بقوة القانون⁽³⁾.

الفرع الثالث: مرحلة تحرير التجارة الخارجية

لقد تزامن إصلاح قطاع التجارة الخارجية بالجزائر مع نهاية الأزمة النفطية عام 1986، مما دفع بالجزائر إلى الحد من الإجراءات السابقة المتخذة في ظل الاحتكار من جهة، وإلى تبني جملة من الإصلاحات من جهة أخرى، وبالتالي أخذت الجزائر تنتهج سياسة تجارية أكثر وضوحاً وتفتحا على العالم الخارجي في ظل متغيرات

¹ - قاسمي الأخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2013-2014، ص 50.

² - المرجع السابق، ص 50-51.

³ - زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق - حالة الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006-2005، ص 161.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

اقتصادية دولية كثيرة توحى أنه لا مجال فيها للانغلاق والاعتماد على قطاع أحادي (قطاع المحروقات) وغلق الطريق أمام القطاع الخاص للقيام بدوره كاملا في مجال التجارة الخارجية⁽¹⁾.

على هذا الأساس اتخذت الجزائر مجموعة من الإجراءات والتدابير من أجل الوصول إلى تحرير تجارتها الخارجية، انطلاقا من الإصلاحات التي شرعت في تطبيقها بالتنسيق مع الهيئات المالية الدولية⁽²⁾، وقد سعت الحكومة على إقامة جهاز تشريعي وتنظيمي يسمح بتحرير التجارة الخارجية وإلغاء كل أشكال والتسيير البيروقراطي في هذا المجال، ليكون بهذا زوال للقيود على الصادرات كليا، كما تحرر الواردات بدون التضييق عليها من حيث طرق تمويلها، وفي هذا الصدد تعترم الحكومة تعليق استيراد بعض المنتوجات خلال السنة الأولى من تطبيق برنامجها، إضافة إلى العمل على تشجيع الصادرات من غير المحروقات عن طريق توفير الشروط لتحقيقها، والتي نجد منها:

- إنشاء شركة تأمين الصادرات وضمانها.
- منح القروض البنكية للتصدير
- مراجعة الترتيبات القانونية والتنظيمية على الصادرات مع تفضيل تدابير الدعم التمهيدي لإنتاج مواد توجه للتصدير.

ولقد مرت الإجراءات التشريعية الخاصة بتحرير التجارة الخارجية بمرحلتين وكان وراء هذا التحرير دوافع تشجع على تحرير التجارة، سنقوم بشرح هذين العنصرين فيما يلي:

أولا- دوافع تحرير التجارة الخارجية:

دفعت الأوضاع السائدة بالحكومة آنذاك إلى التفكير في رفع جميع القيود الحمائية واستبدالها بالتحفيزات للقيام بالتجارة الخارجية، ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى سببين رئيسيين وهما:

أ- فشل سياسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية:

تميز الاقتصاد الجزائري لمدة عشرينين بالتكفل المتزايد بالتجارة الخارجية من طرف هيكل الدولة المختلفة، ولقد كان لذلك انعكاسات ملموسة على هيكل التجارة الخارجية، والتي عانت من عجز كبير نظرا لاعتمادها على صادرات المنتج الوحيد وهو المحروقات، مما أدى إلى عدم تحقيق الأهداف التي كانت مسطرة لقطاع التجارة الخارجية والمتمثلة أساسا في توجيه المبادلات التجارية نحو إعطاء دفع قوي لتطور فعلي على مستوى الآلة الإنتاجية.

¹ - آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص 138.

² - نفس المرجع، ص 138.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

أدى تطبيق قانون الاحتكار لفائدة مؤسسات الدولة إلى وجود تضارب وتعارض بين المؤسسات المستفيد من الاحتكار، إذ نجد بعضها يمارس نشاطات مختلفة، وبالتالي برزت مشكلة توزيع امتياز الاحتكار، ويرجع السبب في ذلك إلى غياب الانسجام والتنسيق فيما بينهم من جهة وإلى البيروقراطية التي كانت تسيّر البرنامج العام للاستيراد من جهة أخرى، أظهرت سياسة احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية بصفة عامة عدة نقائص من بينها:

- زيادة مستمرة في حجم الواردات دون الصادرات خاصة ما تعلق بالسلع الاستهلاكية الغذائية.
 - عجز في الميزان التجاري.
 - الاعتماد على صادرات المحروقات فقط دون ترقية منتجات أخرى.
 - تموين غير منتظم للسوق الوطنية.
 - ضعف التفاوض الوطني على مستوى الأسواق الخارجية أدى سوء استخدام الموارد المالية المخصصة لذلك.
- إن سياسة إحلال الواردات كانت لها نتائج ضعيفة من حيث تلبية الاحتياجات الداخلية، عن طريق الإنتاج الوطني نظرا لعدم توفر اليد العاملة المؤهلة والتي تساهم في التكنولوجيا الحديثة وبرزت بسبب تلك النقائص، فكرة إدخال تعديلات جذرية على قطاع التجارة الخارجية والتي لقيت صداها من خلال تحول الاقتصاد الجزائري من الخطة إلى السوق.⁽¹⁾

ب- متطلبات الوضع الاقتصادي الجديد:

لقد أدى انخفاض سعر البترول، مع تراجع قيمة الدولار، وتقليص حجم القروض الممنوحة للجزائر على المدى المتوسط، إلى نقص الاحتياطي من العملة الصعبة لتمويل مخططات التنمية ضف إلى ذلك التسيير الإداري البيروقراطي، الذي أدى بالدولة إلى نتائج وخيمة وانسداد كبير لا مفر منه، بالإضافة إلى كل المتطلبات الدولية، بحيث أصبح هناك نظرة جديدة للاقتصاد الدولي، وهي في طريق التشكل في إطار النظام الاقتصادي الدولي الجديد وظهور المنظمة العالمية للتجارة التي تشجع تحرير التجارة الخارجية، وتفضل اقتصاد السوق، لهذا الغرض ليس من المنطقي على الجزائر غض النظر عن هذه التغيرات والتطورات على المستوى الدولي التي أصبحت حقيقة لا مفر منها، لأنها أصبحت مقيدة بالتزامات اتجاه الهيئات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي)، لهذا السبب أصبح من الضروري الخضوع لشروط هذه المؤسسات التي تفرض تنفيذ إصلاحات عميقة وتحرير تام للتجارة الخارجية. فالإجراءات المتخذة لهذا الغرض هي عبارة عن تشريعات قانونية تهدف إلى

¹ - بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص ص 49-50.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

تنظيم التعامل الاقتصادي وإنشاء هياكل لمساعدة الاقتصادي الوطني بصفة عامة والتجارة الخارجية بصفة خاصة⁽¹⁾.

ثانيا- مراحل تحرير التجارة الخارجية:

إن فشل سياسة الاحتكار المتبعة من طرف الدولة على مستوى قطاع التجارة الخارجية إلى جانب متطلبات الوضع الاقتصادي بعد أزمة 1986 دفع السلطات الجزائرية إلى اتخاذ جملة من الإجراءات والتدابير التي تمس هذا القطاع والتي كانت غايتها الوصول إلى تحرير مبادلات التجارة الخارجية، على أن هذه العملية الصعبة لم تتم دفعة واحدة ولكن عرفت مرحلتين.

أ- مرحلة التحرير المقيد للتجارة الخارجية (1990-1993):

لقد ظهرت ابتداء أواخر سنة 1988 لدى السلطات العمومية الجزائرية وجهات سياسية جديدة أدت إلى ضرورة انتهاج سياسة اقتصادية تعتمد على حرية السوق وإدماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي انطلاقا من برامج إصلاح هامة وشاملة للاقتصاد الوطني، تسعى إلى إصلاح التجارة الخارجية وإلى تفعيل دور المؤسسات كشريك اقتصادي يتمتع بالاستقلالية عن الدولة، بعدما كان الاقتصاد يسيطر عليه القطاع العام وفي ظل تلك التحولات الاقتصادية التي كانت تعيشها الجزائر في بداية تسعينات القرن الماضي نجد أن دستور 1989 قد أشار إلى مبدأ تحرير التجارة الخارجية، حيث نص على ما يلي⁽²⁾:

- القضاء على احتكار الدولة للتجارة الخارجية ما عدا الميادين الاستراتيجية.
- حرية الاستيراد والتصدير لكل المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين مع الأجانب.
- إخضاع السوق لآليات العرض والطلب الحرة.

وعلى هذا الأساس وضعت قوانين تسمح للدولة من أن تلعب دورها كسلطة عمومية تنظم القطاعات حسب استراتيجياتها، ولهذا الغرض أصدرت وعدلت عدة نصوص قانونية أهمها:

قانون 10/90 المؤرخ في 14 أبريل 1990 المتعلق بقانون النقد والقرض، الذي ينص على حرية دخول رؤوس الأموال عبر الحدود من وإلى خارج الوطن، كل هذه الإجراءات تعني إلغاء أحكام القانون المعزز لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية، والتالي إلغاء البرنامج العام للاستيراد وبرنامج الميزانيات بالعملة الصعبة، واستبدالها بمخطط التمويل الخارجي تحت إشراف البنوك⁽³⁾.

¹- زايد مراد، مرجع سابق، ص 163-164.

²- عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية- حالة الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2002-2003، ص 437.

³- زايد مراد، مرجع سابق، ص 165.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

قانون رقم 16/90 المؤرخ في 07 أوت 1990 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990 والذي يؤكد مضي الدولة في إجراءات تحرير التجارة الخارجية، إذ وفقا للمادتين 40 و 41 من القانون المذكور يمنح المشرع الحق لتجارة الجملة والوكلاء المعتمدين الذين يقيمون داخل التراب الوطني باستيراد البضائع لأجل إعادة بيعها وإعفاؤها من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية والصرف، كما تم تحديد قائمة البضائع المستثناة من مجال التطبيق وكذا شروط إعادة بيع البضائع المعروضة للاستهلاك عند الضرورة، إلا أن هذا الانفتاح الذي أقرته المادة 41 من قانون المالية التكميلي لعام 1990، كان له طابع تقييدي وجزئي وذلك لعدة أسباب أهمها⁽¹⁾:

✓ كانت تخص فئة معينة من المتعاملين الاقتصاديين يعرفون بالملتزمين أو البائعين بالجملة.
✓ لأنه يتطلب انتقال رؤوس الأموال، وذلك لأن تسديد ثمن البضائع يستوجب وجود رصيد بالعملة الصعبة.

✓ كان نشاط الملتزمين أو البائعين بالجملة يستوجب موافقة البنك الجزائري لا الإدارة التجارية. وقصد تنظيم أفضل للتجارة الخارجية وإيقاف فوضى الأسعار والتلاعبات، أقرت الحكومة بل أكدت على ضرورة جمع المشتريات المستوردة حسب متطلبات العقلنة الداخلية الخاصة بالمنتجات المعينة والاقتصاد في استخدام الموارد، وهذا ما يسمح بتجاوز وفرة بعض السلع على حساب ندرة البعض الآخر.

قانون رقم 22/90 المؤرخ في 07 أوت 1990 المتعلق بالسجل التجاري، وينص هذا القانون على حرية امتهان الشخص الطبيعي المتمتع بحقوقه المدنية وذلك لحسابه وباسمه، شريطة أن لا يتنافى ذلك مع مبدأ المشروعية حيث يكون مخالفا للقانون، وكل نشاط يخالف النظام العام ويمس بالاقتصاد الوطني وهذا ما تضمنته المادة الثانية من هذا القانون كما أقرت هذه المادة الحرية للأشخاص المعنويين حيث يمكن إنشاء الشركات التجارية بكل أصنافها⁽²⁾.

قانون رقم 02/90 المؤرخ في 07 سبتمبر 1990 المتعلق بتحديد شروط فتح وتسيير الحسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين، ووفقا لذلك حدد النظام 02/90 الطرق العملية لفتح وتشغيل حساب أو عدة حسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك جزائري من قبل الأشخاص المعنويين الجزائريين، ضف إلى ذلك فقد أعطى للمصدرين حق الحيابة والتصرف في كل إيراداتهم أو جزء منها على شكل عملات صعبة والمتأتية من الصادرات خارج المحروقات والمواد المعدنية، وتتراوح النسب التي يحتفظ بها المصدرون من إيراداته بالعملة الصعبة بين 10 % و 100 % وفقا لطبيعة السلعة أو الخدمة موضوع التصدير، وبتعبير آخر وفقا للقيمة

¹ - آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص 139.

² - عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص 437.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

المضافة المحلية التي تحتويه هذه السلعة أو الخدمة وكذلك الجهد المبذول في البحث عن الأسواق الخارجية واكتسابها⁽¹⁾، ومن شروط فتح وتسيير حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين والذي يدخل تحت هذه الصفة⁽²⁾:

✓ كل شخص معنوي خاضع للقانون الجزائري الخاص.

✓ كل مؤسسة أو شركة خاصة مسجلة بانتظام في السجل التجاري مهما كانت صفتها.

✓ كل شخص معنوي تجاري بما في ذلك المؤسسات العمومية الخاضعة لقانون التجارة.

✓ كل شخص معنوي آخر للقانون الجزائري استنادا لمداخلهم من استغلال أملاك وخدمات.

المرسوم التنفيذي رقم 37/91 المؤرخ في 13 فيفري 1991 المتعلق بشروط تدخل الدولة في مجال التجارة الخارجية والمعروف باسم قانون تحرير التجارة، ويتضمن هذا المرسوم شروط ممارسة عمليات الاستيراد وتمويلها، حيث نصت تعليمة المرسوم على أنه بإمكان أي شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري أن يقوم باستيراد أي منتجات أو بضائع ليست ممنوعة ولا مقيدة، وذلك بمجرد أن يكون له محل مصرفي ودون أية موافقة أو رخصة قبلية، وبفضل هذه التعليمة أصبحت جميع القوانين والأحكام التنظيمية والنصوص السابقة المتعلقة بالتراخيص المسبقة للاستيراد ومراقبة الصرف القبلية المرتبطة بعمليات التجارة الخارجية لا سيما المتعلقة بميزانيات العملات الصعبة ومخططات التمويل ملغاة، ومن ثم أصبح النظام البنكي مسؤولا مباشرة عن تمويل التجارة الخارجية مما أدى إلى تسهيل عمليات الاستيراد للقطاع العام والخاص، وقد حدد بنك الجزائر القيمة العليا للصفقة التي يسمح لها بالاستفادة من التمويل الخارجي بمبلغ مليوني دينار⁽³⁾، وقد نصت هذه التعليمة على ما يلي⁽⁴⁾:

✓ إلغاء ميزانيات العملة الصعبة (الأجنبية) للمؤسسات العمومية.

✓ على المستوردين أن يحصلوا على تمويلات خارجية مدة استحقاقها تفوق شهرا، وهذا بدفع مبلغ الواردات بالدينار المقابل لتلك التحويلات بالعملة الصعبة.

✓ إلغاء الدفعات بالعملات الأجنبية في السوق الداخلية للمنتجات المستوردة من طرف الوكلاء (طبقا لما جاء في قانون المالية التكميلي لسنة 1990) واستبدالها بتنظيمات الدفع بالدينار (بدون أن يهتم بوجود ميكانيزم لحماية الأعوان الاقتصادية ضد خطر الصرف).

¹ - آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص ص 139-140.

² - عتيق شيخ، مرجع سابق، ص 143.

³ - صلاح بوقرورة، مرجع سابق، ص 139.

⁴ - عبد الغفار غطاس، مرجع سابق، 140.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

✓ توطين عمليات الاستيراد إجباري، حتى فيما يخص الواردات بلا دفع، في إحدى البنوك المعتمدة على أساس عقد أو فاتورة شكلية

✓ إجبار المستوردين لإيجاد تمويلات خارجية، وهذا بالاتفاق مع البنك أين يتم توطين عمليات الاستيراد. ما يلاحظ في هذه المرحلة (1990-1991) التي تعتبر أولى بوادر الانفتاح عدة عقبات في إطار الواردات، وهو بارز وواضح من خلال المواد القانونية التي تحدد شروط الحصول على العملة الصعبة وقدرة الدفع للمتعامل.

ولكن في سنة 1992 ونتيجة القيود ونتيجة الاختلالات المالية قامت السلطات العمومية بتشديد القيود على الصرف الاجنبي وتقليص حجم الواردات، فلقد اتخذت الحكومة الجديدة برئاسة السيد بلعيد عبد السلام إجراءات مغايرة للأولى فأصدرت التعليمات 625 التي تهدف إلى تأطير عمليات التجارة الخارجية من خلال إدارة وسائل الدفع الخارجي، وحماية الإنتاج الوطني ومحاربة كل أشكال التبذير⁽¹⁾.

وقد وضعت هذه التعليمات حدا للمعايير المتعلقة بالحصول على التمويل التي لم تعد من صلاحيات البنك بل من صلاحيات لجنة متابعة عمليات التجارة الخارجية (AD-HOC)، والتي أوكلت إليها مهمة توزيع الاعتمادات المالية من العملة الصعبة على المستوردين العموميين والخواص بعد دراسة طلباتهم والاستجابة لها بحسب الأولوية، حيث قيدت الواردات وفقا للتطبيق التالي⁽²⁾:

✓ واردات ذات أولوية: تتضمن السلع الاستراتيجية مثل الأدوية والمواد الغذائية الأساسية وكل ما يتعلق بالمحروقات.

✓ واردات في المرتبة الثانية من حيث الأهمية: تتضمن المواد المتعلقة بالإنتاج والاستثمار في القطاعات الاستراتيجية.

✓ واردات محظورة: وتشمل السلع الاستهلاكية الكمالية والتي لها أولوية في تسهيلات النقد الأجنبي. وقد تعرضت هذه الإجراءات التقييدية التي تتناقض وشرطية صندوق النقد الدولي إلى انتقادات من طرف الخواص تمحورت حول وجود ممارسة تفضيلية تجلت في تخصيص النسبة الأكبر من الغلاف المالي المخصص للاستيراد للقطاع العام، وهو ما وصفوه بالتسيير الإداري أو الاحتكاري، وجعلهم يطالبون بإلغاء هذه الإجراءات التي تشكل حاجزا أمام حركة التجارة الخارجية.

ب- مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية (ابتداء من 1994):

¹ - صلاح بوقرورة، مرجع سابق، ص 140.

² - نفس المرجع، ص 140.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

بدأت هذه المرحلة سنة 1994 وهي السنة التي كانت فيها الجزائر تهيء فيها للتعاقد مع صندوق النقد الدولي في إطار الإصلاحات للاتفاقية المبرمة بينهما "اتفاقية ستانداي"، والتي كانت في أبريل 1994 وتم خلالها إعادة جدولة الديون، وكان تحرير التجارة من بين الشروط في الاتفاقية، إضافة إلى سعي الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما يشكل دافعا قويا إلى إزالة العقبات وتسريع عملية الانفتاح التجاري من خلال ما يلي⁽¹⁾:

✓ قامت بحل لجنة (AD-HOC)، وبالتالي لم تعد هناك أية قيود على عمليات الاستيراد، وأصبح بنك الجزائر هو المكلف بالتمويل بالعملة الصعبة مما شجع المتعاملين الخواص للبدء بنشاطهم في هذا الميدان، وجاء هذا في التعليمية 20 الصادرة في 12 أبريل 1994 لبنك الجزائر المتضمنة لحرية الحصول على العملة الصعبة من أجل الاستيراد للسلع لكل الأعوان الاقتصادية المقيدون في السجل التجاري، وعلى البنوك التجارية أن تتحقق من الغلاف المالي للمستوردين أو من الضمانات الكافية لمواجهة أسعار السلع المستوردة أو خدمات الدين الملزم بدفعها.

✓ كذلك فإن تسوية سعر الصرف يعتبر من أهم المعايير الأساسية لبرنامج التعديل الهيكلي، حيث ركزت الجزائر اهتمامها على حرية دخول العملة الصعبة لتمويل صفقات التجارة الخارجية وإلغاء احتكار الدولة لعملية استيراد المواد الاستراتيجية إلى جانب تشجيع القروض من أجل الاستيراد تكون في متناول المتعاملين الاقتصاديين الخواص، وبالتالي فإنه من أهم الإجراءات المتخذة في سبيل تحرير التجارة وتطويرها ما يلي:

- الإجراءات الخاصة بنظام الصرف وذلك بتخفيض سعر الدينار بالنسبة للدولار بين أبريل وسبتمبر 1994 بنسبة 50 %، وإنشاء مكاتب للصرف ووضع سياسة من شأنها ضمان المنافسة الخارجية، وإنشاء نظام جديد للحصص بين بنك الجزائر والبنوك التجارية.
- الإجراءات الخاصة بتحرير التجارة الخارجية والمدفوعات الخارجية، ومنها إلغاء كل أشكال منع التصدير للمواد باستثناء تلك المواد التي لها قيمة تاريخية وأثرية، وإلغاء قائمة المواد الممنوعة من الاستيراد التي حددتها الجزائر في أبريل 1994 مع تحرير واردات العتاد المهني والصناعي وغير الجديد، وعند تحديد قيمة مالية للقرض الموجه لاستيراد سلع تجهيز مع ترخيص الدفع لنفقات التداوي بالخارج، التعلم، سفر الأعمال، تحويل الأجور، نفقات الإشهار، مع تفويض من قبل بنك الجزائر وتحديد سقف الدفع.

¹ - عبد الغفار غطاس، مرجع سابق، ص ص 142-143.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

- أما في ميدان التخفيض الجمركي فقد تم تخفيض معدل الأعظمي لحقوق الجمركة من 120 % قم 60 % إلى 50 % سنة 1996، ومن 50 % إلى 45 % في سنة 1997، و 40 % في سنة 1998 ثم 30 % الإصلاحات الجمركية.

هذا وقد قام الإصلاح التعريفي الأخير سنة 2001 بإعادة هيكلة كلية للتعريف الجمركية والتي كان من نتائجها أن أصبحت التعريف الحالية تمتاز بانخفاض عدد النسب التعريفية ومستوى توزيعها وكذا انخفاض معدلاتها، فمن حيث معدل النسب أصبحت تحتوي التعريف الجمركية الحالية على ثلاثة نسب زيادة على الإعفاءات وهي 5 %، 15 %، 30 % كأقصى معدل، هذا وقد أسفر الإصلاح التعريفي على انخفاض محسوس في الحماية الأسمية إذ انخفض المعدل المتوسط النسبي لحقوق الجمركية من 11 % سنة 2000 إلى 10 % سنة 2001 ثم 9.1 % سنة 2004 ليصل إلى 8.9 % سنة 2005⁽¹⁾.

في السياق ذاته وتبعاً لرغبة الجزائر الصريحة للاندماج في الاقتصاد العالمي تم إصدار الأمر 40/03 المؤرخ في جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات البضائع وتصديرها، هذا التشريع الجديد الذي يعد اطاراً حديثاً مطابقاً لقواعد المنظمة العالمية للتجارة كرس مبدأ حرية الاستيراد والتصدير فنص على أن كل عمليات التجارة مفتوحة لكل شخص طبيعي أو معنوي يمارس بصفة منتظمة نشاطاً اقتصادياً، وقد اشتمل هذا التشريع على استثناءات تتعلق بوسائل حماية الانتاج الوطني من الإغراق والدعم مطابقة تماماً لقواعد المنظمة العالمية للتجارة السارية⁽²⁾.

وموازاة مع الإجراءات السابقة قامت الجزائر بتقديم طلب الانضمام الرسمي إلى المنظمة العالمية للتجارة وذلك في شهر جوان 1996، كما وقعت على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي 22 أبريل 2002 والذي دخل حيز التطبيق في 01 سبتمبر 2005، إلى جانب الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في جانفي 2009⁽³⁾.

المطلب الثاني: الإجراءات المستخدمة في عملية تحرير التجارة لتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات

إن فكرة تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر مطروحة اليوم أكثر من أي وقت مضى، بالنظر إلى الحالة الاقتصادية للجزائر وبالأخص بالنسبة للتوازنات المالية للجزائر في المستقبل ذلك أن الصادرات النفطية تعتبر زائلة بمرور الزمن، هذه الصادرات النفطية كانت ولا تزال مسيطرة على هيكل

¹- آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص 144.

²- صلاح بوقرورة، مرجع سابق، ص ص 142-143.

³- نفس المرجع، ص 143.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

الصادرات الجزائرية، ولمواجهة هذه التحديات اتخذت الجزائر منذ سنوات طويلة مجموعة من الإجراءات لتطوير الصادرات خارج المحروقات، وسوف نبرز هذه الإجراءات فيما يلي:

الفرع الأول: الإجراءات المالية والتنظيمية

تتعلق الإجراءات التنظيمية أساسا بتسهيل عمليات التصدير من خلال تبسيط هذه العملية وتحفيزها من خلال الإعفاءات الضريبية والتسهيلات الجمركية والتسهيلات المالية، وسنقوم بشرح هذه الإجراءات كالاتي⁽¹⁾:

أولاً- التسهيلات الضريبية:

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

أ- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: في المادة 13 تعتبر كل المبيعات الموجهة نحو التصدير معفاة من TVA باستثناء بعض العمليات المتعلقة ببيع الأشياء الفنية.

ب- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS) من خلال المادة 12 من قانون المالية لسنة 1996 ويتمثل هذا الإعفاء لمدة 5 سنوات بالنسبة للمؤسسات التي تحقق عمليات تصديرية من السلع والخدمات إلى الخارج، أما بالنسبة للخدمات مدة الإعفاء 3 سنوات لفائدة وكالات السياحة والأسفار، كما قدم تحفيزات ضريبية لقطاع الفنادق.

ج- الإعفاء من الدفع الجزافي (VF)، ومن الرسم على النشاط المهني (TAP): لقد جاء إعفاء الصادرات خارج المحروقات عبر المادة 19 من قانون المالية لسنة 1996 وهذا باستثناء خدمات النقل البري والجوي والخدمات البنكية وخدمات إعادة التأمين، كذلك استفادة قطاع التأمين من إعفاء 3 سنوات يمس فقط رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة، وتم تدعيم هذا عن طريق المادة 06 من قانون المالية لسنة 2006.

ثانياً- التسهيلات الجمركية:

تشكل الأنظمة الاقتصادية الجمركية المنصوص عليها في قانون الجمارك والمستقاة من اتفاقية كيوتو، حيث تسمح هذه الأنظمة من تخزين وتحويل واستخدام ونقل البضائع دون تطبيق أي حق أو رسم أو القيام بإجراءات التجارة الخارجية، وهو ما يساهم في تقليل عبء خزينة المؤسسة وينعكس إيجاباً على سعر المنتج الموجه للتصدير.

¹ - حمشة عبد الحميد، دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة -دراسة حالة الجزائر-، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص ص 98-99.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

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

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

ب- نظام القبول المؤقت: عرفت المادة 174 بأن هذا النظام هو الذي يسمح بقبول في الإقليم الجمركي البضائع المستوردة المعدة للتصدير خلال مدة معينة، مع وقف الحقوق والرسوم ودون تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي وذلك بقبولها على حالاتها أو إخضاعها لتحويل أو تصنيع.

ج- نظام المستودعات الجمركية: ويقصد به النظام الجمركي الذي يتم تخزين البضائع في محلات تعيينها الجمارك لمدة معينة لإعادة تصديرها، وهناك العديد من الأنواع عامة، خاصة، صناعية بالإضافة إلى الأنظمة الاقتصادية الجمركية هناك وسيلة أخرى تستخدمها الجمارك لتشجيع الصادرات خارج المحروقات وتتمثل في إجراءات تسهيل طرق الجمركة عند التصدير مثل عملية فحص البضائع في محل المصدر وإزالة تراخيص التصدير.

هـ- الإعفاء من دفع الحقوق الجمركية المتعلقة بالصادرات النهائية: مثل السماح بمقايضة منتج جزائري بمواد أولية أو منتجات نهائية أجنبية بدون دفع حقوق المقايضة على الحدود.

ثالثا- منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير:

إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة، بموجب التعليم رقم 94/20 المؤرخة في 12/04/1994 اعترفت السلطة بحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملة الصعبة، كما نجم عن هذا إعادة النظر في قوائم الاستيراد المعمول بها سابقا، وإلغاء هذا التمييز وأصبحت كافة المنتوجات حرة التصدير والاستيراد.

رابعا- التسهيلات المالية:

تتمثل الإجراءات المتخذة لتشجيع الصادرات خارج المحروقات في إطار التسهيلات المالية في ما يلي⁽¹⁾:

أ- المناقصات الدولية: حسب التعليم الصادر في 16/04/1988 هي المسؤولة عن تحويل لجميع المبالغ الخاصة بدفتر شروط المناقصات الدولية، إذ للبنوك الأولوية والحق في الموافقة على التحويل لجميع المبالغ الموجهة لسداد تكاليف سحب وثائق المناقصات الدولية الخاصة بالخدمات الممكن تصديرها وكذا صفقات

¹- بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص ص 60-62.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

الأشغال، التسديد يتم عن طريق تحويل من ميزانية العملة الصعبة لصالح جميع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين في مجال التصدير.

ب- تدعيم الصادرات: لترقية الصادرات خارج المحروقات قطاع المحروقات، قامت الحكومة الجزائرية بانتهاج سياسة تدعيم الصادرات من خلال إصدار المرسوم رقم 86-46 المؤرخ في 1986/12/24، والقائم على العناصر التالية:

- الدعم يمس البضائع المصدرة وكذا الخدمات مهما كانت خارج مجال المحروقات ومشتقاتها.
 - تمنح معدلات متفاوتة للاستفادة من هذا الدعم حسب القيمة المرجوة من المنتج.
 - الدعم يمنح مباشرة للمصدر دون أي تعقيدات بعد تحويل البضائع المصدرة من الخارج.
- ج- بطاقات القرض: في إطار تشجيع الصادرات وضعت الدولة تسهيلات في عمليات الدفع بالخارج والمتمثلة في منح بطاقات القرض إلى المؤسسات المصدرة والمحددة بالتعليمية رقم 840 لعام 1988 لوزارة المالية، وتهدف هذه التعليمية إلى تحديد أساليب استخراج واستعمال هذه البطاقات حيث يرخّص لبعض البنوك المعتمدة استخراج بطاقات القرض لأعوان المؤسسات العامة المصدرة، حيث يكون المستفيد ناشط في مجال التصدير ويعين من طرف المدير العام للمؤسسة المعنية، وبعد الموافقة من بنكها يمكن للمؤسسة فتح حساب لدى البنك الجزائري بالخارج بواسطة بنكها المعتمد محل الدفع بالداخل المكلف بكل إجراءات الحصول على بطاقة القرض. غير أن كل هذه التدابير لم تؤدي إلى تحسن مستوى الصادرات خارج المحروقات لأنه هناك عوائق مختلفة تعاني منها المؤسسات المصدرة ولا بد من التغلب عليها ومحاولة تصحيحها من طرف الدولة الجزائرية.

الفرع الثاني: الإجراءات المؤسساتية

تماشيا مع تحرير قطاع التجارة وتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات، قامت الجزائر بتنظيم وتأطير عمليات التصدير عن طريق إنشاء مؤسسات تقوم بتسيير وتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات، لهذا قد عمدت الدولة إلى خلق عدة مؤسسات اقتصادية لتطوير الصادرات وهي كالتالي:

أولاً- الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE):

أنشئ هذا الصندوق طبقاً للمرسوم التنفيذي رقم 205-92 المؤرخ في 1996/07/05 وينص على إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات، حيث تقوم مختلف الهيئات العمومية والخاصة بالمساهمة في إعانة هذا الصندوق وذلك من خلال تقديمها لعطاءات ومنح مختلفة كما تساهم خزانة الدولة بالإعانة عن طريق الفوائد الناجمة عن الرسم الخاص الإضافي وذلك بنسبة 10 % ويقدر الإيراد السنوي لهذا الصندوق ما بين 50 إلى 60 مليون دينار.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

كما تمنح الدولة إعانات عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات أي شركة مقيمة، تقوم بإنتاج ثروات أو تقديم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير ويتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة.⁽¹⁾

ثانيا- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (caci):

أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 الصادر بتاريخ 1996/03/03 وتمثل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على الصعيد الوطني، وغرف التجارة والصناعة في إطار دوائرها الإقليمية، والمصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات لدى السلطات العمومية وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة.

وبهذه الصفة تضطلع الغرف بالمهام الأساسية الآتية⁽²⁾:

- تمثيل الشركات.
- تنشيط وترقية ودعم الشركات.
- تكوين وتعليم وتأهيل الشركات.
- التحكيم والوساطة والمصالحة.

ثالثا- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (gagex):

إن الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات تخضع للمادة 04 من القانون 96-06 الصادر جانفي 1996 والذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح إلى الشركة المسؤولة عن الضمان والتي تعمل لصالح⁽³⁾:

- حسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة، وتتولى تأمين المخاطر التجارية.
- حساب الدولة وتحت سيطرتها، تتولى فيه تأمين المخاطر السياسية والمخاطر المتعلقة بالصادرات التي قد تتجم أثر حدوث كوارث طبيعية.

ومن مهامها ما يلي⁽⁴⁾:

- تأمين وائتمان الصادرات (تغطية المصادر التي قد تحدث إثر التصدير).
- التأمين والائتمان الداخلي (والذي يغطي الائتمانات الداخلية للمؤسسة والقروض الخاصة بالاستهلاك).

¹ - عزيزي أحمد عكاشة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الخارجية: دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، الجزائر، 2012-2013، ص ص 193-194.

² - <http://www.caci.dz/ar/Pages/Accueil.aspx>

³ - <http://www.cagex.dz>

⁴ - نفس المرجع.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

- تأمين المعارض.

- بيع المعلومات الاقتصادية والمالية.

- تغطية الديون.

- التأمين المشترك وإعادة التأمين.

رابعاً- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (algex):

تعد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألكس) مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، وقد تأسست عام 2004 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004.

تعتمد وكالة ألكس سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين، وتعد وكالة ألكس أداة عمومية مفضلة لترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات من أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف الشركات وذلك بوضع السياسات والاستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات⁽¹⁾.

وتمثل مهام وكالة ألكس في⁽²⁾:

-ترافق ألكس المصدرين إلى الخارج عبر المشاركة الجزائرية في المعارض والصالونات الدولية كما تنظم لقاءات أعمال منتظمة.

- تقوم ألكس بالإرشاد والتوجيه فيما يخص الأسواق الخارجية عن طريق التحليلات والدراسات الاستشرافية وتحليل قدرات الأسواق.

- كما تضع تحت تصرف المصدرين فضاء استقبال و استماع من أجل طرح كافة انشغالاتهم وتساؤلاتهم، بمساعدة فريق مؤهل موضوع تحت تصرفهم من أجل المساعدة فيما يخص بتوفير المعلومة الاقتصادية والتجارية واليقظة القانونية.

- تعمل الوكالة علي تنويع الاستراتيجيات التصديرية عن تحديد و تثمين الإمكانيات التصديرية الوطنية من خلال الدراسات واللقاءات المختلفة المخصصة للتصدير.

¹-<http://www.algex.dz/index.php/ar>

²- نفس المرجع.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

تضع ألكس تحت تصرف المصدرين شبكتها وشبكة شركائها الوطنيين والدوليين من أجل علاقات عمل محتملة.

خامسا- الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX):

تأسست الجمعية الوطنية لترقية الصادرات في سنة 1999 من طرف المتعاملين الخواص والعموميين (تضم صناعيين، مسيرين، خبراء، وإطارات من مؤسسات مكلفة بتطوير وتشجيع الصادرات غير النفطية)، حيث يتم تبادل الآراء والاقتراحات الهادفة للخروج بالمبادرات الاقتصادية من دائرة أحادية التصدير واستيراد السلع الاستهلاكية⁽¹⁾.

المبحث الثاني: أثر آليات تحرير التجارة على صادرات الجزائر خارج المحروقات

لقد عملت الجزائر على الدوام على تطوير صادراتها خارج المحروقات وذلك من خلال الإجراءات المتخذة من طرف السلطات العمومية التي أجبرها عدم استقرار أسعار النفط والمشكلات المترتبة عنه، للبحث عن حلول لهذه المشكلة لتتبع قطاع صادراتها وعدم الاعتماد على المحروقات فقط، وذلك من خلال دراسة التحديات والعقبات التي تواجه تطوير صادراتها خارج المحروقات، وقد قمنا في هذا المبحث بالتطرق لمطلبين المطالب الأول تطرقنا فيه إلى الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وتطورها، وفي المطلب الثاني تطرقنا إلى التحديات والعقبات التي تواجه تطوير الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.

المطلب الأول: نظرة على الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وتطورها

بغية الوقوف على نتائج إجراءات تطوير الصادرات خارج المحروقات التي اتبعتها الجزائر، وجب علينا استعراض تطورات الصادرات خارج المحروقات الرقمية في الفترة التي سبقت تحرير التجارة وفترة بعد تحرير التجارة، وذلك من خلال تقسيم هذه المطلب إلى فرعين سنقوم فيهما بدراسة تطورات الصادرات خارج المحروقات قبل وبعد التحرير.

الفرع الأول: تطورات الصادرات خارج المحروقات قبل تحرير التجارة الخارجية

وسنبين من خلال جدول التالي الذي يلخص تطورات الصادرات خارج المحروقات الجزائرية للفترة (1970-1989) وذلك كما يلي:

¹- قاسمي الأخضر، مرجع سابق، ص 87.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

الجدول رقم (02): تطور صادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة (1970-1989)

الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات	1970	1972	1974	1979	1984	1987	1989
الصادرات خ م	1525	1038	1333	895	1461	1036	3010
نسبة النمو	-	-1.89	4.71	-6.28	62.69	11.15	21.02

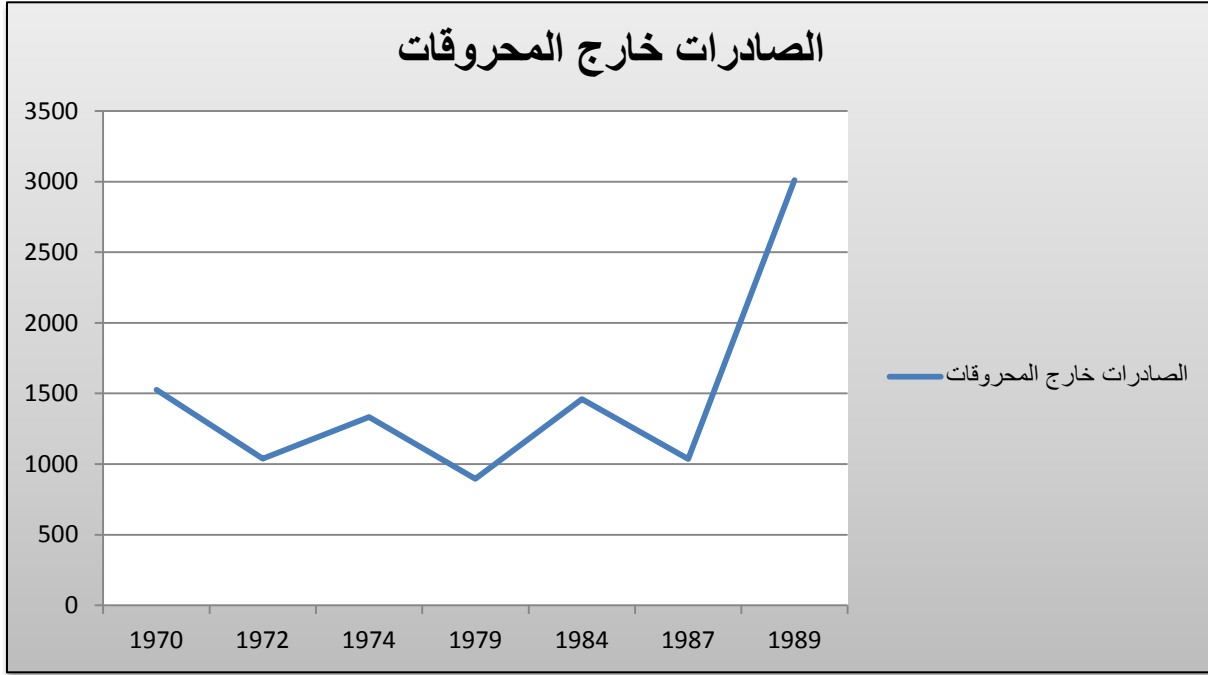
المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات ONS

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة ما يلي:

سجلت الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة الممتدة من سنة 1970 إلى 1989 تراوحت بين النمو المتذبذب والانخفاض حيث بلغت قيمة 1525 مليون دج سنة 1970 لتتخفف إلى 1038 مليون دج سنة 1972 وما يلاحظ خلال هذه السنة أن الصادرات خارج المحروقات سجلت انخفاض بنسبة 1.89 % لتعود إلى الارتفاع وذلك خلال سنة 1974 حيث بلغت قيمة 1333 مليون دج وارتفعت بنسبة 4.7 % لتعود الانخفاض سنة 1979 بنسبة 6.28 حيث بلغت قيمتها 895 مليون دج لتكون أقل قيمة تصل إليها الصادرات خارج المحروقات في هذه الفترة، وخلال فترة الثمانينيات كانت تتراوح بين الارتفاع والانخفاض حيث سجلت أعلى نسبة نمو في هذه الفترة لتصل 62.69 % وما قيمته 1461 مليون دج ثم سجلت سنة 1989 أعلى قيمة لها لتصل إلى 3010 مليون دج وبنسبة نمو 21.02 %، وخلال هذه الفترة نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات لم تخرج من الانخفاض الذي يرافقه ارتفاع ضعيف من سنة إلى أخرى وذلك لأنه تكن هناك برامج ولا أهداف لتطوير الصادرات خارج المحروقات في أول الفترة وثانيا لم تعطي البرامج التي طبقت في آخر الفترة نتائجها بعد لكونها مازالت حديثة.

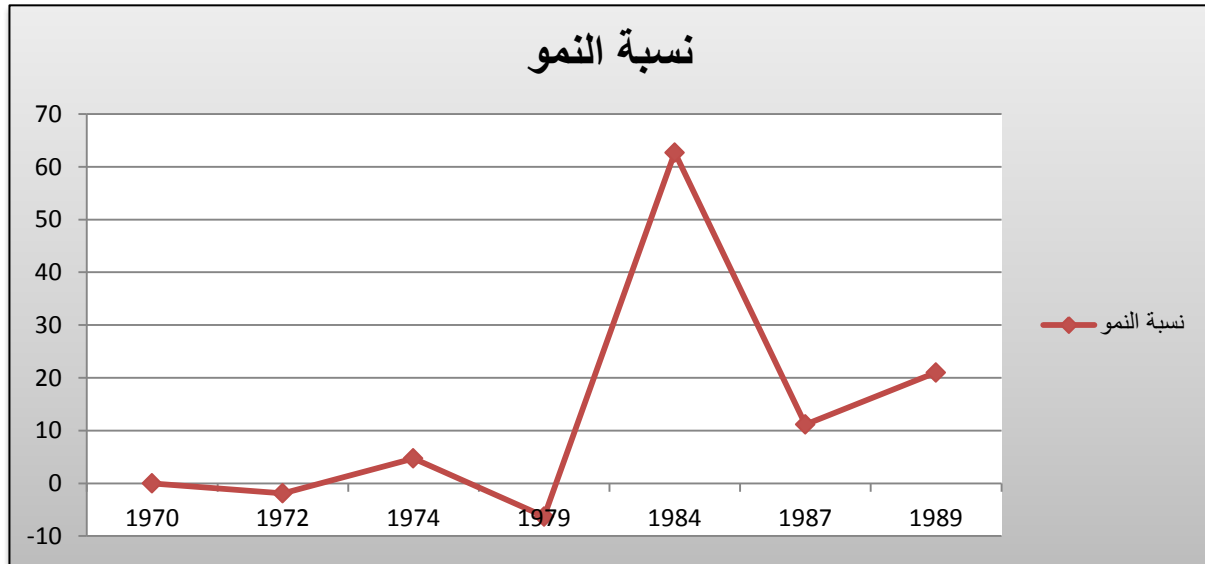
الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

الشكل رقم (02): منحنى يمثل تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1970-1989)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (02)

الشكل رقم (03): منحنى يمثل نسبة نمو الصادرات خارج المحروقات للفترة (1970-1989)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (02)

من خلال الرسمين البيانيين نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات للفترة المحددة عرفت تذبذبا، حيث عرفت انخفاضا وارتفاعا في قيمة صادراتها خارج المحروقات، وكانت أدنى قيمة مسجلة في وسط الفترة بالتحديد

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

سنة 1979 وكانت أعلى قيمة مسجلة في هذه الفترة هي سنة 1989، ويرجع سبب التذبذبات المسجلة في هذه الفترة إلى الإجراءات التي انتهجتها الجزائر خلال هذه الفترة باحتكارها للتجارة الخارجية لحماية الصناعات الناشئة في تلك الفترة وحماية الاقتصاد الوطني، "ولكن التجربة أثبتت أن المؤسسات العمومية الحائزة على سلطة الاحتكار أساءت استغلال هذا الامتياز، وقد وجهت عدة انتقادات لهذا القانون، حيث رأوا فيه أنه مجرد قيود شكلية على التجارة الخارجية دون أن يتضمن سياسة وأهداف واضحة لتطوير الصادرات خارج المحروقات ويحتوي عدة تناقضات تمثلت في تداخل الصلاحيات ما بين أجهزة التجارة المكلفة بالتجارة الخارجية، وتداخل أنظمة تسيير البرنامج العام للصادرات والواردات والتي لم يحسن القانون ضبطها والتنسيق فيما بينها، وحرمان القطاع الخاص من استيراد السلع الداخلة في عملية إنتاجه وأجبره على المرور عبر مؤسسات القطاع العام، وحرمه أيضا من حقه في التصدير"⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الصادرات خارج المحروقات بعد تحرير التجارة الخارجية

سنقوم في هذا الفرع بدراسة تطورات الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بعد تحريرها التجارة والمحددة في الفترة (1990-2014)، وقسمنا هذه الفترة إلى مرحلتين الفترة الأولى حددناها من (1990-1999) والفترة الثانية تكون من (2000-2014).

أولاً- تطورات الصادرات خارج المحروقات للفترة (1990-1999):

من خلال الجدول التالي الملخص سنبيين تطورات الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات للفترة المحددة (1990-1999) وذلك كما يلي:

الجدول رقم (03): تطور صادرات الجزائر خارج المحروقات خلال الفترة (1990-1999)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الصادرات خارج المحروقات	439	375	449	479	287	509	881	511	358	438

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصائيات CNIS

¹ - بهلول مقران، مرجع سابق، ص ص 47-48.

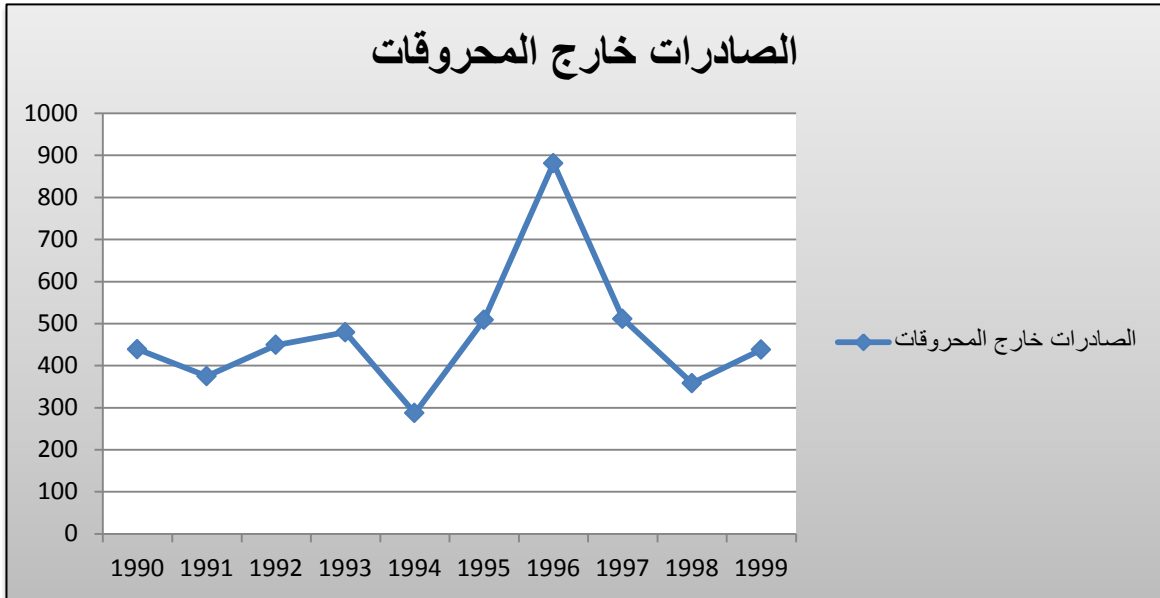
الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن صادرات الجزائر خارج المحروقات هي على نفس حالة فترة قبل تحرير التجارة، لأن فترة التحرير المحددة كانت الصادرات خارج المحروقات في حالة تذبذب ترتفع وتنخفض، فنلاحظ أن في سنة 1990 بلغت قيمة الصادرات 439 مليون دولار أمريكي لتنخفض في السنة التي تليها 1991 لتصل إلى قيمة 375 مليون دولار أمريكي، ثم ترتفع ارتفاع نسبي حتى سنة 1993 لتصل إلى 479 مليون دولار أمريكي لتعاود الانخفاض لتبلغ قيمتها 287 مليون دولار أمريكي، ثم تعود لترتفع لتصل سنة 1996 إلى أعلى قيمة في هذه الفترة لتبلغ 881 مليون دولار أمريكي، ثم تستمر في الانخفاض حتى سنة 1998 حيث بلغت قيمتها 358 مليون دولار أمريكي ثم بلغت سنة 1999 قيمتها 438 مليون دولار.

على الرغم من المجهودات المتواضعة من قبل الدولة الجزائرية في تقليص التبعية شبه الكلية لقطاع المحروقات، إلا أنها لم تكال بالنجاح ولم تحقق النتائج المرجوة، وعلى الرغم كذلك من رغبة الحكومات المتعاقبة منذ سنة 1996 في تحقيق عائدات خارج المحروقات بـ 2 مليار دولار، إلا أن هذه القيمة لم تحقق إلى اليوم، والتي لم تتعدى 800 مليون دولار أمريكي⁽¹⁾.

والرسم البياني التالي يوضح تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة (1990-1999) كما يلي:

الشكل رقم (04): تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة (1990-1999)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (03)

¹ - براق محمد، عبيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد 4، ص 127.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

من خلال من الرسم البياني نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات في هذه الفترة، وهي فترة تطبيق إجراءات تحرير التجارة الخارجية، لم يطرأ تطور على الصادرات الجزائرية لأنها كانت في حالة تذبذب مستمر حيث وصلت إلى لأدنى قيمة لها والتي بلغت 287 مليون دولار أمريكي سنة 1994، وأعلى قيمة لها بلغت 881 مليون دولار سنة 1996 "وتعتبر هي السنة التي وصلت فيها الصادرات خارج المحروقات نسبة 7 % من إجمالي الصادرات الوطنية، وهذا بدرجة أساسية نتيجة تسديد الجزائر لجزء من ديونها اتجاه روسيا كبضائع"⁽¹⁾، وهذا ما يمثل فشل سياسات الجزائر لتطوير الصادرات خارج المحروقات بالرغم من كل الإجراءات التي طبقتها.

ثانياً: تطورات الصادرات خارج المحروقات للفترة (2000-2014)

سنبين تطورات الصادرات خارج المحروقات للفترة (2000-2014) ملخصة في الجدول التالي:

الجدول رقم (04): تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة (2000-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الصادرات خ م	623	648	722	664	788	907	1184

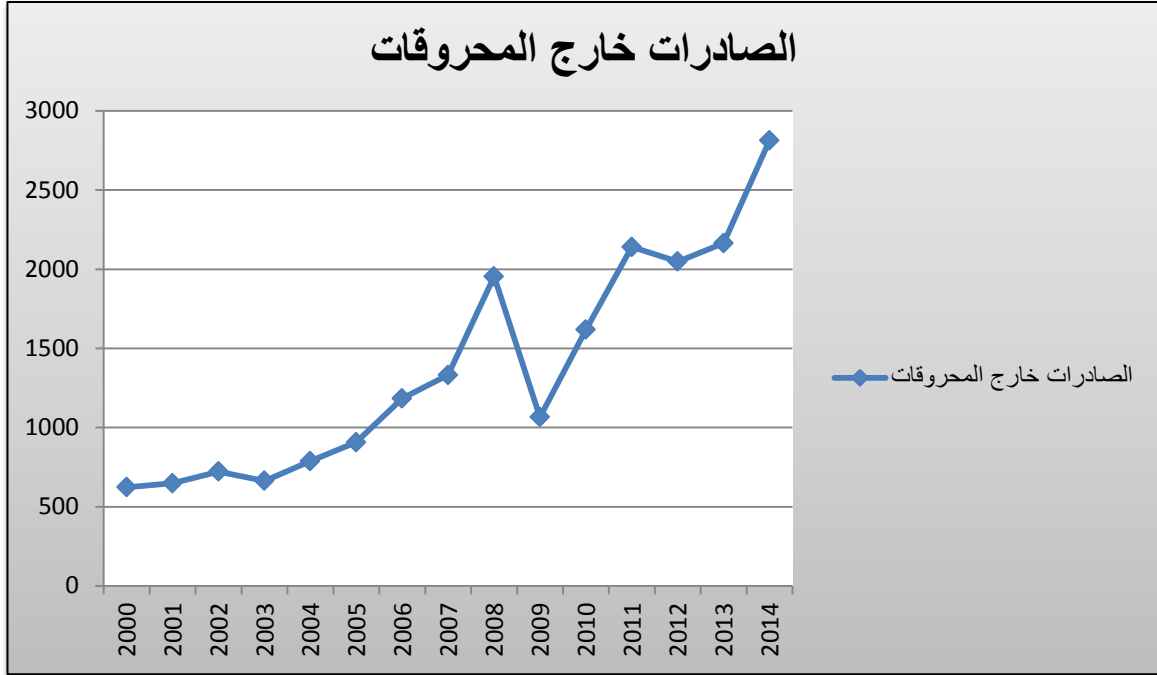
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1332	1954	1066	1619	2140	2048	2165	2813

المصدر: المديرية العامة للجمارك

وسنقوم بتوضيح تطورات الصادرات خارج المحروقات من خلال الرسم البياني التالي:

¹ - قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، مرجع سابق، ص 13.

الشكل رقم (05): تطور الصادرات خارج المحروقات للفترة (2000-2014)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (04)

نلاحظ من خلال الرسم البياني والجدول أعلاه أن الصادرات خارج المحروقات في الفترة (2000-2014) كانت في تزايد مستمر خلال هذه الفترة حيث كانت أدنى قيمة هي سنة 2000 وقد بلغت 623 مليون دولار أمريكي، وكانت أعلى قيمة قد بلغت 2813 مليون دولار أمريكي سن 2014، والملاحظ في هذه الفترة هو "التراجع الطفيف الذي عرفته سنة 2003 والذي يعود أساسا إلى التوتر الذي عرفته مناطق الشرق الأوسط مع غزو العراق، مما أجبر العديد من المؤسسات الجزائرية المصدرة مثل سوناكوم إلى وقف صادراتها هناك"⁽¹⁾، والتراجع أيضا الذي عرفته سنة 2009 والذي يعود سببه إلى الأزمة المالية التي حلت بالعالم في ذلك الوقت "أزمة الرهن العقاري" التي تأثرت بها اقتصاديات العالم.

والمتمثل لحصيلة التجارة الخارجية خلال هذه الفترة يجد أن الميزان التجاري الجزائري سجل رصيذا موجبا على طول هذه الفترة، غير أن المتفحص لهيكل الصادرات يلاحظ هشاشة الاقتصاد الجزائري ذلك لأنه ريعي يعتمد بصفة كلية على قطاع النفط⁽²⁾.

¹ - براق محمد، عبيلة محمد، مرجع سابق، ص 128.

² - فيصل بهلولي، مرجع سابق، ص 113.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

نستنتج من كل ما سبق أن الصادرات خارج المحروقات تمثل نسبة ضئيلة من القيمة الإجمالية ، ويمكن تفسير سبب ركود الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بعدم فعالية الإجراءات التي اتخذت في مجال ترفيتها، حيث يلاحظ مشاكل عديدة يعاني منها القطاع الصناعي سواء كان ذلك العام أو الخاص، فبالنسبة للقطاع العام رغم الإجراءات التي اتخذت إلا أنه مازال يعاني من عجز وتفاقم ديونه، رغم تكفل البنوك والخزينة العمومية بديونه، كما هو الحال في المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية ومؤسسة صناعة التجهيزات الفلاحية، أم بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورغم عملية إعادة تأهيلها إلا أن ذلك لم يقض على مشاكلها، وهو ما أدى إلى فقدان السلع الجزائرية للميزة التنافسية، الأمر الذي أدى عدم قدرة الجزائر على اقتحام الأسواق الخارجية⁽¹⁾.

المطلب الثاني: تحديات وعقبات تطوير الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

تعتمد الجزائر بشكل أساسي على صادرات المحروقات في تمويل احتياجاتها من العملة الصعبة، ولم تكن إجراءات وتدبير دعم وتشجيع الصادرات خارج المحروقات التي شرع فيها بداية من 1996 لترفع من مستوى نجاعة المؤسسات الجزائرية في قطاع التصدير إذ ظلت لا تتعدى 3 % في أحسن الظروف. ولم تتطرق بالشكل المخطط لها، فالأرقام تدل على وجود انحراف ما بين الأهداف المخططة وبين الأرقام المنجزة حيث نكتشف وجود محيط غير سليم تتخلله المشاكل والعراقيل التي تعترض انطلاقة الصادرات بالشكل المرغوب فيه، كما أن هذه العوائق والعقبات وبتوفر الإمكانيات اللازمة يمكن التغلب عليها والتقليل من حدتها مع مرور الزمن، ومنه تحقيق عملية ترقية الصادرات.

ومنه يمكن ذكر الاختلالات التي تحول دون وصول الجزائر خارج قطاع المحروقات إلى الأسواق

الخارجية:

- عدم التنوع في الهيكل الاقتصادي الجزائري: والمتمثل في عدم تنوع القاعدة الفلاحية والصناعية للاقتصاد الجزائري، حيث أن القدرة التنافسية للاقتصاد ضعيفة باعتبار أن عمق الإشكالية في ضعف تسيير المؤسسات سواء الكبيرة أو الصغيرة والمتوسطة على حد سواء لما كانت تسيير في الماضي بطريقة عشوائية، وتلك الثقافة الراسبة تم تطبيقها حتى بالمؤسسات الخاصة، وباستثناء 20 أو 30 مؤسسة تنشط بطريقة ديناميكية فإن أغلب

¹ - آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص 152.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

المؤسسات المتبقية ما زال تسييرها ضعيف جدا، وبنية الاقتصاد الجزائري الحالية تتكون من 60 % محروقات و 20 % زراعة و 15 % خدمات و 5 % صناعة⁽¹⁾.

- عدم تنوع القاعدة الصناعية: ضعف القاعدة الصناعية الجزائرية وعدم تنوعها، وعدم الاعتماد على استراتيجية وطنية لتنمية الصادرات مبنية على أسس متينة، فضلا عن غياب ثقافة التسويق الدولي لدى المؤسسات الجزائرية.⁽²⁾

- التباطؤ في إدراج نصوص تشريعية وتنظيمية جديدة: التباطؤ في إدراج نصوص تحكم آليات التصدير والمنافسة والمعاملات التجارية وشروط ممارسة الأنشطة التجارية⁽³⁾، بالرغم من إبداء مجموعة من الخبراء تقاؤلا بإعادة تنشيط صادرات الجزائر خارج المحروقات، بإصدار مراسيم وأوامر جديدة محفزة من شأنها زيادة حجم الصادرات، من خلال تخفيف التنظيمين الجبائي والجمركي وإعادة تنشيط دور الصندوق الخاص بترقية الصادرات⁽⁴⁾.

- منح قروض لتسهيلات الاستيراد: البنوك تمنح قروضا وتسهيلات للاستيراد عوضا عن تشجيع وتقوية الطاقة التصديرية للمؤسسات الجزائرية، ما أدى إلى استنزاف المدخرات الوطنية نحو تمويل قطاع الاستيراد على حساب المشروعات الاستثمارية المنتجة والموجهة نحو التصدير، ومنه فإن غياب التنسيق بين البنوك والمصدرين المحليين وافتقار المؤسسات المنتجة سواء كانت عمومية أو خاصة إلى المرافقة البنكية الدائمة ساهم بشكل كبير في تراجع حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات، لذلك يجب التأكيد على ضرورة مرافقة المصدرين وعصرنة أساليب العمل لتشجيع النشطين في المجال⁽⁵⁾.

- غياب التكوين: رغم أهمية التكوين في تحسين كفاءة الأفراد ورغم النقص الملحوظ في مجال التكوين حول تقنيات التصدير واقتحام الأسواق الدولية لدى مسيري المؤسسات الجزائرية العامة والخاصة، ونجد أن هذا الجانب لم يحظ بأي عناية، بدليل أنه يوجد معهد واحد فقط متخصص في هذا المجال ويتخرج منه 30 طالبا فقط في العام، مما جعل أغلب المؤسسات تفتقد إلى كوادر بشرية مؤهلة في مجال اقتحام الأسواق الدولية⁽⁶⁾.

¹ طارق قندوز، قاسمي السعيد، تحديات ورهانات استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات (مقاربة وصفية تحليلية)، جامعة المسيلة، الجزائر، 2010، ص ص 7-8، على الرابط: www.kantakji.com

² براق محمد، عييلة محمد، مرجع سابق، ص 131.

³ بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص 117.

⁴ طارق قندوز، قاسمي السعيد، مرجع سابق، ص 7.

⁵ نفس المرجع، ص 8.

⁶ عزيزي أحمد عكاشة، مرجع سابق، ص 209.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

- غياب التحفيز: غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل الفرص للإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلاءم ومتطلبات الوضع الحالي⁽¹⁾.
- غياب التناغم والتنسيق الجيد بين المتعاملين الاقتصاديين: على غرار منتدى رؤساء المؤسسات وأرباب العمل المصدرين مع الهيئات الحكومية الوصية التابعة لوزارة التجارة (الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية ALGEX، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI، المركز الوطني للسجل التجاري CNRC، المركز الوطني لمراقبة الجودة والرزم CACQE) حول إيجاد أفضل الصيغ وأنجع السبل الكفيلة بتصدير المنتجات الوطنية إلى الخارج. ويعزو المتخصصون ضعف صادرات الجزائر، إلى عدم نجاعة الهيئة المشرفة على تسيير تجارة البلاد الخارجية، التي من شأنها تنشيط وضمان مرونة أكبر للحراك التجاري نحو وخارج الجزائر، ويرى خبراء جزائريون أنّ منتجات كالصناعات الغذائية سيما التمور (المرتبة 2 عالميا من حيث الإنتاج، والمرتبة 28 عالميا من حيث التصدير) قادرة على تحقيق مداخيل ضخمة لو ترتبط بتوظيف أحسن مما هو واقع حاليا⁽²⁾.
- عدم امتلاك المصدرين الجزائريين السيولة المعلوماتية الكافية عن الأسواق العالمية: والتي يمكن أن تشكل فرصا تسويقية بالنسبة إليهم، فمثلا أبدى أرباب منتدى رؤساء المؤسسات مخاوفهم من دخول الجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر بسبب نقص المعلومات حول دراسة الجدوى منها⁽³⁾. وهنا نطرح مسألة في منتهى الأهمية تتضمن نجاعة منظومة المعلومات في ترشيد وتجويد القرارات الوظيفية والتسييرية المتخذة، باعتبار أن المعلومة في بيئة الأعمال الراهنة من أئمن الأصول المفضية إلى تحقيق الميزة التنافسية، طالما أنّ تحقيق النجاح لا يتأتى دون فهم أفضل لراهن أسواق التصدير ورهاناتها، من شأنها أن تمكّن المصدرين من استغلال الفرص المتوافرة على مستوى الأسواق الخارجية، ومن هنا فالضرورة ضاغطة لإنشاء نظام معلومات وطني (اليقظة والترصد (Système de Veille)⁽⁴⁾.
- اقتصار نشاط التصدير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتحكم في مانجمنت ومعايير الإنتاج، مما نتج عنه عرض سلع لا تتوافق والمواصفات الدولية، بما في ذلك المنتجات الفلاحية والتي بالرغم من الطلب الكبير عليها في الخارج إلا أنها تبقى غير متوفرة على المواصفات الدقيقة التي تمكنها من منافسة

¹- وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص 13.

²- طارق قندوز، قاسمي السعيد، مرجع سابق، ص 8.

³- بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص 117.

⁴- طارق قندوز، قاسمي السعيد، مرجع سابق، ص 9.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

المنتجات الأجنبية المتواجدة في الأسواق الأوروبية والعربية، وذلك على العكس في المؤسسات الكورية أو حتى المغربية حيث تساهم حصيلة صادراتها في تمويل دورتها الإنتاجية⁽¹⁾.

- سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية⁽²⁾، خاصة في مجال الجودة والنوعية وقيود البيئة، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقى سلعا ضمن مقاييس وطنية بحتة موجهة لسوق واحد، حيث تعاني المنتجات الجزائرية من الجودة المنخفضة والنوعية الرديئة مقارنة مع نوعية نفس المنتجات في السوق الخارجية، وبالنسبة للقطاع العام فالمؤسسات تقوم بعرض منتجاتها دون إجراء دراسات وأبحاث تسويقية لاحتياجات ورغبات الزبون، إلى جانب غياب الرقابة في مرحلة الإنتاج وقلة الضوابط والشعور بالمسؤولية المهنية، أما القطاع الخاص فداءة منتجاته تعود في غالب الأحيان إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية من خلال زيادة المخرجات باستعمال نفس المدخلات (كما ونوعا). لذلك فإن التوقع الجيد للصادرات الجزائرية يتطلب وجود وعي بمعطيات المرحلة، وما يرافق عملية التكيف مع متطلبات السوق الخارجية⁽³⁾.

- ارتفاع أسعار السلع الجزائرية والذي ترجع أسبابه إلى عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم، إلى جانب عدم الاستخدام العقلاني للطاقات الإنتاجية المتوفرة، على غرار تبعية مدخلاتها للخارج. وبالرغم من الإعانات المقدمة من طرف الدولة فإن أسعار الصادرات الصناعية تشهد ارتفاعا بالمقارنة مع نظيرتها في الدول الأجنبية التي تفرض منافسة شرسة في هذا المجال، ويمكن القول أن ارتفاع أسعار المنتجات الجزائرية المصدرة إنما هو نتيجة ضعف التكامل الصناعي ما بين الوحدات الإنتاجية. وفي هذا السياق فإن دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التطبيق والانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة يمكن أن يشكل فرصة للمؤسسة الجزائرية التي تحسن استغلالها عن طريق الاستفادة من الإعفاءات الجمركية على المواد الأولية التي تدخل كمبرك أساسي في الصناعات الوطنية، خاصة إذا علمنا بأن جل هذه الصناعات لازالت تعتمد على الاتحاد الأوروبي في تمويل مدخلاتها، بل إن مرونة الإنتاج بالنسبة للواردات مرتفعة وتقدر بـ 1.9 ما يسمح بتخفيض تكلفة المنتج وعرضه بأسعار تنافسية على الصعيدين المحلي والدولي⁽⁴⁾.

¹- المرجع السابق، ص 8.

²- وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص 13.

³- طارق قندوز، قاسمي السعيد، مرجع سابق، ص 8.

⁴- نفس المرجع، ص 8.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

- 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 والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية⁽¹⁾.

- عدم اقتناع نسبة معتبرة من المسيرين الجزائريين بجدوى عقد المشروعات المشتركة كسيرورة استراتيجية لإنعاش قطاع الصادرات خارج المحروقات في صورة التمور والمنسوجات والأفرشة والأحذية وتركيب السيارات والصناعات الغذائية وغيرها⁽²⁾، حيث أنّ هناك جوا من المخاوف غير المبررة لدى فريق من المتعاملين المحليين إزاء اقتحام الأسواق الخارجية بهذه الاستراتيجية التي أثبتت نجاعتها في عديد من الدول وخاصة في مجال استقطاب التكنولوجيات الحديثة، ومنه تأمين إنتاج محلي مطابق للمعايير الدولية على نحو يدعم تنافسيته على المستوى الدولي⁽³⁾.

- نقص الدعم اللوجستي للمصدرين الجزائريين من حيث التخزين والنقل والمناولة، إذ يشكو المصدرين من مشكلات عديدة تعترضهم على غرار محدودية طاقات الشحن⁽⁴⁾، وللدلالة على ذلك يكفي الاستدلال بعجز الحكومة الجزائرية عن تصدير نصف مليون طن من التمور، ويتعلق الأمر بتعذر تصدير كميات كبيرة من أجود أنواع التمور الرائجة عالميا (دقلة النور)، لذلك فالشيء المطلوب هو ضرورة تسريع وتيرة الاهتمام بتوفير الأدوات اللوجستية وتوابعها⁽⁵⁾.

- غياب التطبيق الفعلي للمقاربة التسويقية بروافدها الحيوية (الإداري، التكتيكي، البيئي، الإلكتروني، الإبداعي، ... إلخ)، وقصر النظر الاستراتيجي Myopie Stratégique لدى المسير الجزائري أدى إلى إغفال انتهاج الأساليب الحديثة في مجال المانجمنت والتسويق على غرار: إدارة العلاقة مع الزبون CRM، إدارة المعرفة التسويقية MKM، إدارة الجودة الشاملة TQM، المقارنة المرجعية BM، إعادة الهندسة RE، إدارة سلسلة الإمداد SCM ... إلخ، ما يشكل معضلة حقيقية إذ أدى ذلك إلى ما جعل عديد المنتجات الجزائرية تعجز عن إيجاد موضع قدم لها في اقتحام الأسواق العالمية، في وقت يناهز متخصصون بمضاعفة عمليات التسويق الدولي لصرف الفائض الإنتاجي⁽⁶⁾.

¹- وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص 13.

²- بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص 117.

³- طارق قندوز، قاسمي السعيد، مرجع سابق، ص 9.

⁴- بن يوسف حسينة، مرجع سابق، ص 117.

⁵- طارق قندوز، قاسمي السعيد، مرجع سابق، ص 9.

⁶- نفس المرجع، ص 9.

الفصل الثالث: تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وأثره على الصادرات خارج المحروقات

كل هذه الأمور، بالإضافة إلى عوامل أخرى لا يسع ذكرها لتشعب متغيرات الموضوع (غياب الاستقرار السياسي والأمني والاجتماعي خلال العشرية السوداء تحديدا) تمخضت عن ميلاد ظاهرة تسمى الفجوة التصديرية أو الاغتراب التصديري (كوريا الجنوبية 95 % من الصادرات عبارة عن سلع صناعية عالية التقنية، الجزائر 97 % من الصادرات عبارة عن نفط وغاز)، كما أدت إلى غياب ثقافة التصدير لدى المنتجين المحليين، مما نتج عنه مناخ غير مشجع على تطوير نشاط التصدير ببلادنا، وعجز المصدر الجزائري عن استغلال الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية⁽¹⁾.

¹ - المرجع السابق، ص 9.

خلاصة الفصل

إن قطاع التجارة الخارجية يحتل مكانة متميزة في الاقتصاد الجزائري، غير أن برامج الإصلاح وخطط التنمية الاقتصادية لم تعط هذا القطاع ما يستحقه من عناية واهتمام، وإنما اكتفت بتحديد الأهداف العامة له، ولقد عرف الاقتصاد الجزائري منذ الاستقلال إلى يومنا هذا ثلاث مراحل في تسيير التجارة الخارجية، قامت الدولة في البداية بمراقبة كل المعاملات الخارجية من مبادلات تجارية من سلع وخدمات وانتقال رؤوس الأموال، بالاعتماد على جملة من الإجراءات والتدابير تمثلت في الرقابة على الصرف ونظام الحصص والتعريفات الجمركية، ثم تحولت خلال بداية السبعينات إلى احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية وذلك على مراحل، ولقد قامت الدولة بسياسة الاحتكار إلى نهاية الثمانينات وبالخصوص بعد الأزمة النفطية عام 1986 مما أدى بالاقتصاد الجزائري إلى الانهك تماما مما دفع بالسلطات الجزائرية إلى تبني سياسة إصلاحية تهدف إلى تحرير التجارة الخارجية والفتح على العالم الخارجي وعدم الاعتماد على قطاع المحروقات، معلنة بذلك مرحلة جديدة وهي مرحلة التحرير والتي كانت بداية عام 1990، لتعرف الجزائر بعد ذلك تحرير تدريجي في تجارتها الخارجية إلى غاية سنة 1994 أين تم التحرير التام، وكانت كل هذه المراحل تهدف إلى تحرير قطاع التجارة الخارجية وذلك بتطوير قطاع التجارة خارج المحروقات من خلال تطوير الصادرات خارج المحروقات، لكن الصادرات الجزائرية وبالرغم من الجهود المبذولة من طرف السلطات الجزائرية من إجراءات وتدابير تحفيزية لايزال قطاع المحروقات مصدر رئيسي للدخل، ويسيطر بشكل تام شبه تام على قطاع التصدير، أما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات فهي تمثل جزءا ضئيلا جدا من قطاع التصدير، وهو ما يؤكد وجود اختلال كبير في نمط التنمية الاقتصادية في الجزائر.

خاتمة عامة

1- نتائج اختبار الفرضيات:

- **الفرضية الأولى:** " لا يمكن تنويع الصادرات في ظل الاختلال الهيكلي للاقتصاد" وهي **مؤكدة**، يعتبر اعتماد الاقتصاد الجزائري على مادة أولية وحيدة تتمثل في المحروقات للحصول على الموارد اللازمة من أهم الاختلالات، مما يعني أن نسبة كبيرة من إنتاج الجزائر يتحدد بعوامل خارجة عن سيطرتها، هذا ما ينعكس على قوة الدولة في السيطرة على النشاطات الاقتصادية في الإنتاج والتوزيع والتشغيل... ألخ.

- **الفرضية الثانية:** "لا تؤدي الآليات التقليدية لتحرير التجارة إلى زيادة في ظل عدم تنوع الاقتصاد الوطني" وهي **مؤكدة**، لأنه رغم الإجراءات والآليات التي حاولت الجزائر اتخاذها للرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات إلا أن هذه الأخيرة بقيت تراوح مكانها، وذلك لكون جميع الإجراءات والآليات ترقيعية، لم تصل إلى حد التغيير من بنية الاقتصاد الجزائري وتحسين من خصائصه الهيكلية.

- **الفرضية الثالثة:** "لم تساهم السياسات المنتهجة في الجزائر لتحرير تجارتها الخارجية في تطوير الصادرات خارج المحروقات" وهي **مؤكدة**، لأنه حتى بعد إتباع سياسة تنمية الصادرات لم يتحقق تنويع ولا تطوير في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب المرجوة والمأمولة، فلحد الآن مازالت صادرات المحروقات تظغى على الصادرات الكلية للجزائر رغم الجهود المبذولة في تنميتها وتنويعها خارج المحروقات.

2- نتائج الدراسة:

- لقد تبين لنا أن التجارة الخارجية تعود بالمكاسب على كل الدول القائمة بالتبادل، وهذا من خلال التقسيم الدولي للعمل، وبالتالي التخفيض في سعر منتجات المستهلك والتنويع في السلع، وعليه تعمل زيادة رفاهية المستهلك ومنه رفاهية البلدان التي تدخل في التبادل.

- يؤدي تحرير التجارة إلى انخفاض تكاليف الإنتاج، مما يسمح بانخفاض أسعار المنتجات في السوق المحلية، مما قد يدفع إلى زيادة الاستهلاك، مما ينعكس على رفاهة المستهلك، وكذلك زيادة الطلب مما يدفع المنتجين إلى زيادة الطلب على عنصر العمل، ومن ثم زيادة في الدخل.

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

خاتمة عامة

- عملية تحرير التجارة الخارجية الجزائرية جاءت كحتمية وليست خيار، بعد الأزمة التي مرت بها عام 1986 بسبب اعتمادها على المورد الوحيد وهو المحروقات.

- هيمنة قطاع المحروقات على هيكل الصادرات الجزائرية حيث بلغت أكثر من 96 % خلال فترة الدراسة، فالمحروقات تعتبر الركيزة الأساسية للاقتصاد الوطني والمورد الأساسي للعملة الصعبة ومصدر الدخل الرئيسي وشبه الوحيد، وبينما الصادرات خارج المحروقات لم تتعدى 4 % في أحسن الظروف، وهذه الوضعية تطرح التساؤل حول دور السياسات الاقتصادية المتعاقبة في تنمية وتنويع الصادرات خارج المحروقات ومدى فعاليتها.

- التركيز العالي للصادرات الجزائرية يزيد من تعرضها لتقلبات الأسعار العالمية والصدمات الخارجية الأخرى، مما يؤدي ذلك إلى عدم استقرار حصيلة الصادرات والمناخية بصفة أساسية من إنتاج وتصدير المحروقات وهذا ما يؤثر سلبا على مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنتهجة.

3- التوصيات:

- العمل على تنويع هيكل الإنتاج الزراعي والصناعي وإعادة تشكيل وتنويع قائمة الصادرات الجزائرية، بحيث يتم التركيز على الصادرات السلعية التي تتسم بالاستقرار والمزايا المتوفرة.

- عدم التركيز فقط على سياسة تشجيع الصادرات، لذا فيجب أن نغفل عن التكلفة الكبيرة للواردات الجزائرية، فتكلفة الغذاء وحدها تشكل ضعفي الصادرات خارج المحروقات.

- الاهتمام بقطاع الخدمات والسعي إلى تحسينه وتطويره، مثل السياحة وغيرها من الخدمات.

- انتهاج استراتيجية وطنية مثلى لتوفير مناخ استثماري ملائم وفعال في خدمة مجال تطوير الصادرات خارج المحروقات.

- مواصلة تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما لها من دور في تنمية القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات.

- لا بد من إيجاد رقابة رسمية من طرف الدولة على جودة المنتجات المصدرة إلى الخارج حيث أصبحت مواصفات الجودة تتمثل في أكثر من النوعية والصنف إلى التغليف والتعبئة حيث قد تؤدي عيوب التغليف إلى مشكلات لا تقل أهمية عن جودة النوعية.

خاتمة عامة

- العمل على تطوير القدرات التكنولوجية والاهتمام بعنصر رأس المال البشري وذلك من خلال الدورات التكوينية والتدريبية بقصد تنمية المهارات البشرية، بما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وزيادة مستوى النمو الاقتصادي في البلد.
- ضرورة الاستفادة من تجارب الدول الناجحة في مجال تشجيع الصادرات وخاصة الدروس المستفادة من التجارب الآسيوية.
- ضرورة توفير شبكة من متكاملة من المعلومات حول نشاط التصدير لخلق ربط بين المصدرين الجزائريين والأسواق العالمية ومعرفة اتجاهات المنافسة بها، وبالتالي القيام برسم سياسة تصديرية بناءً على مجموع المعلومات المتوفرة.

4- آفاق الدراسة:

كآفاق مستقبلية لموضوعنا هذا هناك العديد من المواضيع المكتملة والمطورة لبحثنا نذكر منها:

- القطاع الزراعي ودوره في تطوير الصادرات خارج المحروقات.
- إدارة الجودة الشاملة كمدخل لتطوير الصادرات خارج المحروقات.
- القطاع السياحي ودوره في تطوير الصادرات خارج المحروقات.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولاً- المراجع باللغة العربية:

أ- الكتب:

- 1- إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها- النظام الجديد للتجارة الدولية ومستقبل التنمية العربية، مركز الدراسات العربية، بيروت، لبنان، 1995.
- 2- السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009.
- 3- بديع جميل قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2009.
- 4- جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2006.
- 5- خضير كاظم حمود، إدارة الجودة الشاملة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2000.
- 6- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية وجات 1994، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1999.
- 7- عبد المالك عبد الرحمان مطهر، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر، 2009.
- 8- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية (من أورجواي لسياتل وحتى الدوحة)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002.
- 9- عبد الواحد العفوري، العولمة والجات-الفرص والتحديات، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر، 2000.
- 10- غول فرحات، التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
- 11- فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
- 12- فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الورق للنشر، عمان، الأردن، 2001.

- 13- قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2006.
- 14- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 15- محمد عبد الوهاب العزاوي، إدارة الجودة الشاملة، الأردن، 2005.
- 16- محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2008.
- 17- مركز التجارة الدولي (ITC)، المعهد التقني الاتحادي (المعهد الوطني الألماني للمترولوجيا)، إدارة جودة التصدير: دليل الشركات المصدرة الصغيرة ومتوسطة الحجم، الطبعة الثانية، جينيف، 2011.
- 18- ميراندا زغول رزق، التجارة الدولية، مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر، 2010.
- 19- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

ب- الرسائل والأطروحات:

- 1- آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية- دراسة حالة (الجزائر- مصر)، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2010-2011.
- 2- بلقلة ابراهيم، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي- دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008-2009.
- 3- بن عربية مونية، التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة وحدة مصبرات عمر بن عمر - قالمة)، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2014-2015.
- 4- بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2011-2012.

- 5- بهلول مقران، علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2010-2011.
- 6- بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2011-2012.
- 7- حليس عبد القادر، تسهيل التجارة كأداة لتعزيز القدرة التنافسية للدول (مع الإشارة إلى حالة بعض الاقتصاديات العربية)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2009.
- 8- حمشة عبد الحميد، دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة -دراسة حالة الجزائر-، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013.
- 9- صلاح بوقرورة، محددات التجارة الخارجية: دراسة قياسية لمحددات الطلب على الواردات الجزائرية للفترة 1990-2011، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2014-2015.
- 10- عبد الغفار غطاس، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2009-2010.
- 11- عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية- حالة الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2002-2003.
- 12- عتيق شيخ، الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر- حالة النفايات-، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، الجزائر، 2011-2012.
- 13- عزيزي أحمد عكاشة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التجارة الخارجية: دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، الجزائر، 2012-2013.

المراجع

- 14- فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورو متوسطية)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013.
- 15- قاسمي الأخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2013-2014.
- 16- محمد دحماني، الأثر المالي لتفكيك التعريفات الجمركية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005.
- 17- مرزاق عثمان، أثر الحواجز غير التعريفية على تحرير التجارة الخارجية- حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، الجزائر، 2011-2012.
- 18- نور الهدى بلحاج، أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية -دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013.
- 19- زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق- حالة الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005-2006.
- ج- المجالات العلمية والدوريات والملتقيات:**
- 1- أحمد الكواز، التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 73، 2008.
- 2- أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 81، 2009.
- 3- براق محمد، عبيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقارنة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد 4.

المراجع

- 4- داني الكبير أمعاشو، أهمية تطبيق الجودة "الأيزو 9000"، جامعة قسنطينة، مجلة العلوم الانسانية، عدد 14 ديسمبر، 2000، الجزائر.
- 5- رائد فضيل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية (مجلة علمية محكمة)، المجلد (5)، العدد (17)، 2013.
- 6- حسان خضر، برامج إصلاح التجارة وتقييمها ، المعهد العربي للتخطيط، 2006.
- 7- طارق قندوز، قاسمي السعيد، تحديات ورهانات استراتيجيات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات (مقاربة وصفية تحليلية)، جامعة المسيلة، الجزائر، 2010، على الرابط: www.kantakji.com
- 8- عبد المجيد قدي، وصاف سعيدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات -حالة الجزائر-، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 02، جامعة محمد خيضر بسكرة، جوان 2002.
- 9- عمر محمود أبو عيدة، أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي: دراسة قياسية للفترة (1994-2011)، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، 2013، المجلد 15، العدد 01.
- 10- فيصل بهلولي، التجارة الخارجية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، العدد 12/11.
- 11- مبروك داؤود سليمان، على عبدالله الحاكم، دور إدارة الجودة الشاملة وأثرها في تنمية الموارد البشرية بالمنظمات الإنتاجية- دراسة حالة مجموعة شركات دال (سيقا-كابو)، مجلة إدارة الجودة الشاملة، 2015، مجلد 16، العدد 01.
- 12- وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث، عدد 2002/01، جامعة ورقلة، الجزائر.
- 13- وصاف سعيدي، نحو استراتيجية تسويقية فعالة في قطاع التصدير، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، جامعة بشار، 2004.

المراجع

14- وصاف سعيدي، ضمان انتمانات التصدير في البلدان النامية، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-دراسة حالة الجزائر والدول النامية، المنظم من قبل كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2006.

ثانيا- المراجع باللغة الفرنسية:

- مواقع الأنترنت:

- <http://www.algex.dz/index.php/ar>
- <http://www.caci.dz/ar/Pages/Accueil.aspx>
- <http://www.cagex.dz>
- www.kantakji.com