

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عبد الحميد ابن باديس - مستغانم

كلية العلوم التجارية و الاقتصادية و علوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: العلوم التجارية و الاقتصادية و علوم التسيير

الشعبة علوم تجارية

تخصص: امداد و نقل دولي

دور النقل في العمليه التصديرية للمؤسسة

دراسة ميدانية مؤسسة ميناء مستغانم

الموضوع

تاريخ المناقشة: 2023/07/02

مقدمة من طرف الطالبين:

بلقايد عدي ياسين

سعدون عبد القادر

لجنة المناقشة مكونة من السادة:

رئيسا
مقررا
مناقشا

جامعة مستغانم
جامعة مستغانم
جامعة مستغانم

أستاذ محاضر-أ-
أستاذ محاضر -أ-
أستاذ التعليم العالي

الأستاذ: مكايي محمد الأمين
الأستاذ: مندلي صلاح الدين
الأستاذ: بشني يوسف

إهداء

بعد حمد الله والتوفيق من المولى عز وجل

أهدي هاذا العمل المتواضع إلى

الوالدين الكريمين أطال الله عمرهما وأمدهم دوام الصحة والعافية

العائلة الكريمة

الزوجة المخلصة

أسرة التربية والتعليم

أساتذتنا الكرام

الأصدقاء والزملاء كل باسمه

وإلى كل من ساعدنا في إنجاز هذا العمل

بلقايد عبيد ياسين

إهداء

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات و أفضل الصلاة و التسليم على من بعثه الله رحمة للعالمين

- إلى ذات الحروف الخمس

- إلى عذبة السجايا

- إلى من ملكت الروح و القلب

- إلى نبع الحنان أمي

- إلى ملك العالم

- إلى من لا يرد له طلب

- إلى من يراني طفلا مهما بلغت من الكبر

- إلى أبي رحمه الله برحمته الواسعة

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع إلى كل من عائلتي الكريمة ، السادة الأساتذة و على رأسهم
الأستاذ بشني يوسف ، الأصدقاء و الزملاء في العمل و خارجه و أخص بالذكر

الأساتذة

الفقير خالد و لكريد أحمد و رمزي حميدات.

و كل زملائي في التخصص عائلة اللوجيستيك.

سعدون عبد القادر

شكر و تقدير

عرفانا بالجميل أتقدم بالشكر الجزيل الى كل من:

- الأستاذ " بشني يوسف " المشرف و الموجه لنا في هذا البحث، مشكور على المعلومات والتوجيهات الصائبة لنا ونصائحه و إرشاداته القيمة وتشجيعه المحفز.

- السادة أعضاء « لجنة المناقشة » الذين خصو جزءا من وقتهم لقراءة هذه المذكرة المتواضعة، و إعطائهم لملاحظات ستكون بلا شك مفيدة لنا في باقي مشوارنا العلمي.

- شكر خاص جدا للسيد مصطفى السبع محمد مدير مؤسسة ميناء مستغانم وجميع موظفيها لما قدم لنا من تسهيلات فشكرا جزيلا.

- كما أتقدم بالشكر الجزيل الى كل أساتذتي الموجهين لي، العائلة، الزملاء والأصدقاء وإلى كل يد كريمة ساهمت في إعداد هذا البحث سواء من قريب أو من بعيد

بفضل الله

الفهرس

الصفحة	الموضوع
/	فهرس الموضوعات
/	قائمة الأشكال
/	قائمة الجداول
/	مقدمة عامة
الفصل الأول : الإطار النظري لنشاط النقل و المفاهيم المتعلقة به	
1	تمهيد الفصل الأول
1	المبحث الأول : مفاهيم عامة حول النقل
1	المطلب الأول: مفهوم النقل
1	أولا: مفهوم النقل لغة
2	ثانيا: المفهوم الاقتصادي للنقل
3	المطلب الثاني خصائص نشاط النقل
6	المطلب الثالث أنواع النقل وتصنيفاته
6	أولا: التصنيف العام لأنواع النقل
7	ثانيا: الأنواع الرئيسية للنقل
9	المبحث الثاني: الجوانب الاقتصادية لنشاط النقل
9	المطلب الأول: سوق النقل والطلب على خدمات النقل
9	أولا: سوق خدمات النقل
10	ثانيا: الطلب على خدمات النقل
11	المطلب الثاني: نوعية الخدمة في ميدان النقل
11	أولا: عناصر إنتاج النقل
13	ثانيا : محددات نوعية النقل
13	ثالثا : تسعيرة النقل وسلوك المستهلك
14	المطلب الثالث : أهمية النقل
14	أولا : الأهمية الاقتصادية للنقل
16	ثانيا : الأهمية الإجتماعية للنقل
17	ثالثا : الأهمية السياسية والعسكرية للنقل
17	خاتمة الفصل الأول
الفصل الثاني : الإطار المفاهيمي للتصدير	
19	تمهيد الفصل
19	المبحث الأول : مفاهيم وإستراتيجيات الصادرات
19	المطلب الأول: مفهوم التصدير أهميته وطرقه
19	أولا: مفهوم التصدير
20	ثانيا : أهمية التصدير

22	ثالثا : طرق التصدير
24	المطلب الثاني: أنواع ومؤشرات الصادرات
24	أولا: أنواع الصادرات
25	ثانيا: مؤشرات الصادرات
27	المطلب الثالث : أولويات إنجاح التصدير
27	أولا: الإستراتيجية
27	ثانيا: الإنتاج
28	ثالثا: التموين
28	رابعا: التسويق
28	خامسا: المالية
28	سادسا : سعر التصدير
29	المطلب الرابع: الدعم والمساعدة في التصدير
29	أولا: الدعم المالي
29	ثانيا: الجباية
30	ثالثا: الأنظمة الجمركية
30	رابعا: التسهيلات الخاصة بالمعارض والصالونات في الخارج
31	المطلب الخامس: البحث عن الزبائن
31	أولا: الأدوات الأشهارية
31	ثانيا: وسائل الإتصال
31	ثالثا: المشاركة في الصالونات والمعارض في الخارج
31	رابعا: البحث غير مباشر عن أسواق خارجية
32	خامسا: تكوين الملف والتحضير للعملية التصديرية
35	سادسا:إنجاز العملية
35	المبحث الثاني: إستراتيجيات التصدير
35	المطلب الأول: إستراتيجيات التصدير والظروف المحيطة به
36	أولا : إستراتيجية التصدير
36	ثانيا : الظروف المحيطة بالتصدير
39	المطلب الثاني : إستراتيجية التصدير في الدول النامية
45	المطلب الثالث : إدارة أخطار التصدير
45	أولا: التجنب
45	ثانيا: التفاوض
45	ثالثا: الإنفصال
45	رابعا: هيكلية
46	المطلب الرابع: المشاكل والصعوبات
53	خاتمة الفصل الثاني
الفصل الثالث: دراسة ميدانية مؤسسة ميناء مستغانم	
55	تمهيد الفصل

55	المبحث الأول: الإجراءات المنهجية للبحث الميداني
55	المطلب الأول: خطوات إجراء البحث الميداني
57	المطلب الثاني: التعريف بالمؤسسة محل الدراسة
62	المطلب الثالث: الخصائص البحرية والتجارية لمحطات الرسو
63	المبحث الثاني: العملية التصديرية بميناء مستغانم
63	المطلب الأول: استقبال السفينة و التسهيلات المينائية
65	المطلب الثاني: صادرات ميناء مستغانم
68	المطلب الثالث: المعوقات التي تواجه العملية التصديرية و الافاق المستقبلية لميناء مستغانم
71	خلاصة الفصل الثالث
74	الخاتمة العامة
76	قائمة المراجع

قائمة الأشكال والجداول

1. قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
23	التصدير المباشر	01
24	التصدير غير المباشر	02
61	الهيكل التنظيمي للمؤسسة	03

2. قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
30	عمل المديرية العامة الضراب في الأعفاء من الضرائب المباشرة والأعفاء من الرسم على رقم العمال، والرسم على القيمة المضافة.	01
34	يبين علاقة الوثائق بوكلاء النقل و وكيل الشحن	02
35	يوضح كيف يتم التصريح الجمركي من قبل مصالح الجمارك سواء بالولاية أو بنقطة العبور	03
62	الخصائص البحرية والتجارية لمحطات الرسو	04
65	عدد السفن الراسية بالميناء خلال الخمس سنوات الأخيرة	05
66	حجم البضائع خلال خمس سنوات الأخيرة	06
66	عدد الحاويات خلال خمس سنوات الأخيرة	07
68	حجم الصادرات (طن) خلال سنة 2022	08

المقدمة

المقدمة:

الإنسان منذ نشأته يسعى إلى توطئ علاقته ببيئته و تحسين ظروف معيشته وتوفير كل حاجياته، خاصة مع استقراره في الكثير من التجمعات السكنية البعيدة عن أماكن العمل أو الترفيه أو السياحة أو بصفة عامة تلك المناطق التي يقضي الكثير من حاجياته فيها، من هنا بدأ التفكير في تسهيل عمليات النقل والتنقل من وإليها، وهو ما جعل من اللازم توفير وسائل نقل واتصال بينها من شأنها تسهيل نقل الأشخاص والبضائع التي يحتاجها، فكان استخدام وسائل بدائية كبعض الحيوانات للحمل والجر، ثم العربات التي تجرها الحيوانات والقوارب المصنوعة من الخشب وجلد الحيوانات للتنقل عبر الأنهار وعلى ضفاف البحار.

ومع مرور الزمن لم تتمكن هذه الوسائل من تغطية الحاجات المتزايدة للنقل، ولم يكن هناك بديل حتى القرن الثامن عشر – إذا ما استثنينا من ذلك السفن الشراعية التي كانت تجوب البحار حيث بدأت الثورة الصناعية في أوروبا، وتولدت عنها ابتكارات واختراعات قلبت الموازين، فكان القطار البخاري ثم السيارة البخارية بالإضافة إلى اختراع الكثير من وسائل الإنتاج التي سهلت عمليات الإنتاج، ومن هنا بدأ تطور سريع وغير مسبوق لوسائل النقل ما سهل تنقل الأشخاص والبضائع عبر العالم وفي أوقات قياسية مقارنة بما سبق، فقتربت أكثر فأكثر المدن والبلدان وحتى القارات، ليصبح العالم عبارة عن قرية تكاد تجد كل شيء في كل مكان وفي نفس الوقت.

وفي ظل انفتاح الأسواق الدولية واشتداد المنافسة تسعى الدول إلى تطوير اقتصادها وتنمية قدراتها التنافسية وبهذا المعنى اعتبرت الصادرات قاطرة للتنمية الاقتصادية وعامل من عوامل ازدهار البلدان استنادا إلى مقولة أكبر الاقتصاديين "إن ثراء الدول مبني على تطوير الصادرات و فقرها مبني على اعتمادها على الواردات"، حيث يعتبر هذا الأخير من أهم المؤشرات التي تفرق بين تقدم الدول وتخلفها.

1- إشكالية الدراسة:

و للتوضيح و التعمق أكثر في الموضوع تمت صياغة الإشكالية الرئيسية التالية:

- ما دور النقل في تسريع وتيرة التصدير؟

- ما مدى مساهمة النقل في تحقيق الكفاءة التصديرية؟

- ما علاقة النقل بالتصدير؟

2- فرضيات الدراسة:

للإجابة على هذه الإشكاليات و التساؤلات صياغة الفرضيات التالية

- النقل يلعب دورا محوريا في تنمية العملية التصديرية.

- توفر خدمات النقل البحري ذات المستوى العالي تعد أحد الشروط الضرورية لتسهيل حركية التصدير.

3- أهداف الدراسة:

يمكن القول أن هدف الدراسة يكمن في التوضيح و إبراز الدور الفعال الذي يلعبه النقل بصفة عامة و النقل البحري بصفة خاصة في تسهيل العملية التصديرية و هذا من خلال محاولة الالمام بمختلف المفاهيم التي لها علاقة بالنقل و التصدير.

4- أهمية الدراسة:

تم تناول موضوع النقل كأداة في تفعيل الحركية التصديرية للمؤسسة نظرا للاعتبارات التالية:
ان اختيار هذا الموضوع نابع من الاهمية الاقتصادية لقطاع النقل.

الرغبة و الفضول في فهم واقع الميناء و كيفية سريان التبادل التجاري الخارجي (التصدير)

5- منهج الدراسة:

تم اختيارنا للمنهج الوصفي التحليلي الاحصائي و الذي يستند الى جمع المعلومات و المعطيات المتوفرة ثم تحليلها .

6- الدراسات السابقة:

يوجد كثير من الدراسات تتكلم عن النقل و التبادل التجاري عامة، أما بخصوص النقل و الصادرات أو العملية التصديرية فتكاد منعدمة.

7- تقسيم الدراسة:

حتى يتسنى لنا الالمام بجميع الجوانب الهامة للموضوع، و الاجابة على الاشكالية المطروحة تم تقسيم الدراسة الى ثلاث فصول، فصلين للجانب النظري و فصل للجانب التطبيقي: حي سيتم التطرق في الفصل الاول الى الاطار النظري لنشاط النقل و المفاهيم المتعلقة به و هذا من خلال تقسيم هذا الفصل الى مبحثين، حيث تم التركيز في المبحث الاول عن مفهوم النقل خصائصه و أنواعه و تصنيفاته، اما المبحث الثاني يتم التطرق الى الجوانب الاقتصادية لنشاط النقل من خلال سوق النقل و نوعية الخدمات و من حيث الاهمية الاقتصادية.

اما الفصل الثاني فسيتم التركيز على الاطار المفاهيمي لتصدير من خلال تقسيمه الى مبحثين، المبحث الاول تم التطرق الى مفاهيم وإستراتيجيات الصادرات و المبحث الثاني تطرقنا الى استراتيجيات التصدير.

أما الفصل الثالث فهو دراسة ميدانية لمؤسسة ميناء مستغانم و يضم مبحثين الاول يتمحور حول التعريف بالمؤسسة و الثاني حول تشخيص واقع النقل بهذه المؤسسة و الدور الذي يلعبه في تحقيق الكفاءة التصديرية.

الفصل الأول

الإطار النظري لنشاط النقل و المفاهيم
المتعلقة به

تمهيد:

يعتبر النقل عامل حيوي في الاقتصاد الوطني وله دور كبير في تنمية الأنشطة والقطاعات الاقتصادية فضلا عن دوره المهم والبارز في النمو والتنمية الاقتصادية والاجتماعية كونه يسهم في التأثير المباشر وغير المباشر على الناتج الوطني إذ لا يمكن لأي نشاط الاستغناء عنه فهو عماد البناء التحتي في العالم كما إن كفاءة وسائل النقل تعد أحد أهم مؤشرات التطور والرقى الحضاري ويعد عاملا ضروريا في اقتصاد التبادل، ويساعد على توسيع الأسواق وتبادل الأفكار والسلع وإبراز التخصص وإتاحة فرص عمل جديدة وتسهيل الاتصال المباشر بين الجماعات البشرية.

ويفسر ذلك بأن صناعة النقل تتميز بقدر على تحقيق التكامل مع الاستثمارات في قطاعات الاقتصاد الوطني المختلفة، إذ أن لهذا القطاع القدرة من جهة، على التكامل من خلال مساهمته في توفير احتياجات باقي الأنشطة الاقتصادية من المواد الخام والسلع النصف مصنعة ومواد الطاقة، ومن جهة أخرى، من خلال فتح أسواق جديدة لمنتجات لمواكبة التغيرات في معدلات الطلب عليها سواء في السوق المحلي أو العالمي.

ومن هنا يمكن أن نعتبر قطاع النقل بمختلف أنواعه، من القطاعات المكملة للقطاعات المهمة في الاقتصاد الوطني.

ولقد قمنا بتقسيم هذا الفصل الذي يحمل عنوان الإطار النظري لنشاط النقل و المفاهيم المتعلقة به، إلى مبحثين رئيسيين، حيث تناولنا في المبحث الأول مفاهيم عامة حول النقل بينما في المبحث الثاني فتطرقنا إلى الجوانب الاقتصادية لنشاط النقل .

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول النقل

يعد النقل احد أهم المقومات الرئيسية لأي دولة وعنصرا مهما في حياة مجتمعاته حيث يلعب دورا ايجابيا وفعالا في تطور اقتصاديات الدول انتعاشها الاقتصادي والاجتماعي السريع.

المطلب الأول: مفهوم النقل

أولاً: مفهوم النقل لغة: إن لفظ النقل لغويا يقصد منه عملية تحويل شيء أو شخص من مكان إلى آخر، إنما يلاحظ هنا أن نطاق هذا المفهوم واسع جدا فالنقل حسب هذا المفهوم يشمل العديد من الجوانب الانتقال وهناك من يرى أن لفظ النقل يطلق ليعني مفهوم حمل المتاع المادي من سلع و مواد أولية وآلات وغيرها، ومن المفاهيم الأخرى للفظ النقل ذاك المفهوم الذي يعني تحويل الشيء من موضعه إلى موضع آخر أو التحويل من مكان إلى آخر ويقصد منه الطريق المختصر¹ .

¹ أنيس إبراهيم وآخرون، المعجم الوسيط، دار الفكر، القاهرة، 2001 ، ص939

كما عرف المشرع الجزائري النقل بأنه :

يعد نقلا في نظر القانون كل نشاط ينتقل بواسطته شخص طبيعي أو معنوي أشخاص أو بضائع من مكان إلى مكان آخر على متن مركبة مهما كان نوعها و يعد نقلا عموميا كل نقل يتم مقابل اجر ولحساب الغير يقوم به أشخاص طبيعيين أو معنويين مرخص لهم لهذا الغرض.¹

ثانيا: المفهوم الاقتصادي للنقل : من الصعوبة بمكان إعطاء تعريف لنشاط معين عندما يكون هذا النشاط متشعب الجوانب والتأثير كما هو بالنسبة للنقل وبهذا الصدد ظهرت الكثير من التعاريف التي تناولت هذا النشاط كل من زاوية محدده ومعينة فقد عرف النقل أنه: (عملية تحريك البضائع والأفراد كل منهما باتجاه هدفه والتي يكون بعض من هذه الأهداف اقتصادية أو غير اقتصادية)² كذلك عرف النقل : (الأداة التي عن طريقها يمكن توسيع السوق واستغلال الموارد البشرية والمادية التي لم تستغل سابقا باتجاه زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته ويساهم في انتقال السلع واليد العاملة إلى الأماكن التي يكون فيها أكثر نفعاً³)

كما عرف النقل على انه: (مجموعة الطرق والوسائل والوسائط والتكنولوجيا والإجراءات التنظيمية والاقتصادية التي تهدف إلى نقل الإنسان وإنتاجه من مكان لآخر)⁴

إن هذه التعاريف القائمة للنقل في الحقيقة تنحصر في اقتصاديات المشروع دون إن تلامس في جانب منه اقتصاديات الدولة ، بوصفه أداة من الأدوات المنفذة للخطة الاقتصادية، وهي على هذا الأساس لم ترتبط كفاعلية اقتصادية مع الخطط الشاملة للتنمية.

و عرف (Philips) النقل أيضا بأنه (النشاط الاقتصادي الذي يهدف الى خلق المنافع أو زيادتها عن طريق نقل و انتقال الافراد والبضائع من مكان إلى آخر)⁵

ومن هذا التعريف يتضح أنّ النقل يعد من الناحية الاقتصادية نشاطا منتجا كونه يساعد على خلق منفعة (مكانية و زمنية) للشيء المنقول وان دورة الانتاج لا تكتمل ما لم يتم النقل بإيصال الإنتاج من مراكز الإنتاج إلى مراكز الاستهلاك.

و كذلك عرف النقل انه (فرع من فروع النشاط الاجتماعي والخدمي الذي يهدف إلى نقل المنتجات والسلع والحمولات المادية والأشخاص من مكان إلى آخر بوسائل النقل المختلفة وسد متطلبات الإنتاج الاجتماعي المرتبطة بتقسيم العمل وتلبية الحاجات المادية والاجتماعية والثقافية

¹ . المادتين 16،17 من القانون 88 العدد 19 /05/ 17 المؤرخ في 10 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية 1988

² Fromm،Gary ،**Transport Investment and Economic Development** 2nd،ED

Washington، The Brookings Institution ،1966،p 18.

³ سعد الدين عشاوي، تنظيم وإدارة النقل، دار المريخ للنشر، الطبعة الخامسة، المملكة السعودية، 2005 ، ص9

⁴ احمد حبيب رسول، دراسات في جغرافية النقل، دار النهضة العربية، بيروت، 1986 ، ص22

⁵ علي عبد محمد سعيد، قطاع النقل والمواصلات، ماهيته وأهميته ومؤشرات تطوره، مجلة النفط والتنمية، العدد3 ،

جوان 1988 ، ص60

للسكان مما يساعد على توسيع السوق وتسهيل تبادل خبرات الحياة الاجتماعية والتواصل الحضاري¹

إن هذا التعريف حدد نوعين من أنواع النقل هما الإنتاجي والخدمي كما ابرز الآثار الاقتصادية الاجتماعية للنقل لكنه أهمل البعد الزمني له، مما سبق يتضح بان النقل هو (نشاط اقتصادي يتضمن حركة الأشخاص والبضائع والمعلومات ورؤوس الأموال والاتصالات بين مراكز عرضها ومراكز الطلب عليها محليا أو دوليا باستخدام وسائل ووسائط مختلفة في ظل إطار تنظيمي وتقني .ومعلوماتي، يهدف إلى تخفيض تكلفة المنتج، وتعظيم ربحيته، وزيادة إشباع المستهلك)²

فالنقل يشكل العمليات الحركية التي من شأنها أن تؤدي إلى تحقيق الأهداف الإنتاجية وغير الإنتاجية للمنشآت ولعموم الأفراد ضمن إطار الدولة الواحدة وبينها وبين الدول وبالشكل المناسب وبما يتفق مع خطط وسياسات الدول ومواكبتها للتطورات العالمية الحديثة في ظل منحى العولمة وثورة المعلومات والاتصالات وحرية التبادل والانتقال ليس للمنتج النهائي فقط بل وللعناصر الإنتاجية وسرعة انتقال الخبرات والمهارات الإنسانية الإدارية والفنية.

المطلب الثاني: خصائص نشاط النقل

يتصف نشاط النقل بمجموعة من الخصائص التي تميزت عن الأنشطة الاقتصادية الأخرى ومن بين أهم هذه الخصائص ما يأتي:

1- كثافة رأس المال:

تحتاج مشاريع النقل إلى كميات ضخمة من رؤوس الأموال لتنفيذها، فتكاليف إنشاء هذه المشاريع وتطويرها واستحداث وسائلها غالباً ما تكون مرتفعة.

إن ضخامة هذه التكاليف جعلت بعض الباحثين يصف هذا القطاع بأنه قطاع كثيف رأس المال، وذلك لارتفاع معامل رأس المال للإنتاج والذي يتم من خلاله قياس الكثافة الرأسمالية ، فارتفاع الكثافة الرأسمالية لمشاريع النقل، وطول مدة استرداد هذه المشاريع لقيمة أصولها الرأسمالية يعمل على انخفاض معدل دوران رأس المال المستثمر، مما يجعل درجة المخاطرة التي تحيط بمشاريع النقل مرتفعة نسبياً، وهذا بدوره يمثل أحد أهم الأسباب التي تجعل القطاع الخاص يحجم عن القيام ببعض مشاريع النقل³.

¹ زاهد محمد زهدي، ملاحظات حول قطاع النقل وأشكاله المختلفة، مجلة النفط والتنمية، العدد 2 ، السنة الرابعة، سبتمبر، 1978، ص64

² إبراهيم محمد علي، النقل والتجارة، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، الإسكندرية، 1999 ، ص5

³ هدى محمد سليمان، اقتصاديات النقل البحري، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1983 ، ص7

2- وجود الآثار الخارجية:

يتميز نشاط النقل بظاهرة وجود الآثار الخارجية سواء كان في جانب الإنتاج أم في جانب الاستهلاك. وقد تكون هذه الآثار إيجابية في صورة منافع تعود على المجتمع، تتمثل بتوفير الوقت ومزايا التنمية وزيادة الراحة المتولدة في تعبيد الطرق وتسهيل النقل، فضلاً عن التأثيرات الاقتصادية الناتجة عن تخفيض كلفة النقل. أو قد تكون الآثار سلبية في صورة تكاليف إضافية يتحملها المجتمع، فضلاً عن التكاليف الخاصة، وخير من يمثل التكاليف الإضافية هذه التلوث والضوضاء والحوادث الناتجة عن وسائل النقل.¹

وبصورة عامة فإن وجود المنافع والتكاليف الإضافية (الخارجية) يجعل نظام السوق غير قادر على تحقيق التخصيص الأمثل للموارد والذي يتحقق عندما تتعادل المنافع الحدية الاجتماعية مع التكاليف الحدية الاجتماعية أي أن شرط الكفاءة هنا يتحقق عندما يكون العائد الخاص والاجتماعي المتحقق من مشاريع النقل اكبر من كلفتها الخاصة والاجتماعية، أو قد يكون العائد الاجتماعي لها اكبر من الكلفة الاجتماعية في حين يكون العائد الخاص لهذه المشاريع اصغر من كلفتها الخاصة، مما يدل على عدم جدوى هذه المشاريع من الناحية الاقتصادية ورغم ذلك نجد أن الحكومات وفي مختلف الأنظمة الاقتصادية تنفذ مثل هذه المشاريع وتدعمها مالياً لما لها من آثار اقتصادية واجتماعية مهمة².

3- التكنولوجيا الحديثة:

إن التقدم الحاصل نتيجة للثورة العلمية والتكنولوجية قد استفادت منه جميع الأنشطة الاقتصادية ومنها نشاط النقل، ونظراً لأهميته في اقتصاد أي بلد، فإن معظم الدول وجدت نفسها أمام الحاجة إلى تكيف نمط النقل من خلال إدخال التقنية الحديثة التي أدت إلى تقليل صرف الوقود واختصار المسافات من خلال استبدال معدات النقل القديمة بأخرى حديثة مما ساعد على تحقيق الاستغلال الأمثل لوسائل النقل و عملت على تقليل الكلف والوقت من خلال ضمان تحقيق السرعة المطلوبة في النقل. مما أسهم ذلك في زيادة الطلب على وسائل النقل المختلفة وأصبح ينظر إلى العملية الإنتاجية نظرة متكاملة ابتداء من حركة المواد الأولية والمواد نصف المصنعة حتى تجهيز المستهلك بالسلع النهائية، وبالنسبة لمسألة اختيار التكنولوجيا الملائمة للنقل، فهناك نوعان من التقدم التكنولوجي أولهما يدعى بالتقدم التكنولوجي المتجسد و الذي يتم عن طريق إحلال معدات جديدة محل المعدات القديمة والثاني يسمى بالتقدم التكنولوجي غير المتجسد وهذا يؤدي إلى تغير دالة الإنتاج ويرفع إنتاجية البضائع القديمة والبضائع المستثمرة ويتم عن طريق

¹ صبري عبد الرحمن، مشكلات الاستثمار وتقييم مشروعات النقل، مجلة التنمية الصناعية، المنظمة العربية للتنمية

الصناعة، العدد 8، جانفي، 1986، ص25

² عثمان سعيد عبد العزيز، قراءات في اقتصاديات الخدمات والمشروعات العامة، دراسات نظرية تطبيقية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2000، ص41 - 42

التحولات الإدارية والتنظيمية، وعلى الأغلب يتميز التقدم التكنولوجي في مجال النقل بكونه من النوع المتجسد فمعظم دول العالم تفضل إحلال الجديد محل القديم ونخلص من هذا انه بالرغم من أن التكنولوجيا الحديثة قد أحدثت تغييرات مهمة وواضحة في معدات النقل وساعدت على تطور وسائله عبر الزمن من حيث السرعة والطاقة الاستيعابية وتوفير الراحة والأمان للأفراد المنقولين بواسطتها، فهي أيضا لها إسهام فاعل في تنشيط الصناعات الداعمة لقطاع النقل¹.

4- تزايد غلة الحجم:

تخضع مؤسسات النقل في الفترات القصيرة الأجل لظاهرة تزايد غلة الحجم أو تناقص التكاليف، وهذا يعني أن زيادة حجم الإنتاج يكون مصحوبا بتحقيق العديد من الوفورات الداخلية والوفورات الخارجية، وفي ظل سريان هذه الظاهرة فإن مؤسسات النقل معرضة للتقلبات في الإيرادات نتيجة لتغيير الحركة فإذا أدت زيادة الحركة إلى زيادة مصروفات التشغيل بنسبة بسيطة فإنها غالباً ما تؤدي في الأجل القصير إلى مضاعفة الدخل الصافي والعكس صحيح، وان وجود ظاهرة تزايد غلة الحجم) تناقص التكاليف (في أية صناعة يؤدي إلى خلق القوى الاحتكارية في مجال الإنتاج والتوزيع.

5- عدم تخزين الخدمة المنتجة:

تمتاز صناعة النقل التي تنتج وحدات خدمات النقل في الطريق باستهلاكها بمجرد إنتاجها وهو ما يعبر عنه اقتران الاستهلاك بالإنتاج في نفس الوقت فالمنتج والذي يتمثل في طاقات تحميليه منتج (راكب/كم أو راكب/مقعد) لنقل الركاب أو (طن/كم ، طن/ميل) لنقل البضائع ينبثق عنه ثلاث نتائج هامة تتمثل في:²

أ. لا تحتاج خدمات النقل إلى مخازن، ومن ثم ليس لها تكاليف تخزين.

ب. صعوبة تتبع المستفيدين من خدمات النقل.

ج . استمرار ظاهرة الطاقة الفائضة وأيضا الطاقة التي لا يمكن تجنبها والتي تتولد من خاصية عدم إمكانية تخزين الخدمة، ذلك أن مقاعد الركاب الشاغرة خلال الرحلة لا يمكن تخزينها لاستعمالها في المستقبل ولذلك تعد المقاعد الشاغرة وعربات البضائع ذات الشحنة غير الكاملة طاقة مفقودة فضلا عن أنها تعد موارد تم فقدها بمعنى خسارة مضاعفة.

¹ Cassing, James, **Shipping Innovation in The Pure Theory of International Trade** International Journal of Transport Economics, Vol. VI, N.3, (Italy:Dicember, 1980), P.305

² حمادة فريد منصور، مقدمة في اقتصاديات النقل، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998 ، ص91

6- الاحتكار الطبيعي:

إن الاحتكار الطبيعي هو نوع من الاحتكار أوجدته ظروف الصناعة ذاتها وليس بفعل عوامل مصطنعة أو بفعل تشريعات تصدرها الدولة بمقتضاها تحتكر إنتاج بعض السلع والخدمات حيث أن خصائص النقل المشار إليها سابقاً ساعدت على وجود ما يسمى بالاحتكار الطبيعي، ومما يزيد من احتمال وجود هذه الظاهرة في صناعة النقل هو التجديدات الفنية التي تتسم بعدم القابلية على التجزئة والكثافة الرأسمالية المرتفعة¹.

ولأجل تقييد الاحتكار الطبيعي وجعله لا يتعارض مع الرفاه الاقتصادي اعتمدت اغلب الدول بعض الأساليب والإجراءات، كإصدار التشريعات والقوانين التي تحدد الحد الأقصى لسعر خدمة النقل ومستوى الجودة المقبول لهذه الخدمة، ومعاقبة المخالفين لذلك. وقد تتكفل الدولة بإنشاء مشاريع النقل بنفسها وتقوم غالباً بتقديم خدمة النقل مجاناً أو بأسعار مناسبة، لتحقيق الرفاهية الاقتصادية لأبنائها.

7- صعوبة الرقابة والسيطرة على النقل:

إن إنتاج هذا النشاط يتم في الطرق العامة بعيداً عن رقابة المسؤولين وتحكمهم التام، علاوة على أن مكانه ينتقل باستمرار بعكس الخدمات والصناعات لأخرى التي تقع تماماً تحت سيطرة المسؤولين، لذلك نقول بأن خدمة النقل تتميز بصعوبة السيطرة عليها.

❖ المطلب الثالث : أنواع النقل و تصنيفاته

حسب مجموعة من المعايير المختلفة تتعدد تصنيفات النقل إلى عدة أنواع ونذكر منها ما يلي²:

أولاً: التصنيف العام لأنواع النقل:

1- التصنيف وفقاً لمجال التشغيل : و يشتمل على أنواع ثلاثة هي:

- النقل الداخلي وهو الذي يكون ضمن نطاق الدولة.

- النقل الخارجي (الدولي) وهو النقل العابر بين الدول (خارج نطاق الدولة الواحدة).

-النقل الحضري وهو النقل داخل حدود المدينة.

2- التصنيف وفقاً للمسار : و يشتمل على أنواع ثلاثة هي:

- النقل المائي (النهري والبحري)

- النقل البري (طرق ، سكة حديد ، خطوط أنفاق ، باصات ، مركبات ، أنابيب ..) .

¹ عثمان سعيد عبد العزيز، قراءات في اقتصاديات الخدمات والمشروعات العامة، مرجع سبق ذكره، ص75

² محمد توفيق سالم، هندسة النقل والمرور، دار الراتب الجامعية، بيروت، 1985 ، ص3

- النقل الجوي والمشارك (طائرات، مطارات، طائرات جوية مائية).
- 3-** التصنيف حسب القوة المحركة : و يشتمل على أنواع ثلاثة هي:
 - عضلي بشري (دراجة، عربة حمال) أو حيواني (العربة التي تجرها الحيوانات).
 - قوى طبيعية : كالرياح (سفن شراعية) والتيارات المائية في الأنهار.
 - الطاقة (وقود، كهرباء).
- 4-** التصنيف حسب نوعية الخدمة : ويشتمل على نوعين:
 - متخصصة :لنقل الركاب فقط أو البضائع فقط.
 - مشتركة :لنقل الركاب والبضائع معا، أو للنقل الجوي والبري معا.
- 5-** التصنيف حسب مستوى الخدمة : ويشتمل على نوعين:
 - السرعة (عادي و سريع).
 - انتظام الخدمة (دائمة، تحت الطلب).
- 6- النقل وفقاً لعلاقته بالإنتاج ويقسم إلى:**
 - نقل إنتاجي: يرتبط مباشرة بالعملية الإنتاجية كنقل مستلزمات الإنتاج ونقل المنتجات الصناعية والزراعية من مراكز الإنتاج إلى مراكز الاستهلاك.
 - نقل خدمي: يتضمن تقديم خدمات النقل للقطاعات الخدمية كقطاع الصحة والتعليم فضلا عن نقل السكان من مكان لآخر وفقا لرغباتهم.
- 7- التصنيف حسب طبيعة وسيلة النقل:**
 - ويشتمل على نوعين هما (النقل العام والنقل الخاص) وهو التصنيف الذي يهتم به المتخصصين في مجال تخطيط النقل الحضري عموما لأن وسائل النقل العام والخاص تعتبر من العناصر المؤثرة بشكل كبير في عملية النقل بشكل عام وفي النقل الحضري أي النقل داخل المدن بشكل خاص¹.

ثانيا : الأنواع الرئيسية للنقل :

¹ حيدر كمونة، أهمية قطاع النقل والمرور في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بحث منشور على موقع جريدة المدى، اطلع عليه يوم 2015/11/19 <http://www.almadapaper.com>

تتعد أنواع النقل حسب المنطقة الجغرافية من مكان لآخر ويمكن أن نميز ثلاث أنواع رئيسية وهي:

1- النقل البري: ويشتمل على نوعين أساسيين وهما النقل البري بالمركبات والنقل بالسكك الحديدية¹:

أ - النقل بالمركبات عبر الطرق البرية: إن النقل بالمركبات وسيلة مهمة يزداد الاعتماد عليها من سنة إلى أخرى وذلك من خلال المرونة و الاستجابة العالية التي تتصف بها لتلبية حاجات نقل الأفراد أو البضائع وتأتي أهمية النقل بالمركبات من خلال الترابط السهل والسريع ما بين المناطق الجغرافية خاصة التي يصعب الوصول إليها بواسطة الوسائل الأخرى ومن هنا لجأت بعض الدول إلى تطوير نظم النقل لديها بما يتوافق مع العملية الإنتاجية والاجتماعية التي تحققها المركبات سواء كانت السيارات الخاصة أو مركبات النقل العام.

ب - النقل بالسكك الحديدية: تعتبر السكك الحديدية من أهم وسائل النقل العام التي تعتمد عليها الدول و بشكل كبير في تحقيق أهدافها الاقتصادية، الاجتماعية، العسكرية وذلك فيما يتعلق بنقل الأفراد أو البضائع على حد سواء وتأتي أهمية النقل بالسكك الحديدية من خلال قدرتها على نقل الحمولات الثقيلة ولمسافات كبيرة وبسرعات عالية.

ويعتبر النقل بالسكك الحديدية عاملاً من عوامل التوطن الصناعي حيث تبرز أهميته في مرحلتي الإنتاج والتوزيع من خلال زيادة فرص نقل المواد الأولية وعنصر العمل والسلع الوسيطة وكذا نقل الإنتاج إلى مناطق التخزين والاستهلاك.

2- النقل الجوي: لم يعد النقل الجوي في وقتنا الحاضر واسطة النقل بين القارات والبلدان فقط، وإنما أصبح أيضاً بين المدن في البلد الواحد، كما أن أهمية النقل بالطائرة لا تقف عند نقل الأفراد فقط بل نقل البضائع أيضاً. ويعتقد بعض المراقبين بأن النقل الجوي سوف يحقق مستويات عالية بالنسبة لحجم البضائع المنقولة بواسطة الطائرة، حيث من المتوقع أن يفوق حجم المسافرين من جهة ويفوق حجم البضائع المنقولة بواسطة البواخر من جهة أخرى، الأمر الذي سيكون له انعكاسات ايجابية على مجمل الحركة الاقتصادية في العالم².

3- النقل المائي: هو كل نقل يعتمد على استعمال المركبات التي تسير على الماء في نقل الأشياء بين ميناءين مختلفين مثل السفن والعبارات بأنواعها لاسيما وإن المياه تشكل ثلثي حجم الكرة الأرضية فلا عجب أن تكون التجارة الدولية البحرية تعادل تقريبا نفس النسبة من مجمل التجارة العالمية.

¹ نور الدين الربيعي، الأفاق التخطيطية لأنماط النقل والمواصلات، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، 1986، ص 96

² سعد الدين عشاوي، تنظيم وإدارة النقل، مرجع سبق ذكره، ص 65

وينقسم النقل المائي إلى قسمين هما¹:

- **النقل البحري** : وهو النقل على السفن المخصصة لأنواع الحمولات المختلفة باستخدام الماء كوسيط نقل ويعد أفضل أنواع النقل من حيث الكميات المنقولة دفعة واحدة و لقد برهنت عمليات النقل البحري في ميدان التجارة الدولية على نجاح حقيقي وقد تجلى ذلك من خلال الأزرع المائية المتمثلة في البحار والمحيطات ولكن يؤخذ عليه بطئ السرعة وكثيف رأس المال والأضرار كبيرة في حالة حدوثها.
- **النقل النهري** : وهو كمثلته البحري يستعمل السفن بأنواعها لنقل البضائع بالوسيط المائي ويعد أرخص أنواع النقل تكلفة للمنقول كما انه لا يحتاج إلى نفقات تأسيس رأسمالية وصيانة كبيرة إلا انه يتسم بالسرعة البطيئة بسبب المنحنيات الكثيرة بالأنهار ووجود الشلالات وتذبذب منسوب المياه وانخفاضها في بعض المواسم.

المبحث الثاني: الجوانب الاقتصادية لنشاط النقل

يعتبر قطاع النقل على رأس القطاعات التي تدعم الهيكل الاقتصادي ويعتبر الركيزة الأساسية للاقتصاد، حيث يمثل هذا القطاع بأنشطته المختلفة دعامة أساسية من دعائم التقدم الاقتصادي.

المطلب الأول: سوق النقل و الطلب على خدمات النقل

يتميز سوق خدمات النقل بوجود العديد من وسائل النقل البديلة التي تعمل جنباً إلى جنب داخله، ومن ناحية أخرى يمكن وصفه بأنه سوق مختلط يعمل داخله كل شركات النقل الخاص والعام، والتي تتباين في أهداف النشاط الاقتصادي الذي يقوم به كل نوع منها، وعلى ذلك يتجه القول بتعدد أوجه السوق الاقتصادية للنقل، والتي يتجاذبها درجات الاحتكار والتنافس.

أولاً : سوق خدمات النقل:

يقسم بعض الاقتصاديين المهتمين بمجال اقتصاد النقل اصطلاح المنافسة في سوق خدمات النقل إلى ثلاث أنواع رئيسية وهي²:

¹ سعيد عبده، جغرافية النقل مغزاها ومرماها، مكتبة الانجوميصرية، القاهرة، 2007 ، ص316

² حمادة فريد منصور، مقدمة في اقتصاديات النقل، مرجع سبق ذكره، ص113

- المنافسة داخل القطاع : وهي تلك المنافسة التي تنشأ بين الشركات والمؤسسات التي تندرج ضمن وسيلة نقل معينة، كوسيلة السكة الحديدية أو وسيلة النقل العام.
- المنافسة داخل سوق خدمات النقل: يعرف عن سوق خدمات النقل تعدد الوسائل به سواء النقل البري أو الجوي أو البري، وتنشأ المنافسة بين وسيلتين أو أكثر أو بينهما جميعاً حسب الموقع.
- منافسة التأجير: وهذا النوع من المنافسة تواجهه وسائل النقل العاملة بصفة رسمية في سوق النقل حيث تواجهها حالتين وهي:

- المنافسة التي تنشأ من غزو السيارات الخاصة، وهذا النوع من المنافسة ذو اثر خطير على وسائل العامة بصفة قانونية في السوق، وذلك من حيث انخفاض حصتها في السوق.

- المنافسة التي تنشأ نتيجة قيام الشاحنين بتسويق منتجاتهم بوسائل نقل يملكونها، وأيضا قيام بعض المصانع والشركات والجامعات والمدارس والهيئات الحكومية بشراء حافلات خاصة لنقل العمال أو الطلاب إلى أماكن العمل أو الدراسة.

ثانياً: الطلب على خدمات النقل:

ونميز نوعين رئيسيين في الطلب على خدمات النقل وهي¹ :

1- طلب الركاب على خدمات النقل : ونعني به الطلب على خدمات السفر المختلفة حيث تتأثر بمجموعة من العوامل وهي:

ا- مرونة الطلب السعرية: وهي مرتبطة مباشرة بالعوامل التالية:

الفترة الزمنية : حيث أن اختبار الفترة الزمنية التي يمكن من خلالها إجراء تغييرات في مستويات الأجور لخدمات السفر.

مسافة الرحلة: إن الرحلات القصيرة تتميز بمرونة طلب سعريه كبيرة جداً، وذلك لوجود بدائل للنقل، أما في الرحلات الطويلة فهي قليلة المرونة وذلك لان الأسعار المتزايدة بمعدل متناقص في ظل تزايد مسافة الرحلة.

التكلفة الحقيقية للرحلة والأجر النقدي للخدمة: دراسة العلاقة بين الأجر النقدي لخدمة السفر والتكلفة الحقيقية من وجهة نظر المستهلك.

وقت السفر : تنخفض مرونة الطلب ووقت الذروة بينما تنخفض وقت الركود .

¹ حمادة فريد منصور، مقدمة في اقتصاديات النقل، مرجع سبق ذكره، ص 20

ب- مستوى الدخل: حيث أجريت دراسة بريطانية في سنة 1982 بين مستوى الدخل الفردي والإنفاق على السفر، وأوضحت الدراسة أن ارتفاع مستوى الدخل يؤدي إلى الاتجاه نحو المزيد من السيارات الخاصة، كما يرتفع طلب الخدمات بالسكك الحديدية في حين ينخفض الطلب على النقل العام2 .

ج- السكان والطلب على خدمة النقل: وفي العنصر لابد من معرفة:

- أغراض الرحلات أي طبيعة ونوع الرحلة.
- ❖ خصائص المسافرين أي نوع المهن والنشاطات ومستويات الدخل و غيرها .

د- التقلبات في الطلب على خدمة النقل :التقلبات اليومية والأسبوعية.

2- طلب السلع على خدمات النقل : ونعني به الطلب على خدمات نقل البضائع حيث يتأثر بعدة عوامل وهي:

أ - العلاقة بين الكمية المنقولة واجر خدمة النقل: في الظاهر انه كلما انخفضت أجور النقل زادت الكميات المنقولة في حين انه يمكن أن يدخل نوع الوسيلة كعامل مؤثر أيضا وطبيعة السلعة في حد ذاتها.

ب - عناصر الطلب على خدمات نقل السلع: هناك ثلاث عوامل في تحديد الطلب على خدمة النقل وهي المنشأ، منطقة الوصول، الحجم.

ت - خصائص السلع المنقولة: ونقصد بذلك خصائص السلع من حيث الوزن والطول والحجم والخصائص الفيزيائية والقيمة وغيرها، وعلى أساس الخصائص يعتمد كل من الطلب على الوسيلة المناسبة للنقل.

المطلب الثاني: نوعية الخدمة في ميدان النقل

أصبحت النوعية متغيرا استراتيجيا له وزن حاسم على مستوى أسواق النقل، أين تكثرت المنافسة وعلى هذا لا يمكن تقييم نظام النقل انطلاقا من المعرفة الوحيدة لوحدة النقل المنتجة، والتي هي نتائج داخلية للنظام، ونأخذ بعين الاعتبار فقط الخدمات الممنوحة للمستعملين في شكل حرية اختيار.

أولا: عناصر إنتاج النقل:

إن أحد عناصر إنتاج النقل (جانبا العرض) يتمثل في المركبة أو الوحدة الناقلة، وتتجسد هذه في وسائل النقل المختلفة كالسيارات والطائرات والبواخر والقطارات التي تتأثر بالتطور التكنولوجي والتقدم الحضاري للبشرية سعياً للوصول إلى الهدف المنشود بالسرعة المطلوبة والسلامة الكاملة.

أما العنصر الثاني من عناصر إنتاج النقل فهو الطريق ويمثل المسار الذي تسلكه واسطة النقل أثناء سيرها وهو إما أن يكون من صنع البشر كطرق السيارات المعبدة وغير المعبدة وخطوط سكك الحديد، وإما أن تكون هذه الطرق طبيعية لا دخل للإنسان في صنعها كالطرق الجوية والبحرية، كما أن هناك الطرق النهرية التي ادخل الإنسان عليها التعديل والتحسين ليستخدمها في نقل الأشخاص والبضائع¹.

و العنصر الآخر من عناصر عرض النقل هو الوقود الذي يعد من العناصر الأساسية للنقل فشحته أو نفاذه يشل عملية النقل ويعطلها، و يسمى أحيانا بالقوى المحركة وهذه تمثل الطاقة التي عن طريقها تتحرك المركبة، كالفحم والبتروول والقوة الكهربائية وغيرها.

وتجدر الإشارة هنا إلى أننا عندما نتكلم عن القوة المحركة لوسائل النقل فنعني بها تلك التي تستخدم محركات الاحتراق الداخلي وليس النقل بواسطة العربات التي تجرها الحيوانات، لان هذه الوسيلة لم تعد تستخدم في وقتنا الحاضر للنقل لمسافات بعيدة، فضلاً عن أنها غير قادرة على تحقيق تكامل السوق في العالم، إلا أننا لا ننكر أن هذه الوسائل كانت ولا زالت في بعض الدول المتخلفة تؤدي دوراً لا يستهان به في نقل الأشخاص والبضائع.

وهناك عنصر رابع لعملية النقل هو المحطات كالمطارات ومحطات سكك الحديد والمرائب فضلاً عن عنصرين يعدان ذا أهمية كبرى في إدارة عملية النقل وتشغيلها، فالأول تمثله المعرفة الفنية المتجسدة بالمهارة

الفنية والأيدي العاملة المتدربة. والثاني يتمثل بتبادل المعلومات بين محطات الانطلاق والمركبات الناقلة. فمن دون هذين العنصرين لا يمكن لعملية النقل أن تتم في مأمّن من الأخطار التي يحتمل أن تلحقها فالأيدي الماهرة المتدربة على قيادة المركبات الناقلة عنصر من عناصر الإنتاج كراس المال والعمل وتدخل ضمن العامل المتبقي من عوامل الإنتاج².

أما بالنسبة لنقل المعلومات بين مركز الانطلاق ووسيلة النقل فله أهمية بالغة بالنسبة للنقل البحري والجوي، فلا يمكن أن تقلع الطائرة مثلاً دون معرفة تامة بالأحوال الجوية وخلو الطريق من العقبات التي تعرقل عملية السير، والشيء نفسه بالنسبة للنقل البحري. و من هذا يتبين أن

¹ Fcit, Rex W. Faulks, Principles of Transport, Mc Graw- Hill Books Company (U. K)

² السامرائي محمد بدع صالح، قطاع النقل البري وأهميته في التنمية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، 1996، ص.

هذين العنصرين لا يقلان أهمية عن العناصر الأخرى لإنتاج النقل وتمكينه من القيام بمهامه بكفاءة عالية.

ثانياً: محددات نوعية النقل:

إن خدمة النقل هدفها الخدمة فقط، فتخصيص مؤسسة إنتاجية وسيلة نقل لعمالها الهدف منه تحسين ظروف معيشة العمال تهدف تحسين المردودية، ولتحديد نوعية الخدمة في ميدان النقل هناك أربعة عناصر أساسية وهي¹:

- ❖ الوقت: من الملاحظ دائماً أن المتنقل يأخذ بعين الاعتبار الوقت المستغرق أثناء تنقله من نقطة إلى أخرى، وهذه الخدمة تمكن من ربح الوقت أكثر، وفي حقيقة الأمر هذا الوقت يختلف من شخص لآخر حسب النشاط المزاول، ومن هنا يتبين أن للوقت أهمية كبيرة بالنسبة للأفراد، وهذا التأثير على النشاط المزاول.
- ❖ الراحة: تعتبر راحة المسافر عنصراً هاماً، وتعطي له أهمية كبيرة حيث يفضل المتنقل أحياناً دفع ثمن أكثر من أجل التنقل الأحسن، وتتمثل هذه الخدمة في تجهيز وسائل النقل بأحسن التجهيزات خاصة فيما يخص أماكن الجلوس، وهذا في الطائرة أو الحافلة أو القطار أو السيارة.
- ❖ الأمن: ويقصد به وصول المتنقل أو الأشياء المتنقلة إلى أماكن المكان المقصودة بسلامة وذلك لتجنب أي خسارة في الأرواح واللوازم، ويعتبر هذا العنصر من أهم العناصر التي تعمل لمؤسسات النقل المختلفة على تطويره.
- ❖ المعاملة: إن عمال قطاع النقل بصفة عامة، وخاصة السائقين والقابضين أكثر الناس احتكاكاً بالزبائن، وهؤلاء يشترط فيهم أن يتميزوا بمجموعة من الصفات ومن بينها:
 - يجب أن يكون هؤلاء الأشخاص ذو شخصية قوية من أجل التجاوب مع المتنقلين حسب الحالة النفسية والاجتماعية لهم في محاولة لإرضائهم والسهر على راحتهم.
 - الثقافية العالية وهذه ميزة يجب توفرها خاصة في قطاع النقل الجوي والبحري، وهذا لأنهم يصادفون مجموعات من الناس تختلف عاداتهم وتقاليدهم وعقائدهم ولغاتهم، مما يسمح لهم بالتحكم والتسيير الأمثل.. الخ.

ثالثاً: تسعيرة النقل وسلوك المستهلك:

تلعب التسعيرة دوراً هاماً في التأثير على سلوك المستهلك، فالسعر هو القيمة التي يدفعها المستهلك لبائع السلعة أو الخدمة المعروضة لقاء الحصول عليها.

كما أن تأثر النقل بالظروف التي يتم تحتها الإنتاج يجعل التكلفة أو تعريفه النقل تختلف وفقاً للظروف التي تحكم تشغيل كل رحلة من الرحلات من جهة، ومن جهة أخرى الطاقة التحميلية لوسيلة النقل ودرجة استيعاب الحمل، وتأثر حجم حركة المنقول بطبيعة توزيعات واتجاهات

¹ حمادة فريد منصور، مقدمة في اقتصاديات النقل، مرجع سبق ذكره، ص 95.

وتكوينات حركة النقل ودرجة المنافسة، كما تتأثر تكلفة النقل بسياسات التشغيل تحت الطلب أو لفترات موسمية.

وعلى ذلك فقط أصبح تسعير خدمات النقل على أساس مبدأ قيمة الخدمة محل تساؤلات عديدة وهامة، وقد أفضت هذه التساؤلات العديدة والهامة إلى نتيجة هامة، أن كلا من مبدأي قيمة الخدمة وتكلفة الخدمة لازمان لتسعير خدمات النقل¹.

المطلب الثالث : أهمية النقل

يعد النقل من أهم القطاعات الاقتصادية وأحد العوامل المساعدة على التنمية الاقتصادية، ويبرز ذلك من خلال ارتباطه وصلته بالعديد من العلوم الأخرى كالقانون والعمارة، الاستراتيجيات الأمنية والبيئية والجغرافيا والتاريخ، وتزداد هذه الأهمية لكونه مدخلا أساسيا من مدخلات التطورات المتسارعة نتيجة التطور التقني.

أولا: الأهمية الاقتصادية للنقل:

ويمكن إيجاز الأهمية الاقتصادية في مجموعة من النقاط الأساسية وهي² :

➤ التقريب بين مراكز الإنتاج والاستهلاك وترابط القطاعات : قطاع النقل قطاع خدمي له القدرة على الترابط مع القطاعات الأخرى نتيجة التشابكات الهيكلية بينها والتي توضح التبادلات فيما بينها . إذ يعمل على تلبية طلبات القطاعات الأخرى وفق نموذج المدخلات / المخرجات، من خلال التقريب بين مراكز الإنتاج والاستهلاك، فالأولى تسعى للحصول على مستلزماتها الإنتاجية وبعد تحويلها تخرج تصريف منتجاتها النهائية وإيصالها إلى المستهلكين، والثانية يتحدد طلبها على النقل في رغبتها في الحصول على السلع والخدمات بسرعة وأقل تكلفة . إن تحقيق ذلك يتطلب بنى أساسية وتكميلية من محطات وطرق وشبكات كهرباء ومياه وغاز، وصناعات تدعم وسائل النقل، ما يعني أن النقل ينشط بقية القطاعات . وكنيجة للدور الذي يلعبه النقل في تحقيق الترابط بين القطاعات الاقتصادية، فإن ذلك يؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على الناتج الوطني الذي يمثل مجموع السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد، ما يعني ضرورة ضمان الاتصال بين وحدات الإنتاج وإيصال مختلف عناصر الإنتاج إليها.

➤ تحسين مركز ميزان المدفوعات : من خلال زيادة الطاقة التصديرية للدولة وجلب العملات الأجنبية، إلى جانب توفير الواردات من السلع والمواد الأولية التي توجه للتصنيع، وبالتالي تشجيع الصادرات وإيجاد بدائل للواردات.

¹ عادل علي مقدادي، مسؤولية النقل البري في نقل الأشخاص، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ص 90.

² سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 18.

- توفير فرص العمل : من بين الآثار الهامة لقطاع النقل استحداث فرص عمل وتخفيف حدة البطالة، سواء من خلال خلق فرص عمل مباشرة أو غير مباشرة، وكمثال عن ذلك بلغ عدد العاملين في سيارات الشحن في الولايات المتحدة 5 ، 8 مليون نسمة سنة
- 1992 بينما بلغ عدد العاملين في صناعة سيارات الشحن ومستلزماتها في نفس السنة مليون نسمة، كما يساهم قطاع النقل في تقسيم العمل والتخصص، إذ أن وجود وسائل نقل يعني ربط المناطق الجغرافية ببعضها، مما يقلل من محدودية إنتاج واستهلاك سلعة أو خدمة محليا، ويدفع بالأفراد إلى التخصص في إنتاج منتجات أخرى اعتمادا على وجود وسائل نقل مناسبة تضمن توزيع هذه المنتجات¹.
- توطين الصناعات : عادة ما تؤخذ خدمات النقل وتكلفتها في الاعتبار عند اختيار مكان ما وتفضيله ليكون منطقة لإقامة المشاريع الصناعية، ويعتمد ذلك على مدى وفرة هذه الخدمات وسهولة مساراتها والوصول إليها، وهي عناصر تتحكم في تكلفة النقل وتحسم توطن صناعة ما في مكان ما عن الآخر².
- اتساع سوق السلع : ساعد النقل على اتساع السوق من خلال تسهيل عملية انتقال مختلف المنتجات الصناعية إلى كافة أنحاء البلاد ولم يعد الطلب على السلع مقتصرًا على محيط إنتاجها فحسب بل شمل جهات كثيرة أخرى، وقد أكد العديد من الاقتصاديين أن تقدم النقل يمثل احد العناصر المهمة لاتساع الأسواق الداخلية والخارجية كما اثبتوا أن انخفاض تكاليف النقل له دور في زيادة المسافة التي يمكن أن تنقل إليها السلع ومن ثم اتساع رقعة الأسواق³.
- كما أن انخفاض كلفة النقل سوف يعمل على زيادة الكمية التوازنية للمنشأة والتي عندها تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة من السلع، وهكذا سوف تنخفض الأسعار.
- زيادة الكفاءة الإنتاجية للمشاريع الصناعية : إن وجود نظام نقل متطور وكفاء بواسطته تنخفض تكاليف النقل سوف يعمل على اتساع السوق وكما بيناه سابقاً، وهذا بدوره يساعد على ظهور المنافسة بين المنتجين ومن ثم زيادة الكفاءة الإنتاجية للمشاريع الصناعية، فضلا عن أن وجود مثل هذا النظام المتطور للنقل سوف يؤدي إلى زيادة مرونة انتقال عوامل الإنتاج حتى تصل أفضل إنتاجية لها.
- و يعد النقل مسألة مهمة وحيوية بالنسبة للإنتاج الصناعي لكونه يدخل كعنصر أساس في كلفة الإنتاج الصناعي، كما يسهم في تطوير الصناعة عن طريق التداخل والتكامل الصناعي

¹ حمد سليمان المشوخي، اقتصاديات النقل والمواصلات، دار الفكر العربي، القاهرة، 2003 ، ص100 .

² حمد سليمان المشوخي، نفس المرجع السابق، ص109 .

³ عباس طالب هاشم، اقتصاديات النقل في سلك حديد العراق واقعها وآفاقها المستقبلية، رسالة ماجستير، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، 1979 ، ص24.

ويؤدي إلى قيام الإنتاج الواسع، ويؤدي دوراً في تسويق المنتجات الصناعية وخلق التجانس في الأسواق المحلية فضلاً عن خلق إمكانات جديدة لتصدير المنتجات الصناعية إلى الخارج.

- دعم البنى الأساسية والهياكل القاعدية : يعد النقل أحد أهم البنى الأساسية وضرورة حتمية تدعم السير الحسن لبقية البنى التحتية الأخرى كالمدراس والجامعات والمستشفيات وغيرها، وهو بدوره يحتاج لهياكل قاعدية تمكنه من تحقيق غاياته، ويتعلق الأمر بالطرق والمطارات والسكك الحديدية والجسور...
- تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد المادية : وبالتحديد تلك المتواجدة في مناطق نائية من دون وجود للنقل ووسائله، لم تكن لتستغل وكانت ستهدر أبعادها الاقتصادية والاجتماعية¹.
- تقريب المسافة بين الأفراد : داخل المجتمع وخارجه وتحسين الاتصال الاجتماعي بينهم، مما يقلل من الفوارق بين المجتمعات المتحضرة والمتخلفة.
- تنشيط قطاع السياحة : إذ يلعب النقل دوراً هاماً في تطوير السياحة من خلال توفير سبل انتقال مريحة توفر الأمان والترفيه، إضافة إلى إيصال السائح إلى مناطق عديدة ومتنوعة مع إتاحة ذلك عن طريق وسائل نقل متعددة، فالمتنقل من مدينة قسنطينة إلى العاصمة مثلاً، يمكنه المفاضلة بين التنقل في الطائرة أو السيارة أو القطار، وفي كل مرة يختار فيها وسيلة نقل مختلفة تختلف جمالية اللوحات الطبيعية التي تزين طريق رحلته، كما تساهم السياحة أيضاً في تطوير وسائل النقل بما يرضي حاجة السائح وتطور رغبته في اكتشاف المزيد والمزيد.

ثانياً: الأهمية الاجتماعية للنقل:

يعد قطاع النقل والمواصلات من البنى الارتكازية للاقتصاد ومؤثراً في الوقت نفسه بصورة مباشرة أو غير مباشرة في الحياة الاجتماعية للأفراد من خلال ما يحققه من عملية اتصال وتغيير في السلوك الاجتماعي والحضاري لهم.

حيث يساهم النقل إلى حد كبير في إحداث التغيير الاجتماعي بين أفراد المجتمع عموماً وذلك من خلال تسهيل عملية الاتصال الاجتماعي بين الريف والمدينة أي بين أرجاء البلد الواحد من جهة، وبينه وبين الأقطار الأخرى من جهة ثانية، الأمر الذي يساهم بشكل فعال في زيادة تحقيق التطور الاجتماعي باعتبار أن المجتمعات المتخلفة هي التي تتغلق على نفسها بسبب صعوبة الاتصال مع المجتمعات الأخرى . و هذا ما يلاحظ على بعض مجتمعات أفريقيا وآسيا حيث ما زالت هذه المجتمعات تعيش في مستوى الإنسان البدائي، ولعل السبب يرجع إلى انعدام الاتصال بين هذه المجموعات البشرية المنعزلة و المجتمعات الأخرى².

¹ حمد سليمان المشوخي، اقتصاديات النقل والمواصلات، مرجع سبق ذكره، ص 119 .

² محمد توفيق سالم، هندسة النقل والمرور، مرجع سبق ذكره، ص 11 .

ثالثاً: الأهمية السياسية والعسكرية للنقل:

تتمثل أهمية النقل السياسية في بسط سيادة الدولة على أراضيها ومواطنيها، وحماية حدودها ومنافذها وبواباتها البرية والبحرية والجوية، ومياهاها الإقليمية ومجالها الجوي، ورد أي تعد على هذه الأبعاد، وهذا بدوره يتطلب سرعة وسهولة الوصول لكافة الحدود الدولية عبر طرق ومسالك ومطارات وموانئ حديثة ومتطورة، تسمح في ذات الوقت بتحقيق مستهدفات إستراتيجية، بنشر الأمن والأمان لسكان البلاد، وسلامة الأراضي، وحماية الممتلكات والموارد، وتحقيق ذاتية وهوية الدولة، وإبراز قدرتها لسرعة مواجهة أي مخاطر أو مشكلات أو عوارض طارئة في سرعة الوصول للمعالجة، وفرض الهيمنة والسيادة، وهذا لن يأتي إلا عن طريق فعاليات النقل الميسرة والمتكاملة بمستلزماتها الأساسية¹.

خلاصة :

يعتبر النقل من أهم القطاعات التي تولي لها الدول المتقدمة اهتماماً خاصاً، لما له من نتائج على الرفاه الاقتصادي والاجتماعي لشعوبها، وهو يدعم العلاقات بين الشعوب ويقرب بينها ويزيد من تبادلاتها التجارية من جهة، ويؤثر على كل القطاعات الأخرى من جهة أخرى، ففي الصناعة يعمل على امتداد مراكز التصنيع بالمواد الأولية واليد العاملة في جانب الإنتاج، ويعمل على توزيع المنتجات إلى مختلف الأسواق التجارية في جانب التوزيع، ونفس الشيء في الفلاحة إلى غير ذلك من القطاعات، ويمكن لأنواع النقل المختلفة البري، والبحري، والجوي أن تعمل جنباً إلى جنب داخل سوق النقل عن طريق تكامل خدماتها. وإن عملية النقل في ظل التطور الحضاري، تقود بالفعل عملية التنمية من أجل تنشيط ودعم الاقتصاد الوطني، هذا ولم تعد عملية النقل وتشغيلها والانتفاع بها مجرد خدمة فقط، بل تعتبر الوجه الآخر لعملية التجارة، ومن ثم يكون نشاط النقل خدمة ووسيلة إنتاج، وهو بذلك يكون سبيل الانفتاح الاقتصادي والاجتماعي والحضاري وهو نبض الحياة من أجل كل الشعوب.

¹ السلطان يوسف محمد، وآخرون، جغرافية النقل والتجارة الدولي، مطبعة جامعة البصرة، العراق، 1988، ص 1.

الفصل الثاني

الإطار المفاهيمي للتصدير

تمهيد :

تلعب الصادرات دور أساسي بوصفها محركا للنمو الاقتصادي من هذه المنطلق تعمل العديد من الدول على تنمية صادراتها والابتعاد عن الأحادية في التصدير والانتقال من قطاع تصديري تقليدي إلى قطاع التصديري غير تقليدي يركز على التصنيع من أجل التصدير والجزائر التي تفاني نت الأحادية في التصديري للنظر تكون أن ما يفوق / 95 من صادراتها عبارة عن نقط ، عملت جاهزة لغرض تنمية صادراتها وذلك من خلال السيطرة استدرجية لتنمية الصادرات¹ .

المبحث الأول : مفاهيم واستراتيجيات الصادرات.

المطلب الأول : مفهوم التصدير أهميته وطرقه.

- 1 مفهوم التصدير :

لقد تعددت مفاهيم التصدير لذا سيتم التطرق إلى ذكر البعض منها للوصول إلى مفهوم شامل. يعرف الاقتصادي عبد المهدي عادل أن التصدير عملية تقوم على بيع وإرسال سلع وخدمات وطنية إلى الخارج²

كما يعرف فؤاد مصطفى محمود التصدير بأنه: بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز لتسويقها أو بتغيير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة جزء من احتياجاتها³

أما حسب الموسوعة الاقتصادية ، فمفهوم التصدير هو:

تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلة وفي ذات السياق يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية.

على مستوى المؤسسة : هو عملية التصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى العوان الخارجية.

¹ إبراهيم بقله، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثارها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر - مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية في العلوم الاقتصادية غير منشورة تخصص نقود 2009 ، ص - 88 ومالية، جامعة حسبيبة بن علي، الشلف 200 .

² عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980 ص14

³ مصطفى محمود فؤاد، التصير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993 ، ص235

على مستوى الوطني: هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.

على المستوى الدولي: التصدير وسيلة من وسائل التحقيق الرفاهية الاقتصادية، وله دور فعال في اقتحام الأسواق الخارجية والتحكم فيه يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية الدولية ما والتصدير لا يقتصر على سلع ومنتجات وإنما يمتد ويتناول التصدير رؤوس الأموال.

حيث يتمثل التصدير في انتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الاحتكارات المالية من بل إلى آخر قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية، والسياسة في الأسواق، وتوزيع مجالات الاستثمار الرأسمالي وله عدة طرق منها إصدار أو شراء أوراق تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل مؤسسات تابعة في الخارج. يتعدى ذلك إلى تصدير العمالة وما يحملونه من ثروات فكرية ومادية ولعل أفضل تعريف لمعنى التصدير هو ذلك إلى قدمه الدكتور فريد التجارة، إذ جاء فيه أن التصدير يعني قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدماته، ومعلوماتية ومالية وسياحية والبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى غرضها تحقيق أهداف الصادرات، من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو انتشار وفرض عمل والتعرف على الثقافات أخرى وتكنولوجيا جديدة وغيرها¹.

2- أهمية التصدير:

تشير أدبيات الداعين إلى تبني قيادة التجارة الخارجية للنمو الاقتصادي إلى أن الصادرات وسياسات التصدير على وجه الخصوص تلعب دوراً رئيساً في عملية النمو، من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال، كما أن استراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتخلق فرص عمل وتحسن توزيع الدخل، بالإضافة إلى ترافق النمو العلى للصادرات نمواً أعلى للدخل².

كما يمدنا التاريخ الاقتصادي بكثير من الآراء والمواضيع التي أولت نشاط التصدير اهتماماً متزايداً عبر الزمن، لقد كانت التجارة أساس التنمية الاقتصادية عند التجار، بل اعتبرت العمود الأساسي في التنمية الاقتصادية، فمن شأنها أن تعمل على جلب الموارد إلى البلد وهكذا تزدهر الصناعة وتقل البطالة وفي هذا المجال كانوا يشجعون على تطوير العمالة الوطنية³. و من بين الاقتصاديين الذين كانت نظرياتهم موجهة نحو أثر نمو الصادرات على اقتصاديات مختلف الدول، حاول الاقتصادي الكندي هارولدانس مفكراً مالياً من خلال نظرية "السلعة الرئيسية للنمو"، يتعاظم صادرات القمح الكندي بين عام 1901/1911 و التقدم التقني والتصنيع الذين أحرزتهما كندا بعد ذلك أن يثبت أن: الصادرات العرمة كانت العامل الغرضي ولو أن السلعة الرئيسية نفسها - القمح - لم تتطلب إلا القليل من التصنيع، قبل التصدير والتوسع السريع في طلب القمح،

¹ على توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية كقبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات الربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و 20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث ص 15

² الاقتصادية، العدد 47 نجاني 2010، بيروت - لبنان نص 21-22

³ إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر، 1997، ص 57.

بسبب تدفقا للأيدي العامة، كما أدى إلى تدفق رأس المال وزيادة في تكوينية، وتوسعا في الحصول المحلي مما أدى إلى عملية التصنيع المتواصلة وزيادة في دخل الفرد الواحد¹.

وتبرز بذلك أهمية التصدير من كونه يلعب أدوار متعددة في مجال النمو والتنمية من خلال الآتي:

1-1-خلق فرص عمل جديدة:

للتصدير أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، ووسيلة فعالة في لق عمل جديدة، ونظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بأن الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي الاقتصاد الوافر بالقوة العاملة، لان زيادة الصادرات تؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة. أن تحول الطلب الخارجي إلى السلع المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار الربح والذي بدوره إلى ارتفاع حجم العمالة.

ويؤكد الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه الصادرات في توفير فرص العمل، أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة، وقد استطاعت دول مثل: كوريا وتايوان والصين من خلال نشاط التصدير تحقيق نمو سريع في العمالة حتى وصلت إلي حد التشغيل الكامل، وأصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في بطالة، وتفرعت تماما لإعادة تأهيل قوة العمل بها لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة².

2-2-إصلاح العجز في ميزان المدفوعات:

تلعب الصادرات دورا مباشرا في معالجة الخلل في ميزان التجاري، وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار التقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف³.

3-2-جذب الاستثمار الأجنبي والمحلي:

يتضح من تجارب الدول الناجحة في التصدير أهمية دور الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير حيث ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والأجنبية إلي أن هناك علاقة تبادلية بينهما وبين التصدير فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة بالإضافة إلى الارتباط بالسواق العالمية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج.

¹ افري هاجن، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري، مركز الكتب الأردني، 1988، ص224.

² رضوان عبد الحميد نسياسات تنمية الصادرات وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة، العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية 2009 ص 1.

³ موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية إستراتيجية تنمية الصادرات منشور على الموقع:

http www. Tradeegypt.com/ infoBank/ uploads/Export/ 20.2020-02-strategy.pdf اطلع عليه بتاريخ 14

ومن ثم يمكن القول أن الاستثمار يسهم في زيادة الإنتاجية، وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسن القدرة التنافسية للصناعات القائمة، وربط المنتجين المحليين بالسوق الدولية، كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الحسية والسلعية، وتقوم بدورها في جذب استثمارات جديدة.

2-4 تحقيق معدلات نمو مطردة:

إن الاهتمام بالصادرات ينبع من وجود تحد رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة قادرة على خلق فرص عمل جديدة للحد من البطالة وتوفير مصادر للعمالات الأجنبية، وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتنويع مصادر العملات الأجنبية، إلا أنه لا يوجد سوى مصدر واحد وهو التصدير، قادر على خلق فرص عمل بالكم والاستمرارية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة.

أن العلاقة بين التوجه التصديري للسياسية الاقتصادية وجذب استثمارات محلية و أجنبية جديدة لا تتحقق إلا بعد فترة زمنية طويلة، يتأكد المستثمر الأجنبي أو المحلي من استمرار التوجه التصديري من سنة بعد أخرى وعندما تستقر قناعة المستثمر بأن السياسة الاقتصادية بلا رجعة للتصدير، وقتها فقط سوف تؤتي السياسة الاقتصادية التصديرية ثمارها في دعم التصدير وجذب الاستثمارات المحلية و الأجنبية، ويكون هذا بمثابة خلق حلقة مفرغة حميدة بين الاستثمارات والصادرات تأتي بالمزيد من الصادرات مما يقوي من التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية.

3- طرق التصدير:

يعد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول لسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الأشكال الأخرى، كالاتثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الإستراتيجية.... الخ وعلى العموم قد يكون التصدير نشاطا سلبيا أو قد يكون نشاطا ايجابيا، فالنشاط السلبى للتصدير يعني أن المؤسسة قد تباع للخارج دون تخطيط مسبق، أو إنما تنظر إلى الأسواق الخارجية كوسيلة للتخلص من فائض المنتجات، إما النشاط الايجابي يعني إن المؤسسة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج، ويوجد في التصدير أسلوب التصدير المباشر والتصدير غير مباشر.

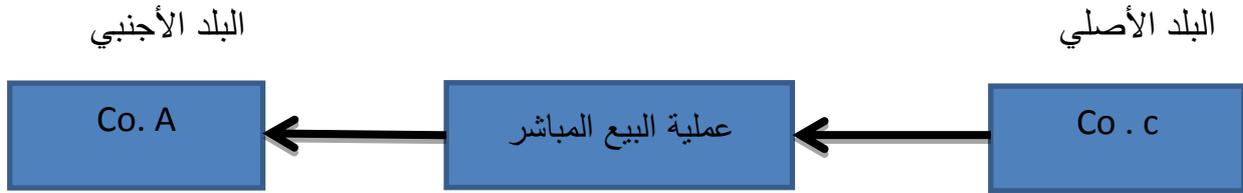
3-1- التصدير المباشر

يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدر في نفس الوقت، الطرف البائع والمؤسسة المستفيدة الطرف المشتري خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدر¹

دون الاستعانة بخدمات الوسطاء، وهذه العملية تتضح في شكل التالي:

¹ سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2002، ص1.3

شكل رقم 01: التصدير المباشر¹



المصدر: سعد غالب ياسين مرجع ذكر سابقا

كما يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة المؤسسة بالسوق الدولية، ويتم بإحدى السبل التالية²:

- إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من المؤسسة إنشاء قسم التصدير ليقوم بكافة مهام التصدير.
- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: حيث تقوم المؤسسة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق، وهذا ما يسمح للمؤسسة بتحقيق رقابة على نشاطها في السوق الخارجية.
- إرسال مندوبي بيع للخارج: حيث يتولون عملية البحث عن العملاء في الأسواق الأجنبية، وذلك للتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

3-2- التصدير غير المباشر:

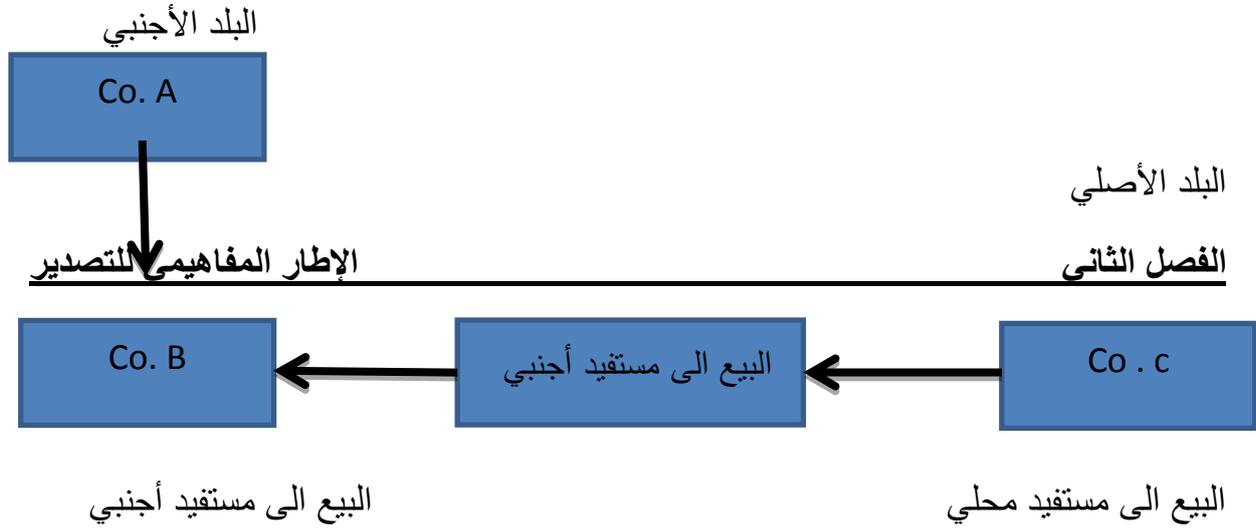
يعد التصدير الغير مباشر الطريقة الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، ويقصد به ذلك "النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما يبيع منتجاتها إلى مستفيد محلي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل³" والشكل التالي يوضح ذلك:

¹ سعد غالب ياسين، مرجع سبق ذكره، ص 38 .

² محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران، عمان، 2006 ، ص 78 .

³ سعد غالب ياسين، مرجع سبق ذكره، ص 39 .

شكل رقم 02: التصدير غير مباشر



يطبق هذا النوع من التصدير عادة المؤسسات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، وذلك لأنها تتضمن أقل استثمار وأقل مخاطرة، وهذا النوع لا يكلف المؤسسة أي تعين أيدي عاملة في الخارج، فالوسط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجياً¹

كما يتم أيضاً عن طريق وكلاء التوزيع وشركات متعددة الجنسية وفروعها والمشروعات المشتركة، وعمليات البناء والتشغيل وغيرها من صيغ إدارة الأعمال الدولية²، وقد يأخذ التصدير غير المباشر أشكالاً أكثر تعقيداً وتشابكاً عن الصورة البسيطة التي تم عرضها في الشكل أعلاه.

المطلب الثاني: أنواع ومؤشرات الصادرات

1-أنواع الصادرات:

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع رئيسية وهي صادرات منظورة وصادرات غير منظورة وذلك على أساس معيار كونها مرئية وغير مرئية عند خروجها من بلد المنتج، وصادرات مؤقتة وأخرى نهائية وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج لها أو بصفة دائمة³.

¹ محمد جاسم، مرجع سبق ذكره، ص 77.

² فريد النجارة، المرجع سبق ذكره، ص 15.

³ قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر - مع أخذ الفترة الممتدة من 1978

ويمكن شرحها بإيجاز على النحو التالي:

1-1-الصادرات المنظورة:

والتي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية، مثل القمح، السيارات.....وتنتقل من المقيمين في دولة ما إلى المقيمين في الخارج، ويمكن للسلطات الجمركية معيّناتها وإحصائها¹.

1-2-الصادرات غير المنظورة:

وهي الخدمات التي يؤديها الأفراد والمؤسسات للأجانب، ومن أمثلها خدمات المطاعم والفنادق التي تقدم للسياح الأجانب، أو خدمات البنوك الوطنية لعملائها المقيمين في الخارج².

1-3-الصادرات المؤقتة:

وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن، ثم يعاد استيرادها ومن جملتها³.

- المنتجات التي يراد تقديمها في المعرض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية .
- مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج .
- إرسال أجهزة أو آلات لاصطلاحها في الخارج .

1-4-الصادرات النهائية:

وهي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية، بحيث تتقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفاته بالتزاماته التعاقدية مع المستورد⁴.

2-مؤشرات الصادرات:

يتناول هذا العنصر أهم المؤشرات المتعلقة بالصادرات، باعتبار أن القدرة التصديرية هي من أهم العوامل المحددة لقدرة الدولة على الاستيراد من جهة، وباعتبارها تعكس بشكل قوي طبيعة البنية الاقتصادية لدولة من جهة أخرى، ومن بين هذه المؤشرات ما يلي⁵:

1-2-نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة:

2006، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية - غير منشورة - تخصص اقتصاد

2008-تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بكرة 2007-2008.

¹ كامل بكري، مرجع سبق ذكره، ص 282.

² Samir HADDAD.Op cit.p 139

³ قسوم ميساوي الوليد، مرجع سبق ذكره، ص 14 .

⁴ إبراهيم بلقطة، مرجع سبق ذكره، ص 89 .

⁵ إبراهيم العيسوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بالطبعة الأولى، بيروت، لبنان نوفمبر 1989، ص 43 .

وذلك باعتبار أنه كلما خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير، كان ذلك دليلا على اعتماد كبير للدولة على الخارج، وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية غير أنه يجب الاحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات إلى نتائج فقد ترتفع هذه النسبة أيضا في تلك الظروف التي تريد فيها الدولة الحصول على النقد الأجنبي، الضروري لا استيراد السلع الاستثمارية والتقنية اللازمة لإقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد، فالعبرة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات، وثمة احتياط آخر فيما تمهد لا استقلالها على المدى البعيد فالعبرة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات، وثمة احتياط آخر فيما يتعلق بنوعية الصادرات وبخاصة ما إذا كانت الصادرات الذي سيتم التطرق إليه فيما بعد.

2-2 نسبة تغطية الصادرات للواردات: وهو مؤشر يعبر عن مدى إمكانية تغطية الواردات السلعية عن طريق إجمالي الصادرات السلعية والمتمثلة ب الصادرات خارج المحروقات زائد إعادة التصدير على اعتبار أن يضاف إلى هذا وذلك عامل آخر يتمثل في مدى التناسب بين الصادرات والواردات، أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة حاجات الدولة من الواردات حتى لا تضطر للاستدانة والوقوع في تبعية الديون الأجنبية، وربما يكون من المناسب في بعض الظروف إيجاد نسبة حصيلة الصادرات إلى الواردات الجارية، أي إلى جملة الواردات بعد استبعاد الواردات من السلع الرأسمالية وتتوقف قيمة هذا المؤشر على مدى وفرة المنتجات القابلة للتصدير وكذلك على سياسة الدولة في استخدام عائدات التصدير.

3-2 درجة التركيز السلعي للصادرات:

ويقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو المجموعة من السلع التصديرية للدولة على جملة صادراتها فعندما ترتفع نسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية إلى جملة صادرات الدولة ارتفاعا يتخطى النسبة التي يمكن اعتبارها نسبة مأمونة تزداد احتمالات الحرج في وضع الدولة وتزداد احتمالات ضعف مقدرتها على المساومة ومن ثم تزداد احتمالات تبعيتها للخارج، ومن المهم عند النظر في درجة التركيز السلعي للصادرات التمييز بين السلع الأولوية والسلع الصناعية.

ولا ريب أن ظاهرة التركيز على تصدير سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع في الصادرات يعكس تخلف الهياكل الإنتاجية في الدول ومحدودية قدرة تلك الدول عن استغلال مواردها وثروتها المتاحة في الوقت الذي تشير فيه تلك الظاهر إلى تفاقم تلك التبعية واستمرارها، مما يجعلها تنطوي على مخاطر أشد وطأة مما لو كانت الصادرات أكثر تنوعا¹ فالخطر يكون كبيرا في حالة السلع الأولوية، بينما قد لا يدعو ارتفاع السلع الصناعة في الصادرات للخطر، ويعتمد في تحليل هذا المؤشر على بعض المؤشرات الأخرى التي أعدتها الانكتاد، ومن بينها

¹ عمر بن فيجان المرزوقي، التبعية الاقتصادية في الدول العربية وعلاجها في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة الرشد، الطبعة الأولى، 25-24.

مؤشر تنوع الصادرات والذي يقيس مدى انحراف هيكل صادرات الدولة عن هيكل الصادرات العالمية وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح ،ويقال أنه يساعد على التمييز بين البلدان ذات الهيكل الأكثر تنوعا للصادرات.

2-4 النسبة التي تخصص للتصدير من الإنتاج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية

أو بعبارة أخرى نسبة ما يخصص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي ، سواء لأغراض الاستهلاك النهائي أو لأغراض التصنيع ، ويعتبر هذا المؤشر من المؤشرات ذات الأهمية الكبرى في التعبير عن مدى تكامل الاقتصاد المحلي من زاوية التقارب بين نمط الإنتاج ونمط الاستهلاك ،فأصل هو إلا تنعزل الصادرات عن الطلب الداخلي وإنما تكون امتدادا طبيعيا له.

2-5 مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:

الغرض من هذا المؤشر التعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو عدد قليل من بلدان، أو كتلة من الكتل العالمية في تصريف صادراته ، وقد تمت صياغة هذا المؤشر عبر تركيبه من ثلاث مؤشرات فرعية هي:

- النصيب النسبي في جملة الصادرات للكتلة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية.
- النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبية الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية.
- النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات للصادرات للدول المعنية.
- النصيب في جملة الصادرات لهم خمس دول في استيعاب صادرات الدولة المعنية .

المطلب الثالث : أولويات لإنجاح التصدير:

1 : الإستراتيجية

يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه وحول السوق المستهدفة قبل عملية التصدير يجب على الشركة أن تحفز نفسها وذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية. يتضح بالتشخيص للتصدير ، وهذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي¹ .

2 : الإنتاج² :

¹ تختلف عثمان، بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائري، 2004 رسالة دكتورا غير مستوردة من جامعة الجزائر ص 12.

² محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقيلسها، محلة حسر التنمية، العدد 24 ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003 ص 12.

المعرفة والتحكم في التكاليف للتمكن من تحديد الأسعار من خلال التفاوض مع الزبون.

- أدوات لتسيير الإنتاج الوقت والمنهجية ، تسمح لرئيسي الشركة بإنتاج، السلع والخدمات في الآجال التي تتطلبها عمليات التصدير.
- تكييف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة.

3: التموين:

التحكم في التموين من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الآجال المحددة وذلك من خلال التجهيز المخازن وتهيئتها وفق المعايير المتفق عليها والحرص على عدم إتلاف المنتج، إضافة إلى تجهيز المنتج كما ونوعا ليكون جاهزا لتسليمه وفق معايير الجودة المتعارف عليها دوليا وفي الآجال المحددة¹.

4: التسويق:

ليتضح أن يكون المسؤول عن التصدير، ملم بتقنيات التجارة الدولية وذلك من خلال معرفة جميع الأمور المتعلقة بالتسويق من خطوات وضروريات وظرف التجارة الدولية، ومعرفة مناخ التسويق ليكون جاهزا لتسويق البضاعة.

5: المالية

أن تتوفر وسائل مالية من أجل تحسين أداء عملية التصدير – أموال خاصة قروض بنكية، لتسيقات على الفواتير قروض التمويل المسبق للصادرات والمسئول عن المؤسسة يجب أن يحرص على توفير الأموال سواء كانت خاصة أو عن طريق العروض ، ودون الأموال لا يمكن للمؤسسة مزاولة حتى نشاطها فما بالك التفكير في عملية التصدير².

6 : سعر التصدير³

يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور أو الأوليات لإنجاح عملية التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدر الإلمام بجميع الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار، وما هي الأسس التي تقام عليها تحديد الأسعار، والأسعار المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن:

- الأسعار المتوقعة في السوق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلية.
-

¹ www ALGEX/ 20 Guide/ 20 Arohtm

² http/difaforumactif.net / Mantada02 Fru/topic- t 1954 htm.

³ عبد الرستين بن ديب، بعنوان تنظيم وتطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر - 2003 رسالة دكتورا غير منشور من جامعة الجزائر ص 44.

- لتحديد سعر التصدير يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج، السوق المنافسة، أسعار الصرف.

المطلب الرابع : المساعدة والدعم في التصدير.

1: الدعم المالي

تقوم مصلحة الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE)¹، بوزارة الخارجية (DGCE)

- التكفل بنفقات البحث و التطلع عن الأسواق الخارجية، و إنشاء كيانات تجارية أولية في الخارج بين (10.25 و 50) % .
- التكفل بنسبة ما بين 25% و 50% بالنفقات المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية لفائدة المصدرين، وبتحسين النشر و التوزيع للمنتجات الموجهة لاستعمال التقنيات العصرية للإعلام والاتصال.
- تكفل بنفقات إنشاء العلامات التجارية، و الحماية في الخارج للمنتجات الموجهة للتصدير، وإعداد أوسمة تزيين تقدم للمصدرين المبتدئين، ومكافآت للدراسات الجامعية التي تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات بنسبة 10.25 % .

2 : الجباية

المسؤول عن الجباية هي المديرية العامة للضرائب و على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة معرفة مجموع الإعفاءات تتمثل أساسا في الإعفاء من الضرائب المباشرة² ، و الإعفاء من الرسم على رقم العمال، والرسم على القيمة المضافة، و بالتالي كيفية الاستفادة من الامتيازات و التعويضات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قبل المديرية العامة للضرائب.

¹ نفس المرجع السابق، ص52.

² نفس المرجع السابق، ص52.

الجدول : 01 : الجدول يوضح عمل المديرية العامة للضرائب في الإعفاء من الضرائب المباشرة، والإعفاء من الرسم على رقم الأعمال، و الرسم على القيمة المضافة¹

مصالح الضرائب للولاية المديرية العامة للضرائب		
إعفاء من الضرائب المباشرة	رقم على الرسم من إعفاء الأعمال	الرسم على القيمة المضافة
الرسم على النشاط المهني (TAP) الضريبة على أرباح الشركات (IBS)	-الرسم على القيمة المضافة (TVA) -الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة -استرجاع الرسم على القيمة المضافة	على المواد التي تدخل في الإنتاج و السلع المستوردة، إذا تم دفعها مسبقا يمكن للمصدر أن يتلقى تعويضا عنها و ذلك بتقديم الإثبات (نظام الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة)

3- الأنظمة الجمركية

بوضع الأنظمة الجمركية الاقتصادية الرامية¹(DGD)² تقوم مصالح الجمارك بالولاية و المديرية العامة للجمارك إلى تقليص آجال و تكاليف التخليص الجمركي و ذلك من خلال العبور من الدولة المصدرة إلى الدولة المستوردة و يقصد بذلك البضائع المراد تصديرها، المستودعات الجمركية، القبول المؤقت لتصدير بعض البضائع و ذلك بصفة مؤقتة، إعادة التمويل المعفى من ضرائب التصدير المؤقت.

4 : التسهيلات الخاصة بالمعارض و الصالونات في الخارج

الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة(CACI) هي المسؤولة عن التسهيلات، حيث تقوم بإجراء مبسط بالنسبة للعينات الموجهة للمشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج¹ (دفتر ATA

¹ نفس المرجع السابق www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

² قوقح نادية، إنشاء و تطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر، 2001، رسالة ماجستير في جامعة الجزائر، ص 98.

(، حيث أن مشاركة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مثل هاته الصالونات و المعارض تعتبر بمثابة فرصة للولوج في عالم التصدير عن طريق عرض المنتجات.

4-1 الأدوات الإشهارية²

وكالة اتصال هي المسؤولة عن الأدوات الاشهارية التي تعتبر من بين الأمور المهمة لتسهيل عملية التصدير وإشهار المنتج للتعرف عليه حيث:

- على المصدر أن يقوم بالتعريف بمنتجاته، و خدماته، و شركته، وذلك عن طريق إعداد أدوات اشهارية كتيب، أو (نشرة، أو مطوية) بلغة البلد المستهدف
- يجب على المؤسسة أن تتواصل بلغة البلد المتلقي

2- : وسائل الاتصال³ :

رؤية المؤسسة تعد من مقومات النجاح الهامة للترقية، و وسائل الاتصال تعتبر بمثابة همزة وصل بين المصدر و المستورد ودون ذلك يصعب التعامل في التصدير، و من بين أهم وسائل الاتصال نجد البريد الانترنت، الهاتف النقال و المحمول...

حيث يجب أن يحوز المصدر على بريد الكتروني و موقع انترنت حتى يتسنى للزبائن الجانب العثور عليه، و يمكن تحقيق ذلك من خلال اللجوء إلى مكتب استشارات معلوماتية.

3- : المشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج

ينصح المصدر بالمشاركة في المعارض و الصالونات المتخصصة في الخارج بهدف التعريف بمنتجاته و خدماته و ذلك بالاتصال بك من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) والشركة (SAFEX) الوطنية للمعارض و التصدير كما ينصح⁴ بالاطلاع على البرنامج الرسمي للمشاركة الجزائرية في المعارض و الصالونات الدولية المخصصة للمنتجات الجزائرية، و كذا الصالونات المتخصصة في الخارج.

4- : البحث غير المباشر عن الأسواق الخارجية⁵ :

مسألة البحث عن الأسواق الخارجية تعتبر من بين الأمور المعقدة التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية المصدرة، و نظرا لمحدودية نطاق التصدير للمؤسسات الصغيرة

¹ مصطفى بن ساحة أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر – دراسة حالات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، 2011 ، رسالة ماجستير من مركز الجامعي في غرداية، ص 143 .

² www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm3

³ محمد عدنان وديع، القدرة التنفسية وقياسها، مجلة جسر التنمية، العدد 24 ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003 ، ص 32 .

⁴ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص 65.

⁵ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره، ص 65.

و المتوسطة الجزائرية عملت الهيئات المختصة في الدولة (ALGEX) على تقديم بعض التسهيلات لتوسيع نطاق التصدير، حيث تقوم الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) ب:

- إدراج عروض المنتجات أو الخدمات الموجهة للتصدير على مواقع الانترنت الولوج في الطلبات الأجنبية لإقامة علاقة عمل.

5- : تكوين الملف و التحضير للعملية

✓ السجل التجاري

تسمح فروع المحاسبة الولائية "المركز الوطني للسجل التجاري"¹ (CNRC) بإمكانية التسجيل للممارسة نشاط التصدير من خلال أحد الرموز التالية:

- 411.101 لتصدير المنتجات الغذائية ذات أصل زراعي
 - 411.102 لتصدير المنتجات الصناعية و المصنعة خارج إطار المحروقات
 - 411.103 بالنسبة لتصدير المنتجات خارج إطار المحروقات والتي لم يتم تحديدها في موضع آخر
- ✓ الجباية²

بوجوب حيازة (DGI) تقوم مصالح الضرائب للولاية، و المديرية العامة للضرائب المصدر لبطاقة مغنطيسية لحمل رقم التعريف الجبائي، و بالتالي يسهل التعامل بين المؤسسة المصدرة و مصالح الضرائب للولاية و من خلال رقم التعريف الجبائي الخاص بالمؤسسة، و بالتالي كسب الوقت و مجموع الإعفاءات في آن واحد.

✓ التوطين البنكي:

يلعب البنك دورا جد مهم في عملية التصدير الخاصة بالمؤسسات، حيث يتم تحويل الأموال من المستورد إلى المصدر عن طريق البنك إضافة إلى تحويل الأموال من العملات الأجنبية إلى العملة الصعبة.

¹ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm. مرجع سبق ذكره .

² مرجع سبق ذكره www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

يخضع المصدر للتوطين المسبق لعمليات تصدير منتجاته و خدماته بيع نهائي / بيع بالإيداع لدى بنك مؤسس في الجزائر "البنوك التجارية".

✓ الوكيل الجمركي¹ :

✓ ينصح بالاستعانة بوكيل جمركي مختص في تنظيم النقل الخاص بالبضائع الموجهة من المؤسسة المصدرة إلى الميناء لتصديرها، التخليص الجمركي حيث يقوم الوكيل الجمركي بدفع جميع مستحقات الجمارك الخاصة بالبضائع المراد تصديره، كما يقوم بشحن و تفريغ السلع، و الاهتمام بشروط التوصيل.

✓ العقد :

ينصح قبل ابرام عقد مع متعامل اجنبي بمراجعة الشروط العامة للبيع و (C.G.V) مراجعة البنود التي تنص على الدفع و الثمن و تحويل المخاطر و التكاليف، و البنود الخاصة بالمنازعات القانون المطبق في حالة النزاع، و بنود التحكيم و المحكمة المختصة (من خلال مكتب القضايا القانونية) مركز التجارة العالمي بجنيف(ITC) .

✓ شهادة المنشأ:

على المصدر أن يقدم هذا المستند الذي تشترطه البلدان المستوردة، التي تمنح الأفضلية في التعريفات الجمركية للمنتجات الجزائرية المصدرة، شهادة المنشأ الخاصة بالمنتجات المصدرة إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر (GZALE)² و المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة(CACI)³ ، و غرفة التجارة الصناعية (CCI) الدولية ، يجب أن تحمل ختم الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة (CACI) .

شهادة تداول البضائع (EURI) الخاصة بالاتحاد الأوروبي المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة(CACI) و غرفة التجارة و الصناعة للولاية (CCI) ، كما يجب أن تحمل ختم الجمارك الجزائرية.

*سند الشحن

* وثيقة النقل الجوي

* بيان النقل

* البري الدولي

* وصل تسليم

¹ مرجع سبق ذكره www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

² مرجع سبق ذكره http://difaf.forumactif.net/montada_f54/topic_t1954ht

³ محمد عدنان وديع، عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية، العدد 24 ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003 ، ص11

* وصل الوضع على المرفأ.

الجدول 02 : يبين علاقة الوثائق بوكلاء النقل و وكيل الشحن¹

الوثائق	وكلاء النقل	وكلاء الشحن
سند الشحن وثيقة النقل الجوي بيان النقل البري الدولي وصل التسليم وصل الوضع على المرفأ	يجب على المصدر أن يرفع البضاعة المراد إرسالها بوئائق النقل حسب الوسيلة التي تم اختيارها: -سند الشحن الجوي -وثيقة النقل الجوي -بيان النقل البري الدولي	و صل التسليم يبين للزبون بأن البضاعة في المتناول ليتم تخليصها جمركيا وصل الوضع على المرفأ يسمح للمصدر بوضع بضاعته في منطقة الميناء الجوي ليتم شحنها

المصدر : من إعداد الطلبة اعتمادا على المعلومات المدرجة في الموقع

ALGEX%20Guide%20Ar.htm

التأمينات²

ينصح بإمضاء وثيقة تأمين على قرض التصدير للوقاية من المخاطر التجارية و السياسية كعدم التحويل، و كذا المخاطر الطبيعية، و المسؤول عن التأمينات هي الشركة الوطنية للتأمين و ضمان الصادرات (SAGEX).

التعبئة و التغليف و الوسم بالبطاقات

- على المصدر أن يسهر على أن تكون منتجاته مطابقة لمعايير التعبئة و التغليف و الوسم بالبطاقات حسب متطلبات السوق المستهدفة.

- كما أن الأغلفة و ألواح تحميل البضائع يجب أن تكون مطهرة باستخدام الدخان أو أنتخضع لمعالجة حرارية (يجب أن تكون مرفقة بشهادة التطهير بالدخان، و التي تعد إلزامية للتصدير إلى الاتحاد الأوروبي).

و توجد في الجزائر ثلاثة شركات مسؤولة عن التعبئة و التغليف و الوسم بالبطاقات:

- شركة (LAPAL) مجمع رقم 215 حي بن عمر - طريق حمادي خميس الخشنة الجزائر
- الشركة ذات المسؤولية المحدودة (EASYPAL) منطقة النشاطات رقم 87 القصور بجاية.

¹ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm مرجع سبق ذكر

² مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011 ، رسالة ماجستير من المركز الجامعي بغرداية، ص 121

- شركة (TRANSBOIS) الجهة الخلفية للمرفأ ص ب 106 بجاية .

6- : : انجاز العملية

التصريح الجمركي¹

الجدول 03 : يوضح كيف يتم التصريح الجمركي من قبل مصالح الجمارك سواء بالولاية أو بنقطة العبور

مصالح الجمارك بنقطة العبور	مصالح الجمارك بالولاية المديرية العامة للجمارك (DGD)	الوثائق
يجب أن يحدد التصريح الجمركي النظام الجمركي الذي سيتم تعيينه للسلع كما يجب أن يظهر العناصر المطلوبة من أجل تطبيق الرسوم و الضرائب و هذا لدواعي المراقبة الجمركية، و هذا التصريح يجب أن يكون مرفقا بالوثائق التالية: الفاتورة التجارية الموطنة، ووثيقة الشحن أو وثيقة النقل الجوي أو بيان النقل البري الدولي، و شهادة المنشأ، وقائمة الحزم، و السجل التجاري، و بطاقة التعريف و عند الاقتضاء، NIF الجبائي يجب ارفاق التصاريح و الشهادات المتعلقة ببضائع معينة شهادة الصحة النباتية و شهادة الصحة الحيوانية، و شهادة الصيد	الشخص المخول لهم بالتصريح المفصل للبضائع هم: محافظوا الجمارك. مالكو البضائع الذين تحصلوا على التصريح بالتخليص الجمركي. الناقلون المرخص لهم	التصريح الجمركي

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على المعلومات المدرجة في الموقع

[ALGEX%20Guide%20Ar.htm](http://www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm)

المبحث الثاني : استراتيجيات التصدير:

المطلب الأول : استراتيجية التصدير والظروف المحيطة به:

يعتبر التصدير ركيزة أساسية وهامة في حياة المؤسسة أو الشركة المصدر على وجه الخصوص، وفي اقتصاديات الدول التي توجد فيها هذه المؤسسات على وجه العموم، كما أن له درجات متفاوتة من الالتزام وتعترضه و تحدده عدة اعتبارات، لكن الشيء المهم على الشركات

¹ مرجع سبق ذكره www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

والمؤسسات المصدرة هو إتباع أنجع الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير ، بالإضافة إلى الإلمام بمختلف الظروف المحيطة به والتي من شأنها أن تؤثر فيه.

1- استراتيجيات التصدير:

إن مختلف الشركات والمؤسسات قبل أن تقوم بتصدير منتجاتها يتعين عليها إتباع طرق معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي، وذلك بإيجاد فرص جديدة لتصرف هذه المنتجات والبحث عن أسواق للتصدير وذلك بمختلف الأساليب الممكنة، والتي تراها مناسبة للقيام بالعملية.

1-1- تعريف استراتيجية التصدير:

وهي تعني أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية ، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة، وأن اختيار استراتيجية¹ أو عدة استراتيجيات يرتبط كليا بالهدف المراد تحقيقه، وغالبا ما يحدث الجمع بين الكثير من الاستراتيجيات ويمكن إيجاد في هذا المجال نوعين منها:

2-1 إستراتيجية النمو المعتمد على المنتج:

في هذه الحالة تسعى المؤسسة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم ذلك عن طريق:

- تحديد منتج أساسي للمؤسسة.
- تحديد منتج في السوق المحلي وتعميمه وطنيا ثم دوليا.
- تكيف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، وهنا تقوم المؤسسة أو الشركة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.
- تعديل المنتج وتنمية بالطرق التقنية.

3-1 إستراتيجية النمو المعتمد على الأسواق:

تقوم المؤسسة ضمن هذه الإستراتيجية بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها، والذي هو من نفس النوع الخاص بالمؤسسة كذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

2-الظروف المحيطة بالتصدير:

إن التصدير ينمو في محيط داخلي يآثر ويؤثر فيه وترتبط العوامل المؤثرة في عملية التصدير بظروف اقتصادية والتي تكون خارجة عن إطار سيطرة المؤسسة أو الشركة المصدرة وبظروف متعلقة بها من حيث تنظيمها ونوعية إنتاجها وقدرتها على المنافسة... الخ ومرتبطة أيضا بطبيعة العلاقات مع الدول، حيث أن هذه العلاقات بإمكانها أن تؤثر إما إيجابا على حجم

¹ قسوم ميساوي الوليد، مرجع سبق ذكره 15- 16 .

المعاملات التجارية الخاصة بالمؤسسة أو الشركة المصدرة ويمكن تلخيص أهم أنواع هذه الظروف المحيطة والمؤثرة في التصدير فيما يلي¹ :

1-2- الظروف الاقتصادية:

أن الظروف الاقتصادية سواء داخلية كانت أم خارجية دولية تأثير كبير على المعاملات الاقتصادية والتجارية.

1-1-2 الظروف الاقتصادية الداخلية:

وترتبط هذه الظروف إما بحالة النمو أو الركود الاقتصادي للدولة ففي حالة النمو تدعم حركة التصدير بينما تضعفه في الحالة الثانية، والمصدر أو المتعامل مدعو إلى تحليل هذه الحالات وغيرها، كحالات التضخم والوضعية المالية للدول المتعامل معها من حيث حجم ديونها الخارجية، وحجم مخزونها بالعملة الصعبة وكفاءة المؤسسات المالية الموجودة بها.... الخ

2-1-2 الظروف الاقتصادية الدولية:

وينظر إلى هذه الظروف من زاوية وضعية العملات الأجنبية على المستوى الدولي خاصة أن سوق الصعبة متقلبة مما يؤثر على حجم التعاملات الخارجية.

3-1-2 الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير:

إن للمؤسسة القائمة بالتصدير دور في تحديد حجم ونوعية التصدير وذلك من خلال:

- نوعية المنتج والخدمات المرتبطة به كخدمات ما بعد البيع.
- ثمن المنتج.

4-1-2 من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير : وهي تتعلق ب:

- المصالح المكلفة بالتصدير الموجودة داخل المؤسسة.
- علاقة هذه المصالح والأجهزة مع مصالح وأجهزة في فروع الشركة المتواجد في الخارج.
- تسيير الموارد البشرية المكلفة بمهمة التصدير - توظيف العمال، تأهيلهم.....

2-2 من حيث القنوات المعتمدة في التوزيع:

- تنظيم التوزي
- المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية – الخيارات الإستراتيجية للبيع، اختيار قنوات التوزيع....

¹ نعيبي فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر-1999 ص70 - 73

2-3 من حيث سياسية الاتصال: والتي لها علاقة ب

- المحيط العالمي المتوجة نحو نظام إعلامي، والاندماج الاقتصادي، ويتطور وسائل الإعلام فيه؛
- مدى استعمال المؤسسة أو الشركة المصدرة من وسائل الاتصال في هذا الميدان- كالمعارض الدولية، الشبكات الاتصال الدولية، الانترنت ... الخ

3- الظروف السياسية:

لا تزال المعاملات الدولية المختلفة ومنها التصدير تخضع لنوعية الأوضاع السياسية القائمة في البلد الاستيراد والتصدير، وهكذا يؤثر الجانب السياسي في المناطق الجغرافية الساخنة (دول غير مستقرة سياسيا مناطق نزاع)... من ناحيتين هما:

3-1 من الناحية الداخلية:

هذه الوضعية الداخلية غير المستقرة تضاعف من حجم المخاطر الواقعة على المعاملة وتحتّم على المصدر بأن يحجم التعامل مع الرجال العمال والمتعاملين من هذا البلد أو بأن يطلب ضمانات أكثر.

3-2 من ناحية العلاقات بين الدول:

ذلك أنه كلما تحسنت العلاقات السياسية توسعت المعاملات بين الأطراف، والعكس صحيح.

4- الجوانب القانونية:

إن اختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية بين دول العالم أدى إلى تباين الأنظمة القانونية، مما أوجب على رجال الأعمال الاطلاع على القوانين المختلفة عن تلك القوانين السائدة في بلادهم، ولتسهيل هذه المعاملات تسعى المنظمات الدولية المهتمة، كالمنظمة العالمية للتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة لاقتصاد والتجارة والغرفة التجارية الدولية إلى توطيد القواعد والقوانين المتعلقة بمختلف المعاملات التجارية.

5- الجانب الثقافي:

ويتعلق هذا الجانب خاصة باللغة العربية والعادات والدين والدهنيات في البلد الذي يتم التعامل معه وذلك لاستفادة من هذه الجوانب بتحديد خصائص ومكونات النشاط والتصدير المناسب له.

6- جانب النمو السكاني:

من دون شك أن ظاهرة النمو السريع للسكان والذي يفوق معدلات النمو الاقتصادية له الأثر السلبي على نمو الصادرات، حيث تؤدي هذه الظاهرة إلى زيادة امتصاص الموارد الاقتصادية وذلك عن طريق توجيهها نحو إشباع حاجيات السكان المتزايدة من السلع والخدمات، وهذا ما يحول دون تحقيق فائض للتصدير بحيث كلما زاد الاستهلاك المحلي للسلع والخدمات أدى ذلك إلى التأثير على معدل نمو الصادرات بالانخفاض و العكس صحيح.

المطلب الثاني : استراتيجيات التصدير في الدول النامية:

1- إستراتيجية تصدير الموارد الأولية:

لقد انتهج عدد كبير من الدول النامية هذه الإستراتيجية ، وذلك وفقا لمبدأ الميزة النسبية المتوفرة لدى كل دولة أي أن هذه الإستراتيجية تتمثل في اعتماد الدول النامية على إنتاج وتصدير المنتجات والموارد الأولية الطبيعية، وهي أساسا الموارد الخام، الوقود، المعادن، بعض المنتجات الغذائية، والزراعية، وذلك سعيا منها للحصول على أسعار أعلى لصادرتها.

– أي جعلها أكثر قيمة – وجعل مداخيلها من هذه الصادرات أكثر استقرارا.

1-1 : مزايا و عيوب هذه الإستراتيجية¹

1-1-1 مزاياها:

إن من المزايا الرئيسي الممكنة للنمو الذي يقوده تصدير المواد الأولية، أنه يؤدي إلى تحسين توظيف عوامل الإنتاج الموحدة وزيادة توفر عوامل الإنتاج، وانتقال الأثر إلى القطاعات الأخرى، فالإنتاج الذي يتبع طريق الميزة النسبية، يؤدي إلى زيادة كثافة استخدام العناصر الأكثر وفرة نسبيا في العملية الإنتاجية، كما أن توسع الصادرات التقليدية قد يؤدي إلى توسع نطاق موارد الاستثمار الأجنبي، والادخار المحلي، والعمالة والقوة العاملة المدربة لتكميل عوامل الإنتاج الثابتة – الأرض والموارد الطبيعية – وذلك بطبيعة الحال في حالة ما إذا استغلت الإيرادات من العملة الصعبة الناتجة عن هذه الإستراتيجية التصديرية الاستغلال الأمثل.

2-1-1 عيوبها:

رغم ما تحققة الدول النامية من مداخيل هائلة بالعملة الصعبة، نتيجة انتهاج هذه السياسة التصديرية للموارد الأولية – خاصة المصدر للمحروقات – في تكوين الناتج المحلي الإجمالي وفي تغذية الإيرادات العامة للدولة، وفي توليد الجانب الأعظم من حصيلة الصادرات، إلا أنها لا تزال دون مستوى التنمية الاقتصادية، فنمو صادراتها من المواد الأولية والذي أدى بدوره إلى نمو نتاجها المحلي الإجمالي لم يؤدي إلى أي دفعة في قطاعها الإنتاجية والتصديرية، ويمكن إيجاز عيوب هذه الاستراتيجية على النحو الآتي:

¹ قسوم ميساوي الوليد، مرجع سبق ذكره، ص 23 - 25

1-2-1-1 ضعف معدل النمو الاقتصادي

حيث أن اختيار السلع الرئيسية من المواد الأولية المصدرة، لا يجب أن يكون فقط على أساس امتلاك ميزة نسبية في هذا المجال، بل يجب الأخذ في الحساب مقدرا الحصيلة الجمالية من العملة الصعبة، الناتجة عن تصدير هذه السلع الرئيسية، وذلك لما لهذه الحصيلة من دور مهم في تمويل التنمية، وعلى سبيل المثال لو تواجه السلعة الرئيسة المصدر منافسة قوية من جانب المنتجات الصناعية، أو طلب ضعيف أو تدني في أسعارها فإن الحصيلة الضعيفة من العملة من العملة الصعبة سوف تؤدي في نهاية إلى ضعف وانخفاض في معدل النمو الاقتصادي، ولهذا فإن الصادرات من المواد الأولية، هذه يجب أن تضمن قدرا كافيا من العملة الصعبة لتمويل عملية تنمية باقي القطاعات.

2-2-1-1 عدم استقرار الدخل من الصادرات:

ذلك أن البلد الذي لا يقوم بتنويع صادراته من المواد الأولية، ويعتمد على تصدير سلعة واحدة أو عدد محدود من السلع، ويعترض لدرجة أكبر من عدم الاستقرار في الدخل الناتج عن الصادرات إذا ما فورن بالبلد الذي يقوم بتنويع هيكل صادراته.

وحتى يمكن القول أن الدخل من الصادرات يتمتع بالاستقرار يجب أن تكون هناك درجة من النمو في الدخل في المدى الطويل، وهذا كما تم ذكره لا يتحقق إلا بتنوع هيكل الصادرات، وذلك بشرط أن يتجاوز هذا التنوع تصدير المواد إلى تصدير السلع نصف مصنعة أو كاملة الصنع الناتجة عن تحويل الموارد الأولية .

3-2-1-1 عدم الاستقرار في أسعار المواد الأولية المصدرة:

حيث تتعرض المواد الأولية في المدى القصير لتقلبات شديدة في أسعارها وحجم صادراتها، والتي بدورها تؤدي إلى تقلبات في المداخل بالعملة الصعبة، وما لذلك من أثر على التنمية الاقتصادية، وذلك بسبب قلة مرونة الطلب الدخيلة و السعيرية عليها، وقلة مرونة عرضها والتي ترجع من جانب إلى عدم الاستقرار في صناعات البلدان المشتريّة، ومن جانب آخر إلى اختلاف المواسم، وبالتالي اختلاف كميات المنتجات – في حالة الصناعة والغذائية .

كما تتعرض المواد الأولية المصدر في المدى البعيد إلى انخفاض أسعارها، ويعود سبب هذا الانخفاض في الطلب إلى عدة أسباب منها:

- نمو دخل الدول المتقدمة، ما يترتب عنه في الطلب على السلع الغذائية للدول النامية .
- توجه الدول الصناعية إلى الصناعات التي تنخفض فيها نسب استخدام المواد الأولية .
- انتهاء الدول المتقدمة الصناعية لإستراتيجية الإنتاج الأولي، خاصة الزراعي سعيا منها لتحقيق الاكتفاء الذاتي.

1-1-2-4 تراجع معدلات التبادل الدولي:

يمكن تعريف معدل التبادل لبلد معين¹ بأنه عبارة عن عدد الوحدات المستوردة التي تحصل عليها الدولة، مقابل كل وحدة تصديرها إلى الخارج، ويمكن التعبير في إطار النقد لا المقايضة، عن ثمن أي سلعة بمبلغ محدد من النقود ولا يعبر بوحدات من سلعة أخرى، وعلى ذلك فإن معدل التبادل يتحد بالمقارنة بن ثمن صادرات الدولة وثمان واردتها¹ " إن تراجع معدلات التبادل الدولي يعتبر عيباً آخر من عيوب هذه الإستراتيجية، ويكون هذا سبب في تناقص حجم نتيجة انخفاض الطلب على المواد الأولية وانخفاض أسعارها، ويكون اتجاه معدلات التبادل الولية في غير صالح الدول النامية، ونتيجة لذلك تجد نفسها عاجزة عن تدبير العملة الصعبة لمقابلة حاجتها المتزايدة من واردات السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية، وبما أن الصادرات تشكل نسبة مهمة من الدخل الوطني فإن الخطورة تزيد على الاقتصاد الوطني ككل²

2- إستراتيجية التصنيع عن طريق إحلال الواردات:

كان المنطق الرئيسي في استراتيجيات التصنيع والتنمية في الدول النامية هو الرغبة الجادة في تصفية³ البنية الأحادية "للاقتصاد الوطني، وتجاوز هذه البنية عن طريق جهاز إنتاجي أكثر تطوراً وتنوعاً وديناميكياً، وفي هذا الإطار احتلت "قضايا التصنيع" مكاناً هاماً في المناقشات الدائرة حول التنمية في الدول النامية....، تاريخ التصنيع في معظم الدول النامية هو تاريخ "نموذج الإحلال محل الواردات" وهناك خبرة تاريخية متراكمة في هذا المجال لاسيما في بلدان أمريكا اللاتينية، حيث تمت عملية التصنيع هناك منذ الثلاثينات وفق__ نموذج "الإحلال محل الواردات"³، وانتشرت في أعقاب نجاح حركات الاستقلال بالدول النامية وساد خلال الخمسينات.

حاولت الدول النامية مع بداية استقلالها عزل نفسها عن الظروف غير الملائمة للسوق الدولية، أين أثرت أزمة التضخم الركودي التي عاشها النظام الرأسمالي في النصف الثاني من السبعينات تأثيراً كبيراً على تجارة المواد الأولية للبلاد النامية، حيث اعترضت هذه التجارة مشاكل عديدة من أهمها⁴

-مشكلة الوصول إلى أسواق الدول المتقدمة بسبب الحماية وضعف الطلب لهذه الدول؛

-عدم الاستقرار السعري لهذه المواد، أو مشكلة معدل التبادل الدولي. وعليه بدأ للدول النامية أن إستراتيجية التصنيع عن طريق إحلال الواردات، تمثل أحسن البدائل من أجل تجاوز المشاكل التي تعترض تجارتها وأكثرها تحقيقاً لرغبتها في النمو والتنمية إذ أصبح بإمكانها الاستغناء عن بعض السلع التي كانت تستوردها من قبل مادامت يمكنها أن تنتج

¹ محمد عيسى عبد الله، كتابات العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، 1419 ، ص 105 .

² قسوم ميساوي الوليد، مرجع سبق ذكره، ص 25 .

³ محمود عبد الفضيل، النفط والمشكلات المعاصرة للتنمية العربية، سلسلة عالم المعرفة، العدد 16 ، الكويت، افريل

1979 ، ص 55 .

⁴ محمد حشماوي، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006 ، ص 2

بديلا محليا¹ عن طريق إنشاء بعض الصناعات لتمويل السوق المحلية بالسلع المصنوعة محليا بدلا من استيرادها من خارج، حيث أن الهدف الأساسي لهذه الإستراتيجية هو تخفيض حجم الواردات أو منع بعضها²، في ظل درجة عالية من الحماية الجمركية التي تحول دون منافسة الواردات الأجنبية المماثلة لصناعات الإحلال محل الواردات.

وتمر هذه الإستراتيجية بمراحل متعددة، إما المرحلة الأولى فيتم فيها فرض القيود على الواردات من السلع الاستهلاكية الصناعية، وبالتالي تتميز المرحلة الأولى بإحلال الواردات للصناعات الاستهلاكية. إما المرحلة التي ذلك فيمكن أن يتخذ التصنيع طريقتين، إما الطريق الأول فيتخذ نمط إحلال الواردات للصناعات الوسيطة - التي تنتج مستلزمات الإنتاج، ثم بعد ذلك الصناعات الثقيلة التي تنتج أدوات الإنتاج أما الطريق الثاني، تتحول الصناعات الاستهلاكية إلى مجال الصادرات ويترتب على إستراتيجية التصنيع عن طريق

إحلال الواردات تخفيف العبء على ميزان المدفوعات فيما يخص موارد النقد الأجنبي النادرة، ويترتب كذلك على هذه الإستراتيجية انخفاض الأهمية النسبية للواردات من السلع الاستهلاكية الصناعية، وزيادة الواردات من السلع الاستثمارية.....³

1-2 أثار إستراتيجية التصنيع عن طريق إحلال الواردات:

ترتب على إستراتيجية التصنيع عن طرق إحلال الواردات وبالمنط المشار إليه، أثار هامة أخذت في الظهور خلال السنوات التي طبقت فيها هذه الإستراتيجية، يمكن إجمالها في نقاط التالية :

- أدت هذه الإستراتيجية إلى منتصف طريق التصنيع، فلقد حفزت الطلب الداخلي فقط دون أن تتجح في تحفيز الطلب الخارجي على منتجاتها، وشجعت تنمية الصناعات المتجهة نحو تكثيف العمل دون تكثيف رأس المال؛
- تدهور جودة السلع المنتجة، وذلك لاختفاء المنافسة الأجنبية، ومن عدم وجود أي دافع يدفع المنتج المحلي نحو الاهتمام بقضايا الجودة والنوعية والحرص على السلعة المنتجة أو راحة المستهلك؛
- تضخم مشكلة المديونية الخارجية للدول النامية في عقد الثمانينات، شكلت أزمة عالمية أفعدت كثيرا من الدول عن المضي في تبني أهداف طموحة لخطط وبرامج التنمية الاقتصادية؛

¹ هناء محمود شكري، مرجع سبق ذكره، ص 1 .

² محمد عبد العزيز، عجمية، عبد المؤمن يسري احمد، التنمية الاقتصادية ومشكلاتها، الدار الجامعية القاهرة، 1999 ، ص 290.

³ جمال الدين لعويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000 ، ص 14-15.

- فشلة في إصلاح العجز في موازين المدفوعات ففي حين انتهجت لتوفير الطلب على الصرف الأجنبي، إلا أنها أصبحت بالعكس مصدرا لتسرب العملة الصعبة في أشكال أخرى - مواد أولية، قطع غيار تجهيز ، وأكثر من ذلك خدمات وفوائد الديون الخارجية .
- لجوء هذه الدول إلى صندوق النقد الدولي ،تسأله المعونة والمشورة حول كيفية الخروج من أزمتها الاقتصادية، من خلال شروطه حول النهج الاقتصادي وتحير الاقتصاد وتنشيط قوي للسوق وفتح المجال للقطاع الخاص وضرورة تراجع القطاع العام.

إستراتيجية التصنيع للتصدير:

وتعني التصنيع من اجل زيادة الصادرات، ظهر هذا بعد فشل نمط إحلال الواردات، وعندئذ أخذت دوائر الفكر التنموي تشهد دعوى حديثة تعتمد على التصنيع من أجل ، التصدير، وقد كانت الدور الأولى لمؤتمر ألم المتحددة للتجارة والتنميةعام1964

أول مناسبة تطرح فيها الصياغة المنهجية لهذه الإستراتيجية ،تم التركيز على أهمية الصادرات الصناعية في سد الفجوة في الموازين التجارية والوصول إلى الأسواق المالية العالمية.

واشتدت هذه الدعوى في السبعينيات وأصبحت كل المنظمات الدولية تركيزها، ومن بين هذه المنظمات نجد اليونيدو التي جعلت منها هدفا في دورتها لسنة 1975 بليما البيرو ، وأعطى له اسم هدف ليما حيث تمحور تحليلها في هذا الشأن على أن صادرات المصنوعات تساهم في عملية التصنيع وبالتالي في عملية التنمية¹ .

أطلق على هذه الاستراتيجية عدة مصطلحات أبرزها مصطلح سياسة إحلال الصادرات من طرف الاقتصادي جوستاف رانيس، على اعتبار تحل صادرات السلع الصناعة كثيفة العمل محل صادرات السلع الزراعة كثيفة العمل، وأطلق عليها اقتصاديون ، آخرون مصطلح الاتجاه للخارج، على عكس إستراتيجية إحلال الواردات المتوجهة للداخل.²

وعرفت أيضا بسياسة تشجيع الصادرات، وتمثل هذه الإستراتيجية في تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها، بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية، تقوم هذه الإستراتيجية بداية على اختيار وانتقاء عدد محدود من الصناعات، أخذت في الاعتبار جوانب هامة منها الكفاءة الاقتصادية الموجودة لدى الصناعات، وقدرتها على المنافسة في الأسواق الخارجية والتقدم التكنولوجي وتطور فنون الإنتاج.

وقد أكد البنك الدولي في تقريره لسنة 1987 ضرورة تبني سياسة تشجيع الصادرات باعتبارها من أهم سياسات التنمية، وأن النمو السريع والصناعة الفعالة يقترنان عادة بالتوجه

¹ محمد حشماوي، مرجع سبق ذكر، ص 26-27.

² احمد الكواز ،استراتيجيات السياسة التجارية المعهد العربي للتخطيط الكويت، منشور على الموقع ؛اطلع عليه بتاريخ

<http://www.arab-api.org/course40/pdf/189040-3.pdf>.2013-01-15

الخارجي، فقد أصبحت سياسة تشجيع الصادرات هي السياسة المثلى حسب رؤية البنك الدولي، حتى أنهم أطلقوا عليها ما يدعى بالحكمة التقليدية الحديثة.¹

3-1- أسباب ضرورة الأخذ بإستراتيجية التصنيع للتصدير:²

- الاستفادة من المزايا النسبية المحلية، فنتحول الدولة من مصدر للمنتجات الأولية إلى مصدر لمنتجات الصناعة التي تستخلصها من المنتجات الأولية.
- الاستفادة من حصيلة الصادرات من النقد الأجنبي لتمويل عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومساعدة الدولة في عدم التجائها إلى رؤوس الأموال الأجنبية إلا عند الضرورة الملحة.
- تغلب على مشكلة ضيق السوق المحلية وما يعنيه من صغر حجم الوحدات الإنتاجية، وبالتالي ارتفاع تكاليف الإنتاج، فإذا استطاعت البيع في الأسواق الأجنبية فإن هذا يؤدي إلى كبر حجم الوحدات الإنتاجية ويخفض من نفقات الإنتاج، ومن ناحية أخرى فإن دخول الأسواق الأجنبية إلى جوار تخفيض نفقات إنتاجها.

وأخيراً، وما يلاحظ على إستراتيجية إحلال الواردات هو ضعفها إذا استمرت لفترة طويلة من الزمن دون تشجيع إستراتيجية إحلال الصادرات، حيث أن لكل إستراتيجية ميزات، كما أن لها عيوب وتأثرت سلبية على الاقتصاد الوطني.³

إن إبراز ايجابيات وسلبيات كل سياسة، وتفضل واحدة على أخرى يجب أن يتم بحذر وتروي ولا يمكن النظر إلى سياسية إحلال الصادرات على أنه بديل لسياسة إحلال الواردات أو العكس. إن هذا الاختيار الصعب لحد هاتين السياسيتين أصبح مجال بحث ودراسة شغل أذهان الباحثين الاقتصاديين حتى عام 1987.

وفي المقابل، يدل الواقع على أن المقارنة بين سياسية الإحلال محل الواردات وسياسية التوجه نحو الخارج بأنهما سياسيان متنافستان وليس سياستان متكاملتان، وهذا يعتبر مقارنة خاطئة، فمعظم البلدان النامية استخدمت كلا الاستراتيجيتين مع درجات مختلفة من التأكيد في فترة دون أخرى. ففي الخمسينات والستينيات توجهت بلدان عديدة نحو سياسة الإحلال محل الواردات، إلا أنه منذ السبعينات بدأ متزايد من البلدان بإتباع سياسة تشجيع الصادرات كتكملة للسياسة الأولى.⁴

ولم تطبق أية السياسة الثانية، والتي تعتمد على حرية التجارة إلا بعد تمكينها من تكوين صناعة وطنية قادرة على المنافسة وعلى اختراق الأسواق، وبهذا يمكن اعتبار أن هاتين السياسيتين متكاملتين.

¹ قاسم محمد الحموري، عهد عبد الحفيظ خصاونة الأداء التصديري الأردني، وأثره في النمو الاقتصادي،

1972، 1996، مجلة جامعة دمشق، المجلد 17 ن، العدد الأول، 2001، ص3.

² محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية مفهومها نظرياتها سياستها، دار الجامعة، الإسكندرية،

2001، ص371-372.

³ سالم توفيق النجفي، أساسيات علم الاقتصاد، الدار الدولية، القاهرة، 2000، ص293.

⁴ مدحت القرشي، مرجع سبق ذكره، ص 293.

المطلب الثالث: إدارة أخطاء التصدير

1-التجنب:

إن تجنب مصدر الخطر في المقام الأول يلغي ظهور الخطر . وهذا بالطبع ليس البدائل المتاحة . بالرغم من ذلك إذا تكررت الخسائر في دولة معينة فإن المصدر ربما يختار أن ينتهي أعماله هناك . ويقصد بالتجنب غربة الدول التي تتميز بعدم الاستقرار السياسي والاجتماعي . واستبعادها من نطاق إستراتيجية الدخول إلى تلك الأسواق.

ويتمثل هذا السلوب في تجنب التصدير إلى الدول التي تعاني من اضطرابات سياسية واجتماعية أو هناك توقع بوجود مثل هذه الأخطار ، ويساعد على ذلك استخدام بعض المؤشرات التي تشير إلى وجود مخاطر وخاصة المخاطر السياسية مثل:

- قيام المصدر بتقييم البيئة السياسية الدولية وتحليل المخاطر السياسية المحتملة في أسواق الدول المستهدفة.
- قيام المصدر باستشارات شخصية خلال السفارات أو الأفراد العاملين في مجال السياسي حالياً أو سابقاً في تلك الأسواق المستهدفة.
- اللجوء إلى الشركات المتخصصة في مجال المخاطر السياسية وتكليفها بدراسة الأسواق المستهدفة وترتيبها وفقاً لدرجة عدم الاستقرار السياسي فيها.

ويمكن أيضاً استخدام مؤشرات تحليل المخاطر التجارية في تجنب التعامل مع الدول أو المستوردين الذين لا يحققون المستوى المرضي لهذه المؤشرات.

2- التفاوض:

ويقصد به قيام المصدر بالتفاوض مع الشركاء الآخرين أو حكومات الدول التي تتميز بوجود مخاطر سياسية أو اجتماعية ، بحيث يتم تحديد الحقوق والمسؤوليات قبل القيام بالاستثمار ، ويمكن من خلال هذا السلوب التغلب على:

- مشكلة القيود على تحويل الصرف في الدول التي تطبق نظام الرقابة على الصرف .
- مشكلة إلغاء تراخيص استرداد صالحة ، مما قد يؤدي إلى عدم إتمام صفقة.

3- الانفصال:

وتتضمن هذه الوسيلة فصل الموجودات أو تقسيمات لتقليل حجم الخسارة المحتملة . على سبيل المثال يمكن تقسيم البضائع إلى شحنتين أو ثلاثة ، حيث إذا تعرضت الشحنة الأولى للخسارة فإن باقي البضائع تظل سليمة.

4- هيكلية:

وتتم هذه الوسيلة بمشاركة الوطنيين في الاستثمار، والاعتماد على أنواع إلا استثمارات التي تتميز بسرعة استرداد التكاليف وتحقيق الرباح في الأجل القصيرة. وذلك لتقليل الأخطار المحتملة. هذا وهناك مجموعة من الإجراءات يمكن من خلالها تقليل الأخطار نذكر منها سبيل المثال:

- انتعاش إلا اقتصاد الوطني لدولة المستهدفة. وذلك بربط أهداف التصدير أو الشركة بالمصالح الوطني لتلك الدولة عن طريق مثلا شراء مداخلات الإنتاج من الشركات المحلية والعمل على زيادة الصادرات من هذه الدولة إلى الخارج
- المساهمة في علاج مشكلات البطالة بالدول المضيفة، وذلك بتوظيف الوطنيين وتأجير خبراء وعلماء من داخل
- الاعتماد على الوطنيين في الدخول في مشروعات مشتركة

أنضح من هذا العرض كيف يمكن إدارة مختلف الأخطار التي يتعرض لها المصدرون، سواء أكانت أخطار تجارية أو غير تجارية، وسواء أكانت أخطار سياسية أو أخطار صرف أجنبي أو أخطار مشتري أو أخطار الائتمان وغيرها، وذلك من خلال المداخل المختلفة الممثلة في التجنب أو تفاوض أو نقل الخطر من خلال التأمين الذي يعد لب موضوعنا¹.

المطلب الرابع : المشاكل و الصعوبات التي يعاني منها قطاع التصدير.

مشاكل على مستوى الاقتصاد الوطني:

إن الركود الكبير الذي عرفته الصادرات غير النفطية والذي دام لمدة طويلة، أدى إلى الاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم على الجزائر ثم الرضوخ له، وهو ما يظهر على سلوك التصرفات أغلبية العوان الاقتصاديين، فنشاط التصدير خارج المواد النفطية لم يساير الديناميكية التي عرفها الاقتصاد الوطني منذ الاستقلال منذ الاستقلال، وحتى الأهداف المسطرة في برنامج الحكومات المتعاقبة خاصة في السنوات الأخيرة لم تتحقق، وهو ما يدفعنا للتساؤل عن أسباب هذا الجمود وعن القطاعات المرشحة لرفع التحدي في هذا الشأن:

1- على مستوى القطاع الفلاحي:

بالرغم من القدرات الطبيعية والبشرية التي يمتلكها القطاع الفلاحي في الجزائر، إلا أنه يبقى عاجزا عن تحقيق الاكتفاء، الذاتي وتغطية السوق الوطني، وتتعدى خطورة الأمر إلى تسجيل الجزائر تبعية كبيرة للخارج في المجال الغذائي. ومن ثم فإن إسهام القطاع الفلاحي في العملية التصديرية خارج قطاع النفط بنسب مقبولة قد يبقى بعيد المنال في ظل المشاكل التي يعيشها. ومن بين الأسباب التي أدت إلى تراجع القطاع الفلاحي وعجزه عن الوصول بمنتجاته إلى أسواق التصدير نذكر ما يلي:

¹ د قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، مرجع سبق ذكره، ص 11.

✓ انتهاج الجزائر لسياسة الصناعات المصنعة والذي ترجم بإهمال غير متعمد للقطاع الفلاحي، وهو ما أثر على تطور هذا القطاع الحساس، وحتى الميزات النسبية التي كانت تحوزها الجزائر في هذا المجال تم تحطيمها كنتيجة لهذا الاختبار، بحيث تم إعطاء الأولوية في مجال الاستثمارات الحكومية لقطاع الصناعة على حساب الفلاحة وحتى رأس المال الاجتماعي كان مؤهلا للتفاعل مع القطاع الفلاحي أكثر منه مع القطاع الصناعي.

✓ الارتفاع المتزايد في نسبة النمو الديمغرافي، الذي أدى إلى زيادة الطلب على المواد والسلع الفلاحية والغذائية، ومع تراجع الإنتاج الفلاحي وعدم استقراره.

✓ تحسين أسعار البترول أدى إلى التفكير أكثر في الاستيراد من أجل سد حاجات السكان الغذائية، وعدم الدخول في إصلاح زراعي عميق.

✓ اعتماد القطاع الفلاحي على عامل الطبيعة والمناخ، فحتى لو توفرت الظروف المساعدة في تطوره - ظروف مالية مادية، تقنية فان تقلب في الأحوال الجوية نقص المطار مثلا يؤثر سلبا على الإنتاج الفلاحي.

✓ إن السلع الاستهلاكية غير الغذائية المكونة للواردات، تتمثل في الأدوية التي تفوق تكلفتها السنوية 1200 مليون دولار وبعض التجهيزات الطبية وملحقات السيارات الثلاثات التجهيزات المنزلية ولو احقها الهوائيات المقعرة وأجهزة الاستقبال التلفزيوني . والتي تبلغ تكلفتها حوالي 800 مليون دولار

✓ أن اكبر استيراد هي الأدوية هنا نطرح تساءل كبير - لماذا هذا التأخر في صناعة المحلية للأدوية إن التكلفة الكبيرة للأدوية كان يمكن في الخمس سنوات السابقة تقليصها إلى اقل مستوى ممكن لو إن الإجراءات الأخيرة التي اتخذها الدولة في مجال تنظيم سوق الأدوية قد اتخذ من سنوات السابقة تقليصها إلى اقل مستوى ممكن لو إن الإجراءات الأخيرة التي اتخذها الدولة في مجال تنظيم سوق الأدوية قد اتخذ من سنوات سابقة كما إن الإمكانيات الإنتاجية الجزائرية كانت كثيرا مهمشة بسبب قوانين العويض على الأدوية التي تصب في صالح المخابر العالمية.

✓ كما أننا نلاحظ أن العديد من المواد التي يتم استردادها تمثل في الحقيقة صناعات صغيرة كان يمكن للحكومة إنتاجها محليا أو عن طريق الاستثمارات المحلية حيث يمكن بسهولة إنتاج الثلاثات أو التجهيزات والأثاث المنزلي الذي لا يتطلب تكنولوجيا كبيرة بل إرادة لدعمها.

✓ السلع الاستهلاكية الغذائية فهي مكونة بالأساس من مادتي السميد والفرينة بقيمة تصل إلى 1400 مليون دولار والحليب بقيمة 710 مليون دولار واللحوم بقيمة 170 مليون دولار والخطر والقهوة والشاي والسكر بقيمة 350 مليون دولار .

إن المتأمل في معدلات استرداد السنوات الماضية يلاحظ الأرقام الضخمة التي تصرف في مجال الغذاء خاصة لما نعلم إن الجزائر قد وظفت مبالغ ضخمة في مجال الاستثمار الزراعي على مدى أكثر من 8 سنوات أو ما يسمى ببرنامج الداعم الفلاحي الذي لم يمكن البلاد من

التقليص من معدلات التكلفة الغذائية فحسب البرنامج الذي تم توظيفه كان متوقعا من الجزائر إن تصبح بلدا مصدرا أو على الأقل مكتفيا ذاتيا إلا أننا نلاحظ إن تكلفة الاستيراد تتزايد سنويا.

إن خلاصة التي يمكن إن نستقيها من دراسة مؤشر المزايا المحققة إن الاقتصاد الجزائري يستفيد من ميزة مطلقة واحدة فقط والخاصة بالنتاج النفط إما باقي القطاعات فإن الواردات تحقق ميز مطلقة حيث أظهرت مجموعة المؤشرات الإحصائية المستخدمة في التحليل أن الجزائر تعاني من خلل واضح فتتميز التجارة الخارجية بتركز سلعي في جانب الصادرات مقابل مد واسع من الواردات الاستهلاكية والاستثمارية ما جعل الاقتصاد تابعا للمؤثرات والمتغيرات العالمية المتعلقة بالطلب والعرض.

بالإضافة إلى ذلك فإن النشاط الاقتصادي في الجزائر يرتبط بشكل قوي بما يوفره قطاع الاستيراد من سلع وخدمات مما يعمق الأثر على واقع وحجم الاقتصاد المحلي إلا أن تأثير الناتج على الصادرات يعتبر متدنيا إلى حد كبير حيث ترتبط الصادرات بظروف السوق الدولية وتقلبات شروط التبادل التجاري فتراجع هذه الشروط في غير صالح الاقتصاد المحلي الذي يمارس دورة الأساسي من خلال النشاط الإنتاجي المحلي.

يتميز القطاع الفلاحي في الجزائر بسوء استغلال الأراضي الفلاحية، وبوجود اختلال في توزيع هذه الأراضي.

نسبة كبيرة من الفلاحين لديهم اقل من 5 هكتارات مقابل نسبة قليلة لها أكثر من 10 هكتارات.

2- بالنسبة للقطاع الصناعي¹:

تثبتت الجزائر بعد الاستقلال تنمية مستقلة تركز على بناء قطاع صناعي عمومي قوي، إلا أن السياسة الصناعية المنتهجة على التصنيع الشامل والمكثف لم تدم طويلا، ويرجع ذلك إلى تبعية الاقتصاد الجزائري الشبه الكلية للريع البترولي من جهة، ومن جهة أخرى لدور الدولة كمالك ومسير في نفس الوقت. مما أدى إلى تحويل المؤسسات العمومية للعمل وكأنها إدارات عمومية بعيد عن تحقيق الهدف الاقتصادي للمؤسسة، وهو ما أدى بدوره إلى ضالة في القيمة المضافة التي تحققها، إضافة إلى بقاء صادرات هذا القطاع عند مستويات دنيا وبالخصوص منها تلك الصناعات غير النفطية.

وترجع أسباب هذا التدهور في الصادرات الصناعية وخاصة غير النفطية منها إلى ما يلي:

➤ توجيه النظام الإنتاجي الصناعي للسوق الوطني، وبالتالي تم التركيز على منتجات لا تتكيف مع متطلبات الخارج، وهو الأمر الذي حد من إمكانية تصدير هذه المنتجات في ظل غياب إستراتيجية للتصدير تعمل على ترقية الصادرات الصناعية غير النفطية ودعمها.

¹ نفس المرجع، ص 115-119.

➤ والتبعية الكبيرة للخارج في مجال تمويل القطاع الصناعي، إذ أن إمدادات القطاع الصناعي الجزائري كانت تأتي من الخارج. هذه التبعية للخارج وفي ظل وجود ضائقة مالية في المدفوعات الخارجية أدت إلى استعمال ضعيف للطاقة الإنتاجية المتوفرة / 50 في المتوسط هذا إضافة إلى ضعف درجة التكامل الصناعي بين الصناعات المحلية مما ساهم في ضعف الأداء الصناعي ومن ثم اثر ذلك على إمكانية التصدير للخارج. وبخصوص النماذج التسييرية في المؤسسات الاقتصادية الصناعية، فإن هناك أسباب ضعف كثير تقسر الجمود الكبير الحاصل على مستوى الصادرات الصناعية، ويتجلى هذا الضعف في النقاط التالية.¹

2-1- ضعف الأداء وانخفاض الإنتاجية:

اتسم أثر تطور الإصلاحات التي مرت بها المؤسسات الصناعية الجزائرية بانخفاض مستواها في معظم جوانبها، وهذا ما عبر عنه بنقص مستوى الإنتاجية في هذا القطاع حيث لا تزال مساهمة الصناعة التحويلية متواضعة في الإنتاج المحلي الإجمالي لا تتعدى 13، وتأتي في المرتبة الثالثة أو الرابعة بعد الزراعة والصناعات الإستراتيجية وقطاع الخدمات والتجارة، إضافة إلى هذا الضعف الكمي لم تستطع إن تصنع سلعا إستراتيجية تسمح لها أن تحتل مركزا خاصا في السوق الدولية، حتى في تلك الصناعات التي زاولتها منذ فترة طويلة منذ بداية انطلاق العملية التنموية، إذ لم تستطع التخصص بها وإنتاجها بكميات كبيرة وأذواق متطور وجودة متميزة، بل انحصرت تطور هذه الصناعات بتطور الاستهلاك السائد في السوق المحلية، أي التوجه للداخل حدوده محاولة فرض نفسها على المستهلك في ظل الدعية التي تتمتع بها، حتى بعض الصناعات التصديرية بقيت رهينة السوق الذي تعمل له وتصارع فيه لجل بقائها، غير متجرئة على الذهاب ابعده من ذلك مستفيدة غالبا من بعض الاتفاقيات الثنائية أو الدخول إلى الأسواق السهلة، وبالتالي لم يتكون لديها الحافزة لزيادة إنتاجها وتطوره كما ونوعا.

2- ضعف القدرة التنافسية:

نشأت الصناعة الوطنية ضمن أسوار من الحماية المطلقة أو شبه المطلقة، وانحصرت عملها بشكل أساسي لتلبية الطلب المحلي ضمن السياسات الصناعية السابقة، وعملها في ظل هذه الظروف لفترة طويلة نسبيا جعلتها تتأقلم مع السوق الداخلية من حيث نوعية الإنتاج وأذواق المستهلكين بالإضافة إلى الاطمئنان إلى عدم منافستها من أي منتج آخر داخل السوق، مما دفعها لاحقا إلى عدم الاهتمام بتطور المنتج وتحسين نوعية، وفقدت القدرة على التعامل مع الأسواق الخارجية والتعرف على طبيعتها، لذلك ليس من السهل إعطاء تقييم دقيق للقدرة التنافسية لمنتجات الصناعة التحويلية الجزائرية في السوق المحلية، بسبب المستوى المرتفع من الحماية وحتى السلع التي يتم استيرادها يتم تبادلها من خلال اتفاقيات حكومية، يفرض عليها في الغالب رسوم

¹ منير نوري و ابراهيم لجنط، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، يوم 9-10 نوفمبر 2010، ص80.

جمركية مرتفعة أو ضرائب أخرى تحد من قدرتها على منافسة المنتج المحلي، بحيث في مناخ كهذا تقييم القدرة الحقيقية للمنتج المحلي على منافسته.

أن أسوار الحماية التي تمنع بها القطاع العام الصناعي لم تحقق الهدف والغاية التي وجدت من أجلها بل كانت النتائج سلبية على القطاع الصناعي العمومي، بحيث وصل إلى مرحلة يعاني فيها من مشاكل عديدة أبرزها:

- تدني مواصفات السلعة المنتجة مقارنة مع غيرها من السلع في الأسواق الخارجية.
- ارتفاع في التكلفة الإنتاج.
- آلية العمل الاقتصادي والإداري من أبرز سماتها الأساسية البيروقراطية.
- تدني مستوى الكفاءة والخبرة في التعامل مع الأسواق بقوانينها ومتغيراتها .

وأخيرا ما يعكس هذه المشاكل وغيرها تزايد مستويات القطاع العام الصناعي وانخفاض حجم صادراته، تشجع القطاع الصناعي الخاص وإعطائه دورا كبيرا أدى إلى كسر احتكار القطاع العمومي للسوق، وأدخلته في منافسة لم يكن مهينا لها مع القطاع الخاص المحلي، مما فاقم من مشاكله في البداية وبدأ يحاول تحسين قدرته على المنافسة وتطوير آليات عمله بما يتناسب المستجدة، لكن هذا لا يخفي حقيقة أن حقيقة القطاع العام الصناعي مازال يعاني من المشاكل السابقة، كما أن الوضع يختلف من قطاع إلى آخر ومن مؤسسة إلى أخرى إلا إن وجود هذه المشاكل وتراكمها ما زال واقعا يدل عليه وربما كانت بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي للقطاع الخاص أفضل نسبيا من مؤشرات القطاع العام المتشابهة إلا أن زيادة حدة المنافسة في السوق المحلية أظهرت بعض السلبيات غير المشجعة مثل:

- توقف بعض المؤسسات عن الإنتاج وإجراء تخفي الطاقات الإنتاجية المتاحة.
- المطالبة باستمرار الحماية للإنتاج المحلي من قبل بعض المنتجين .

كل ذلك يؤكد ضعف القدرة التنافسية لمنتجات الصناعية التحويلية الجزائرية، وعدم قدرتها على الصمود والاستمرار في مواجهة المنافسة الخارجية.

3- ارتفاع كلفة الإنتاج وعدم الاهتمام بالنوعية:

تتميز الصناعة الوطنية بشكل عام بارتفاع كلفة منتجاتها عن مثيلاتها في السوق العالمية، وحتى المنتجات المشابهة لها في الدول النامية، وهذا عقبة صعبة أمام وصولها إلى الأسواق الخارجية، بل وحتى المنافسة في سوقها الداخلية وتعود التكلفة المرتفعة للمنتجات الصناعية الجزائرية إلى عدة أسباب أهمها:

- عدم التمكن من الاستخدام الكامل للطاقات الإنتاجية المتاحة، حيث تصل نسبة الاستخدام إلى أقل من النصف في بعض المؤسسات الصناعية.
- اختيار أحجام غير ملائمة للمؤسسات الصناعية بخاصة في القطاع العام.

➤ الإنتاجية الضعيفة للعمالة.

➤ الارتفاع المصطنع في أسعار بعض المواد الأولية الداخلية في العملية الصناعية نتيجة السياسة السعرية.

إضافة لذلك تعتبر العملية الصناعية عملية كمية، وليست عملية نوعية، أي أنها تركز اهتمامها على الإنتاج الكمي مع إهمال النوعية أو إلى اهتمام ضعيف بنوعيه المنتج، والعمل على تطوره بما يتفق مع تطور أذواق المستهلكين، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقى سلعها ضمن مقاييس وطنية بحتة لسوق واحدة، حيث أن العالم يشهد تغييرا هائلا ومتسارعا في تطوير الإنتاج ومواصفاته في حين لا تزال مسألة التكلفة والنوعية تشكل أحد أهم التحديات التي تقف أمام الصناعة الجزائرية.

4- عدم مرونة الجهاز الإنتاجي:

يجب أن يتمتع الجهاز الإنتاجي بالمرونة الكافية التي تكسبه القدرة على زيادة الإنتاج في حالة زيادة الطلب، وكذلك القدرة على التكيف مع التغيرات والتطورات الحاصلة، سواء على أسلوب الإنتاج أو على بنية ونوعية المنتج، وذلك بإجراء تعديلات بسيطة وغير مكلفة في عملية الإنتاج، وهذا يتطلب استخدام تكنولوجيا حديثة ومرنة يمكن استخدامها لزيادة الإنتاج بنوعيات ونماذج مختلفة من خلال تعديلات معينة في طريقة عمل هذه التكنولوجيا، وهذا ما تفتقده الصناعة الجزائرية حيث تستخدم تكنولوجيا متقدمة بطيئة لا تتوفر فيها

المرونة لإجراء أية تعديلات في عملية الإنتاج، وان حدث وحصل ذلك فإنه يتطلب تغييرات كبيرة ومكلفة، وهذا ما يشكل عقبة كبيرة أمام الصناعة يتطلب جهاز إنتاجي مرن قادر على التعامل مع هذا التحول، وتوفير متطلباته من حيث طبيعة المنتجات ونوعيتها وجودتها.

5- ضعف التسويق بالمؤسسات الجزائرية:

تواجه معظم المؤسسات اليوم مشكلات تسويقية، وهي بطبيعة الحال تختلف باختلاف نوع المنشأة الصناعية أو الزراعة وتأتي ابرز المشكلات التسويقية من:

أن معظم المؤسسات الجزائرية ليس لها إدارة تسويق بالمفهوم الحديث، بل لجيها مصلحة للبيع أو للتجارة تنحصر مهمتها فقط في تسجيل الصادر والوارد من السلع والسبب في ذلك راجع إلى نظام الذي كان سائدا والمتمثل في تمويل المؤسسات من الجهات المركزية بغض النظر عن النتائج المحققة ميدانيا، إضافة إلى أن قصور المؤسسات في فهم البعد التسويقي ساهم كثيرا في عدم تواجد هذه الإدارة على المستوى التنظيمي.

انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخاص والخدمات ما بعد البيع حيث كان هناك غياب شبه كلي لقنوات التوزيع التي تركز على الجانب التصديري وعليه فالصادرات من منتجات الاستهلاك الجاري أو سلع الصناعة لا يمكن تحقيقها دون وضع حيز التنفيذ، أي مصلحة لخدمات ما بعد البيع تقدم من قبل المؤسسة المصدرة أو من خارج المؤسسة.

إن الخدمة ما بعد البيع يمكن أن تكون منظمة بطريقة فعالة أو غير فعالة وذلك يتوقف على درجة وجود أو عدم وجود ضعف وقوة المنافسة التي تسود السوق الوطنية¹ . فعلى سبيل المثال تنتج الجزائر ما يقارب 400.000 طن من تمور * دقلة نور * ولكن ما يصدر لا يتجاوز 16000 طن بسبب²

❖ رداءة نوعية التغليف .

❖ نقص المعطيات الإحصائية المتعلقة بالمحيط الاقتصادي الذي تنشط فيه المؤسسات الوطنية والفرص الممكن استغلالها بالإضافة الى صعوبة الحصول عليها.

ومما سبق يتضح أن الأداء التسويقي سيئ لمعظم المؤسسات الجزائرية بسبب عدة عوائق أهمها:

- ✓ العوائق المرتبطة بطبيعة التسويق.
- ✓ العوائق المرتبطة بالنظام والبيئة الاقتصادية.
- ✓ العوائق الخاصة بالذهنية التسييرية.
- ✓ 80 / للمشاركة في أسواق العرض المسجلة في البرنامج الرسمي المقرر من طرف وزير التجارة؛
- ✓ 50 / بالنسبة للمشاركة في التظاهرات التي لا تظهر في البرنامج الرسمي.
- ✓ وفي حالة عرض متبوع بيع، معدل التغطية من طرف الصندوق الخاص لتمويل الصادرات؛ للمصاريف المتعلقة بالنقل وعبور المنتجات المعروضة تدرس حالة بحالة من طرف اللجنة الاستشارية.

1-1-1-1 في مجال تمويل النقل الدولي:

بالنسبة لتغطية تكاليف النقل الدولي، الصيد في الموانئ الجزائرية للسلع الموجهة للتصدير ينص القرار الوزاري رقم 8 جانفي 2000 على منح نسب المساعدة كآتي – حسب وجهة البضائع.

- 80 % بالنسبة للعراق وليبيا.
- 50% بالنسبة للوجهات الأخرى .
- 100% بصفة استثنائية لبعض الملفات مبررة ومدروسة حالة بحالة .

أما البنود الأخرى للصندوق الخاص لترقية الصادرات تنص على التكفل ب:

- التكاليف المرتبطة بدراسة السوق الخارجي، لإعلام المصددين والدراسة لآجل تحسين نوعية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
- التكاليف المتصلة بتكيف نوعية المنتجات مع السوق الخارجي.

¹ سعدي وصاف، مرجع سبق ذكره، ص 13.

² العيشي زرارة، الإستراتيجية التنموية في الجزائر وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الإصلاحات الاقتصادية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه قسم العلوم الاقتصادية، جامعة بلجي مختار، عنابة، 2009- 2010 ص 246.

▪ جزء من تكاليف بسط البضائع للخارج المدعمة من طرف المصدرين.

2-1-1 إنشاء تأمين قرض للتصدير:

أصبح نشاط التصدير مطلباً لا غنى عنه عالمياً، ويعتبر مؤشراً لتطور اقتصاد ما، ولكن هذا النشاط لا يخلو من مخاطر و أجل هذا وبهدف مواجهة المخاطر وغيرها تم إنشاء تأمين القرض على الاستراد في الجزائر هذا النظام يسمح بإلغاء التخوف من أخطار التصدير من جهة أخرى استرجاع المداخل في حالة دفع الطرف الآخر وبالتالي فالمصدر سيدفع له مبلغه مهما كانت العلاقات التجارية مع زبونه وهذا بفضل التحفيز المنشأ في إطار تشجيع الصادرات والذي يسمى الصندوق الجزائري لضمان الصادرات

خلاصة:

سمحت لنا الدراسة من خلال هذا الفصل للوصول إلى معرفة ماهية التصدير وكذا الدور الذي يلعبه في اقتصاديات مختلف الدول حيث أن الصادرات وسلبيات التصدير تلتفت دوراً رئيساً في عملية النمو من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال.

ويعيد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول للأسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر مقارنة مع الأشكال الأخرى كالاستثمار الأجنبي المباشر والتحالف الإستراتيجية.

ووصلنا إلى وجود إستراتيجية التصدير التي هي عبارة عن أسلوب علمي تعتمد عليه المؤسسات المصدر لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية.

الفصل الثالث

دراسة ميدانية مؤسسة ميناء مستغانم

تمهيد:

تدعيما لما تم التطرق إليه في الجانب النظري، تم إعداد دراسة ميدانية لتشخيص واقع النقل و التصدير بإحدى المؤسسات الجزائرية التابعة للقطاع العام وهي: " مؤسسة ميناء مستغانم والتي سيتم التعرف عليها من خلال هذا الفصل، حسب ما تم توفره من معلومات، وذلك لتحديد دور النقل في تحسين الإستراتيجية التصديرية المعتمدة من قبلها باعتباره أحد الأدوات التي يمكن للمؤسسة من خلاله تدعيم مركزها التنافسي في السوق العالمية و زيادة حصتها منه .

و بغرض تحقيق هذه الأهداف تم تقسيم الفصل إلى مبحثين، المبحث الأول يتضمن الاجراءات المنهجية للبحث العلمي أين سيتم التطرق إلى خطوات إجراء البحث الميداني و التعريف بالمؤسسة، أما المبحث الثاني يضمن تشخيص واقع النقل ودوره في الإستراتيجية التصديرية للمؤسسة.

المبحث الأول : الإجراءات المنهجية للبحث الميداني

سيتم في هذا المبحث تحديد الإجراءات المنهجية المتبعة في البحث الميداني (تربص تطبيقي) والتعريف بالمؤسسة محل الدراسة مؤسسة ميناء مستغانم

المطلب الأول: خطوات إجراء البحث الميداني

أولا : حدود الدراسة

إن الهدف الرئيسي لهذا البحث يكمن في محاولة إبراز الدور الفعال الذي يلعبه النقل في تحسين القدرة التصديرية للمؤسسة، باعتباره أحد الأدوات الرئيسية التي تعتمد عليها المؤسسات في تدعيم مركزها التنافسي وزيادة حصتها السوقية.

وعليه تدعيما لما جاء في الجانب النظري تمت محاولة إعداد دراسة ميدانية في إطار الحدود الموضوعية، الزمانية والمكانية.

1-الحدود الموضوعية للدراسة :

يقصر البحث على المدير التجاري للمؤسسة .

2-الحدود المكانية للدراسة :

يتضمن الجانب التطبيقي للبحث على إجراء دراسة حالة في مؤسسة عامة وهي مؤسسة ميناء مستغانم ،حيث اقتصرت الحدود المكانية للدراسة على مختلف المصالح و الأقسام والفروع الموجودة بها ومتابعة بعض عمليات الشحن والنقل.

3-الحدود الزمانية للدراسة :

استغرقت فترة الدراسة التطبيقية مدة 25 يوما فعليا امتدت من يوم 2023/01/02 إلى غاية 2023/03/30 تم من خلالها القيام بزيارات لمؤسسة ميناء مستغانم و إجراء مقابلات مع مختلف مسؤولي المصالح و الأقسام، أهمها المدير العام للمؤسسة.

ثانيا: مبررات اختيار ميدان الدراسة

تتعلق مبررات اختيار ميدان الدراسة في هذه المؤسسة بجملة من الأسباب والدوافع والتي نلخصها فيما يلي :

- التوسع الملحوظ لنشاط المؤسسة.
- القيمة المعنوية و الوضعية الاستراتيجية.
- يعتبر نشاط المؤسسة في وقتنا الحالي من أهم الطرق التي أصبح العميل يبحث عنها.

ثالثا: المنهج المستخدم

نظرا لطبيعة الموضوع والذي يتمحور حول النقل الفعال ودوره في تحسين القدرة التصديرية للمؤسسة، تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي والذي يقوم على جمع معطيات ومعلومات متعلقة بموضوع الدراسة وذلك لإبراز الدور الذي يلعبه النقل في العملية التصديرية لهذه المؤسسة ومن ثم تحليلها واستخلاص النتائج المتوصل إليها.

رابعاً : الأدوات المستخدمة في الدراسة الميدانية

تم الاعتماد على عدة أساليب وأدوات للحصول على البيانات والمعلومات اللازمة لعملية الدراسة، وحسب ما يقتضيه الموضوع وما اعتمدت عليه الدراسات السابقة حيث شملت الآتي:

أ- سجلات ووثائق المؤسسة:

تشكل سجلات المؤسسة الرسمية منها وغير الرسمية أدوات رئيسية لجمع البيانات، لاسيما وان بعض المتغيرات تأخذ الطابع الكمي(أعداد، فترات زمنية).

ب- المقابلة:

تم الاعتماد على أسلوب المقابلة كأداة لجمع البيانات، عبر إجراء مقابلات مع مسؤولي و موظفي أقسام المؤسسة عن طريق طرح الأسئلة حول طريقة إدارة المؤسسة لسلسلة النقل و التصدير، وعلاقتها مع مورديها وزبائنها، للحصول على إجابات دقيقة فيما يخص أداء عملياتها التصديرية.

ج- الملاحظة:

يتم الاستعانة بأسلوب الملاحظة العلمية المباشرة لمختلف نشاطات إدارة الشحن و النقل بالمؤسسة للتعرف على بعض خصوصياتها مثل التأكد من طريقة مناولة المواد الاولية و المنتوجات داخل مؤسسة الميناء بعد استلامها من الموردين.
2.حدود الدراسة: لهذه الدراسة حدين زمني وآخر مكاني:

أ- الحد الزمني: تتمثل الحدود الزمنية في المدة التي استغرقها البحث حيث تقدر بنحو 25 يوما.

ب- الحد المكاني: حيث جرت الدراسة في إحدى المؤسسات التابعة للقطاع العام وهي مؤسسة ميناء مستغانم ، فقد شملت الدراسة مختلف مصالح وأقسام و ورشات المؤسسة بهدف تشخيص وتقييم واقع النقل و التصدير في المؤسسة.

المطلب الثاني: التعريف بالمؤسسة محل الدراسة

أولا :لمحة تاريخية عن المؤسسة

1- النشأة الجغرافية للميناء:

- لأنه كان خليجا صخريا حادا يمتد بين الراس البحري لسلامندر ، والرأس البحري لخروبة استخدمه القراصنة لاقتسام الغنائم، و منه سمي ميناء مستغانم فيما قبل 1883 م بمرسى الغنائم ومن هنا سميت المدينة مستغانم.

في سنة 1848 م انشئ اول رصيف للميناء بطول 80 مترا ليصل امتداده الى 325 مترا بحلول سنة 1881 م انطلق اول مشروع لتهيئة الميناء في سنة 1882 م انتهت بميلاد اول حوض للميناء.

بعد بناء كاسرة الامواج الجنوبية الغربية للميناء سنة 1941 م تم انشاء الحوض الثاني برصيف طوله 430 مترا نهاية 1955 م وبداية 1959 م ، منذ ذلك الحين يتم تطوير الميناء بما يتماشى مع متطلبات المنطقة حيث اصبح يشكل اليوم جزءا اساسيا من البنية التحتية الخاصة بالنقل البحري في المنطقة وهو ضروري بالنسبة للعديد من الصناعات الكبرى التي تشارك في التجارة الدولية او الخارجية.

اذ انه يشجع استحداث مجموعة من الخدمات مقربة من المستلمين النهائيين عبر اروقة نقل متعددة الانماط.

2- نشأة مؤسسة ميناء مستغانم :

يقدم ميناء مستغانم نوعين من الخدمات التجارية وخدمات الصيد البحري وتشرف على تسييره مؤسسة ميناء مستغانم وهي مؤسسة عمومية اقتصادية شركة ذات اسهم (EPA/EPM/SPA) انشأت في اطار اصلاح النظام المينائي الجزائري بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 82 - 287 الصادر بتاريخ 14 اوت 1982 .

ورثت مؤسسة الميناء ابتداء من شهر نوفمبر 1982 الخدمات والتجهيزات الخاصة بالديوان الوطني للموانئ المنحل (OMP) ، وكذلك تلك الخاصة بالشركة الوطنية للشحن والتفريغ المنحلة أيضا (SONAMA) كما اسندت اليها من جهة اخرى مهام القطر الموكولة فيما قبل للشركة الوطنية للملاحة (CNAN) فاصبح دورها منوطا بما يلي:

1- تسيير املاك الدولة المينائية والانشاءات الخاصة واستغلال وتنمية الميناء.

2- احتكار خدمات الشحن والتفريغ، القطر والارساء. في 29 فيفري 1989 م شقت مؤسسة

ميناء مستغانم طريقها نحو الاستقلالية على غرار المؤسسات التي كشفت عن استقرار في عيبتها

المالية حين تم تحويلها بموجب عقد موثق من شركة عمومية ذات طابع اجتماعي الى شركة عمومية اقتصادية شركة ذات طابع اسهم راس مالها 25000000 دج، ثمن الحيازة الكاملة لشركة التسيير مساهمة الدولة، الموائى (SOFE PORTS) تحمل السجل التجاري رقم 01- B- 88 وتخضع للقانون التجاري والمدني طبقا لأحكام القوانين 01-88 و 03-88 و 04-88 الصادرة بتاريخ 12 جانفي 1988 م، والمتضمنة للنصوص التنظيمية الاستقلالية للمؤسسات، و طبقا للمرسوم 101-88 الصادر بتاريخ 11 جانفي 1988 م والمرسوم 88 - 119 الصادر بتاريخ 16 ماي 1988 والمرسوم 177-88 الصادر بتاريخ 28 سبتمبر م1988.

3- التعريف بالمؤسسة:

يمكن انجاز تعريف مؤسسة ميناء مستغانم في النقاط التالية:

- 1- اسم المؤسسة: مؤسسة ميناء مستغانم
- 2- النظام القانوني للمؤسسة: مؤسسة عمومية اقتصادية شركة ذات اسهم .
- 3- راس المال الاجتماعي: 500000000 دج تحت الحيازة الكاملة لشركة تسيير مساهمات الدولة الموائى (SOGE PORTS)
- 4- تاريخ التأسيس: 14 اوت 1982 م
- 5- تاريخ الاستقلالية المؤسسة: 29 فيفري 1989م
- 6- المقر الاجتماعي على الطريق الرئيسي الى صلامندر ب 131 مستغانم 2700
- 7- اسم ولقب المدير العام: مصطفى السبع محمد
- 8- الهاتف : 045.33.01.11 /12
- 9- الفاكس: 045.33.01.15
- 10- الموقع على الانترنت: WWW.PORT.MOSTAGANEM.DZ
- 11- الموقع الجغرافي: يقع ميناء مستغانم في الجهة الشرقية لخليج ارزيو بين خطي عرض 35 * و 56 * شمالا وخطي طول 00 * 05 * شرقا.

4- اهداف ميناء مستغانم:

- تأمين احسن الظروف لعبور البضائع من حيث المدة الزمنية، النوعية، الحماية، والسعر.

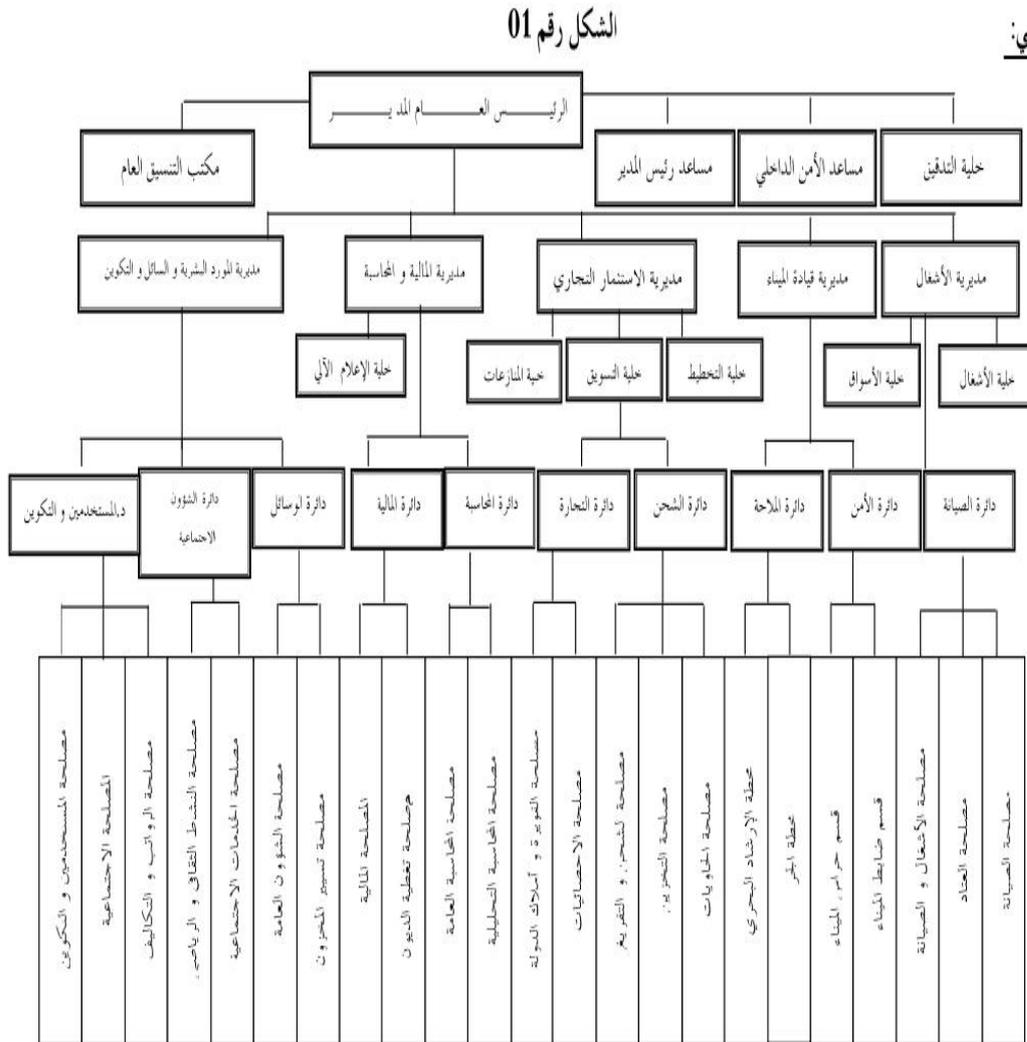
- تقديم تسهيلات حقيقية (وسائل العبور ومعالجة التخزين ذات كفاءة عالية).
- كونه الاذان الصاغية لاهتمامات المتعاملين الاقتصاديين.

5- مميزات ميناء مستغانم:

- موقع جيو استراتيجي هام.
- وفرة الطرق مواصلات نحو منطقة خلفية تتألف من 12 ولاية.
- محطات رسو خصصت لسفن الاداء لتأمين الخطوط البحرية المنتظمة.
- انشاءات متخصصة لمعالجة ناقلات الحبوب، السكر، الخمر، وناقلات الزفت.
- قدرات تخزين مغطاة وغير مغطاة.
- حماية جيدة للبضائع.
- تنوع طرق تسليم البضائع السكة الحديدية، الطريق الارضي، والمساحة الوطنية.
- بنى فوقية وتجهيزات وفق طموح المتعاملين الاقتصاديين.
- اطارات وعمال مهينون ومدربون على عملية الشحن والتفريغ.
- ساعات عمل متواصلة 24/24 ساعة و 7/7 ايام .

ثانيا :الهيكل التنظيمي للمؤسسة

الشكل رقم (03) الهيكل التنظيمي للمؤسسة



المصدر: وثائق من مؤسسة ميناء مستغانم

المطلب الثالث:

الجدول 04 : الخصائص البحرية و التجارية لمحطات الرسو.

أسماء الأرصفة	الاحواض	محطات الرسو	طول محطات الرسو (متر)	عمق محطات الرسو (متر)	التخصص	
الرصيف الشمالي الشرقي	الحوض الاول	Y	80	4.5	سفن خدمة المرافئ زفت + بضائع مختلفة	
		0	117	6.77		
رصيف المغرب		1	139	7.62	سكر أصهب + بضائع مختلفة	
		2	139	7.62	بضائع مختلفة	
		3	134	7.62	بضائع مختلفة	
رصيف الاستقلال		4	135	7.62	حبوب + بضائع مختلفة	
		5	135	8.17	حبوب + بضائع مختلفة	
		X	80	5.00	حبوب + بضائع مختلفة	
الرصيف الجديد		الحوض الثاني	NP1	108	7.98	سفن الاداء + بضائع مختلفة
			NP2	109	7.18	
NP	69		6.20	سفن الاداء + بضائع مختلفة		
الرصيف الجنوبي الغربي	6		140	6.95	خمر غير موضب + بضائع مختلفة	
	4		140	8.22		
رصيف الصيد	430 EN ACTIVITE		4.50	سفن الصيد		

المصدر: وثائق من مؤسسة ميناء مستغانم

أرضية التخزين: بمساحة كلية تقدر ب 44430 ذات استخدام تجاري.

مرآب السيارات: بمساحة 60 ألف متر مربع، و قدرة استيعاب تصل الى 6000 سيارة، مع امكانية تمديدتها الى 12 ألف سيارة.

مرآب الحاويات: بمساحة 1500 متر مربع و قدرة معالجة 15000 حاوية سنوية.

المخازن عددها 16 مخزن بمساحة 8950 متر مكعب، توظف 950 متر مربع للخدمات التجارية.

الطرق و المواصلات:

الطريق الارضي: 4885 متر خطي

السكة الحديدية: 3747 متر خطي لكل الارصفة مجهزة بخطوط السكة الحديدية متجددة تستخدم مؤقتا لنقل الحبوب ، الانابيب المعدنية و بقية المواد.

المبحث الثاني: العملية التصديرية بميناء مستغانم

من خلال هذا المبحث الاخير في الفصل الاخير من العمل، قمنا بابرار العملية التصديرية من خلال عدة جوانب منها استقبال السفن و حجم الصادرات الخارجة من الميناء من مختلف المواد و ختمناها بحوصلة عامة للمعوقات التي تواجه المؤسسة و الطموحات المستقبلية المدرجة في المشاريع المستقبلية، و معرفة ما اذا كان للنقل دور في الاستراتيجية التصديرية للمؤسسة.

المطلب الأول: استقبال السفينة و التسهيلات المينائية

تتمثل إجراءات استقبال السفينة و التسهيلات المينائية المقدمة فيما يلي:

- استقبال السفينة:

يقوم مجهر السفينة أو ممثله أي الربان بتقديم المعلومات التقنية الخاصة في 72 ساعة على الأكثر أي خلال 3 أيام قبل وصول السفينة إلى الميناء، عن طريق الفاكس أو الراديو لضمان أحسن

استقبال السفينة في أحسن الظروف وفي حالة عدم تقديم كل المعلومات حول السفينة ومحتوياتها، فلا يسمح لها بدخول الميناء حتى وإن كانت في عرض البحر.

وتتمثل المعلومات التقنية الخاصة بالسفينة والبضاعة فيما يلي:

أ- طول، عمق، عرض وزاوية السفينة.

ب - طبيعة البضاعة، الوزن الإضافي والإجمالي، وميناء الشحن، وهذا لغرض تحديد الحقوق مقابل الخدمة التي تقدمها مديرية القيادة للسفينة.

2- شروط رسو السفينة:

تتلخص شروط رسو السفينة فيما يلي:

أ- يجب على كل سفينة أن تكون مرفقة بجهاز تأمين السفينة، يعرف بجهاز الحماية، وهي مكلفة بالتعويضات نتيجة لإحداث ضرر بمرافق الميناء.

ب - يجب إحضار الوثائق الضرورية للسفينة منها:

بطاقة تعريف السفينة تحتوي على اسم السفينة، رقم تسلسلها، اسم صاحب السفينة أو وكيله، حمولة

السفينة...الخ.

- الفاتورة التجارية التي تنص على قيمة البضاعة وكميتها...الخ.

- وثيقة تسمى Connaissance تنص على كل البضاعة الموجودة على متن السفينة (نسخة أصلية).

- وثيقة Corco manifest هي وثيقة خاصة بالبضاعة تسمح لوكيل السفينة بتمريرها إلى

الجمارك لتمكنها من الاستفادة من رخصة تفريغ البضاعة في الميناء المنصوص عليه في العقد.

- وثيقة carco plan وهي وثيقة شحن تستعمل من طرف مستخدمين مؤهلين للتفريغ، تنص

هذه الوثيقة على حجم البضاعة كيفية وضعها على متن السفينة.

- وثيقة mats receipt تنص هذه الوثيقة على الخسائر الناتجة عن عملية الشحن، أو وجود

امتياز أي أن

البضاعة لم تتضرر، وهي جاهزة للتفريغ.

على أساس المعلومات المقدمة يقوم الوسيط البحري بإعداد الفاتورة المبدئية، والتي تتضمن

أسعار ومصاريف العمليات المقدمة من طرف مديرية القيادة وزرقي إرساء.

قطر السفن: تقطر السفن التجارية ليلا نهارا باستخدام قاطرة Iserre 2 ذات قوة 1700 حصان.

المطلب الثاني: صادرات ميناء مستغانم

تشمل صادرات ميناء مستغانم ما يلي:

أولا : - زيت قصب السكر .

ثانيا: الاسمنت الأبيض.

ثالثا: الخمرة.

رابعا: العتاد والآلات المستعملة سابقا، الميكانيكية و الكهربائية.

خامسا: الهليوم (ينقل على شكل غاز).

سادسا: مواد البناء.

سابعاً: مواد كيماوية.

ثامنا : الحديد و مشتقاته.

تاسعا: التمور بمختلف أنواعها.

عاشرا: الملح الموجه لازالة الثلوج.

11- اسمنت الكلينكر.

12- الرصاص الخام.

13- الطين المتراكم.

14- المواد الغذائية والفلاحية.

15- الرصاص الخام.

الحصيلة السنوية للنشاطات المينائية:

بلغ عدد السفن التجارية التي رست خلال سنة 2022 في ميناء مستغانم 613 سفينة في

مقابل رسو 563 خلال السنة الفارطة أي بزيادة 50 سفينة.

الجدول رقم 05 : عدد السفن الراسية بالميناء خلال الخمس سنوات الأخيرة

السنة	2018	2019	2020	2021	2022
عدد السفن	450	454	288	563	613

المصدر: وثائق من مؤسسة ميناء مستغانم

ب المكوث في الميناء:

- مكوث السفن في الميناء (لكل أنواع السفن) يختلف حسب حجم السفينة و حجم المواد المحمولة، الا في حالة المواد الكيماوية فإن خروج السفينة يكون أسرع للمخطر الناجمة عنها، و في العموم سجل تحسن ملحوظ في متوسط مكوث السفن التجارية في الميناء، وهذا راجع أساسا إلى تعميم العمل الليلي وتسريع عمليات الشحن والتفريغ، و التكنولوجيا المتطورة المستعملة، و الاجتماعات الاسبوعية لمدير المؤسسة و المدراء الفرعيين لوضع برنامج عمل أسبوعي خاص بالسفن دخولا و خروجا من الميناء، و لا ننسى أيضا في حالة الأحوال الجوية السيئة فإن السفن تمنع إحتياطا من الدخول للميناء.

ج- تحليل تجارة البضائع:

الجدول رقم 06: حجم البضائع (طن) خلال الخمس سنوات الأخيرة.

السنة	2018	2019	2020	2021	2022
حجم البضائع (طن)	105918	168255	106000	526000	340000

المصدر: وثائق من مؤسسة ميناء مستغانم

الجدول رقم 07 : عدد الحاويات خلال الخمس سنوات الأخيرة.

السنة	2018	2019	2020	2021	2022
حجم البضائع (طن)	22254	15348	5060	3614	2571

خلال 2022 بلغ حجم المبادلات التجارية لميناء مستغانم مع مختلف المناطق الجغرافية في العالم استيرادا وتصديرا 1525152 طنا مسجلا بذلك ارتفاعا قدرة 18% مقارنة بالنسبة الفارطة أي بزيادة قدرها 274530 طن.

منها 228 ألف طن من المنتجات الحديدية.

تصدير 180 ألف طن من حديد البناء

و 47 ألف طن من سبائك ولفائف الحديد

و830 طن من الأنابيب الحديدية
 وجهات في إفريقيا وأوروبا وأمريكا الشمالية، مثل تونس وإسبانيا وإيطاليا وألمانيا وهولندا
 ورومانيا وبلجيكا وإيرلندا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية.
 45 ألف طن من المواد الأولية للبناء
 على غرار 41 ألف طن من الكليكر
 و3.880 طن من الإسمنت الأبيض
 و113 طن من مادة البنتونيت
 يضيف المصدر ذاته.

المواد الفلاحية تصدير ما يفوق 1.830 طن من التمور
 وارتفعت الصادرات من المواد الكيميائية بـ 39 في المائة.
 تم تصدير 3.705 طن من الهيليوم إلى فرنسا
 تصدير الطين المتراكم المستخدم في إنتاج البطاريات إلى بلغاريا (2.516 طن)
 وبلغ عدد الحاويات التي تم شحنها ونقلها إلى الخارج عبر ميناء مستغانم خلال الفترة ذاتها
 2.571 حاوية بوزن إجمالي يقدر بـ 7.262 طن، وفقا للمديرية التجارية لميناء مستغانم
 التجاري

يتعامل ميناء مستغانم مع العديد من المصدرين للمنتجات ومن أهمهم:

- مجمع الحديد و الصلب طوسيالي.

- مؤسسة توزيع مواد البناء Edimco

مؤسسة نافطال

- شركة Cosider الجزائر.

الجزائرية القطرية للصلب

الجدول رقم 08 :حجم الصادرات (طن) خلال السنة 2022

عائدات المواد	حجم الصادرات (طن)
المواد الفلاحية	50 ألف
المواد الغذائية	1.830
المواد الحديدية	228 ألف
معادن ومواد البناء	45 ألف
مواد بترولية	/
مواد كيميائية	3.705
أسمدة	/
صفقات خاصة	113 بنتونيت + 3.880 اسمنت أبيض
المجموع	323 ألف

المطلب الثالث: المعوقات التي تواجه العملية التصديرية و الافاق المستقبلية لميناء مستغانم

أ- المعوقات التي تواجه العملية التصديرية:

على غرار جميع موانئ الجمهورية الجزائرية، نجد هناك صعوبات و مشاكل، و من هذه المشاكل نخلق لأنفسنا متسع و فجوات انقاذ نسميها آفاق مستقبلية.

و من بين المشاكل التي تواجه ميناء مستغانم نذكر ما يلي:

1- ميناء من الجيل الأول:

يعتبر ميناء مستغانم من الجيل الأول، من حيث البنى التحتية وبالتالي فهو لا يمثل إلا انقطاع الحمولة، تنتهي عند حمولة المواد المعدة للشحن أو التفريغ.

ولقد اكتفت السلطات العمومية في الجزائر بتسيير هذا الإرث الذي يعود إلى الفترة الاستعمارية، دون إدخال أية تعديلات عليها، أو على بنيتها التي تتكون بشكل عام من أحواض صغيرة وضيقة، ومخازن قريبة من بعضها، وأرصفتها تفصل بينها حواجز ضيقة، ومخزن قريبة من بعضها البعض، وأرصفتها تفصل بينها حواجز ضيقة.

2- نقص في التجهيزات والآليات:

يعاني الميناء من جهة أخرى من نقص كبير في الآليات الثقيلة إذ أن ميناء الجزائر هو الوحيد يتوفر على رافعة ذاتية الحركة قوتها 300 طن.

ومع أن الجزائر تصنف ضمن أكبر الدول المستوردة للحبوب (الخامسة عالميا)، إذ تستورد ما يقارب 6 مليون طن سنويا، فإن ميناء الجزائر العاصمة هو الوحيد الذي يشمل أكبر مركز خاص بالحبوب سعته 30000 طن، والذي يعتبر غير كاف وهذا ما يضطر السفن الناقلة للحبوب إلى الانتظار مدة تتعدى المقاييس المعمول بها دوليا (تفوق مدة التوقف في الميناء 16 يوما) ويفرض من جهة أخرى على المكلفين بالنقل تعبئة الحبوب في أكياس.

3- التأخر في عملية تداول الحاويات:

لقد أصبح التوجه لاستعمال الحاويات في نقل البضائع عاما، وما فتئت معدلات النقل بالحاويات ترتفع بشكل كبير و(متأخر) ومتسارع. ويحاول ميناء مستغانم تطوير هذه العملية، ومع ذلك يمكن القول أن ميناء مستغانم لا زال يسجل تأخرا واضحا في هذا المجال، على اعتبار أن المعدل العالمي لتداول الحاويات يصل إلى 62% ويتم العمل في هذا المجال على توفير مساحات إضافية تستعمل كمحطات الحاويات.

4- انخفاض معدل أداء الميناء:

والذي يساهم فيه بشكل كبير توقف بعض أنشطة ليلا، وخاصة ما يتعلق بمناولة السلع والبضائع.

5- طول الإجراءات الإدارية:

والتي تتمثل في الإجراءات المتعلقة بتفريغ البضائع تحديدا، وما يتبعها من إجراءات الحجز، الزراعي فالحج البيطري، ثم إجراءات الرسوم الجمركية...إلخ.

6- اختناق الميناء:

لعل من بين الأسباب الرئيسية التي تزيد من حدة اختناق الميناء وتكدس البضائع به ما يلي:
عدم وجود خطة منسقة لتوقيت الاستيراد لدى بعض الهيئات المستوردة، مما يؤدي إلى وصول كميات كبيرة من السلع والمعدات المستوردة من طرف هيئات مختلفة في وقت واحد أو عندما يرتفع معدل استيراد حادة معينة بسبب انخفاض أسعارها في الأسواق العالمية. مما يؤدي إلى بقاء السفن تنتظر دورها في عرض البحر الدخول الميناء، والذي يكلف الخزينة العمومية ما بين 5000 و 20000 دولار في اليوم.

ب- المشاريع المستقبلية للميناء:

تتلخص المشاريع المستقبلية لمؤسسة ميناء مستغانم فيما يلي:

1- مشروع إنشاء الحوض الثالث:

من أجل مواجهة معوقات الميناء من جهة ونظرا للنمو المتسارع للتبادل التجاري على مستوى الميناء من جهة أخرى، أصبحت تنمية الميناء وتطويره بإنشاء الحوض الثالث واقعا حتميا من أجل مواجهة العجز المتوقع للقدرات المينائية في المستقبل القريب. أنجزت أول دراسة للمشروع في سنة 1998م طرف مختبر الدراسات البحرية LEM وتم تحيينها في سنة 2011 من قبل

مكتب الدراسات SOGREAH من ALGERIA

يسمح هذا المشروع بما يلي:

تجارة البضائع المختلفة: أكثر من 900 ألف طن سنويا.

تجارة الحبوب أكثر من مليون طن سنويا.

تجارة الحاويات: حوالي 400 ألف حاوية سنويا. تجارة الوحدات المتحركة: 600 ألف وحدة سنويا.

تجارة المسافرين عدد مهما من المسافرين وهذا في أعقاب إنشاء محطة بحرية للمسافرين. هذا المشروع بتوفير عدد مهم من مناصب الشغل المباشرة وغير المباشرة. كما سيسمح

2 مشروع محطة بحرية:

أصبح إنشاء محطة بحرية للمسافرين من أهم انشغالات الميناء وكذا السلطات المحلية والمركزية حيث أجريت عدة لقاءات ودراسات تناولت هذا الموضوع.

أول دراسة لهذا المشروع أنجزت في سنة 1998م من طرف مختبر الدراسات البحرية LEM والتي خلصت إلى إمكانية تجسيد فكرة المحطة البحرية. وفي سنة 2011م أثناء تحيين مكتب

الدراسات SOGREAH ALGERIA لدراسة إنشاء الحوض الثالث - وقع اختيار موقع المسكة الحالي لإنجاز مشروع المحطة البحرية.

عدة شركات نقل بحري للمسافرين أبدت اهتمامها بفتح خطوط بحرية بين ميناء مستغانم وجنوب إسبانيا أو جنوب فرنسا.

وسيشرع في إنجاز فور ترحيل قوارب الصيد البحري نحو مينائي الصيد: صلامندر وسيدي الخضر.

3- مشروع مرأب الحريق هو مركز العبور المواد الخطيرة يسمح بمعالجة:

المواد السائلة القابلة للالتهاب.

- المواد الصلبة القابلة للالتهاب.

- المواد المحرقة (المهبة).

- المواد السامة.

- المواد المذيبة (الأكلة).

- مواد خطيرة أخرى.

4- المراقبة عن بعد (Ttélésurveillance VTMISS)

هو وضع نظام متكامل لمراقبة وتأمين الحركة البحرية كما يساعد على تبادل المعلومات المرقمنة وحماية مداخل الميناء والمنشآت والمناطق الحساسة عن طريق مراقبتها عن بعد.

5- الميناء الجاف:

نظرا لتزايد المبادلات التجارية بشكل كبير ومن أجل منع تكس الميناء، تقدمت مؤسسة ميناء مستغانم بطلب إلى السلطات المحلية بغية الحصول على قطعة أرض تصلح كبنية أساسية للإنشاء ميناء جاف. يشار إلى أن الميناء الجاف هو عبارة عن محطة لتخزين البضائع متصلة مباشرة مع الطرق أو السكة الحديدية الواصلة إلى الميناء البحري ويستخدم كمركز لتجميع البضائع القادمة من الموانئ استعدادا لتوزيعها إلى الجهات الموردة. ويحوي الميناء الجاف كذلك مراكز تخزين وتفريغ البضائع ومراكز الصيانة للمقطورات والشاحنات وخدمات التخليص والتفتيش الجمركي وهدفه تخفيف الضغط على الطاقة التخزينية والمساحة الجمركية التي تكتظ بها الموانئ البحرية. يجدر بالذكر أن السلطات الولائية أبدت موافقتها على برمجة منح ميناء مستغانم قطعة أرض من 20 هكتار بمنطقة البرجية بدائرة عين النويصي لإنشاء الميناء الجاف مع العلم بأن المنطقة المذكورة يجري تحويلها إلى منطقة نشاط صناعي.

خاتمة الفصل الثالث:

من خلال الدراسة الميدانية لمؤسسة ميناء مستغانم نستخلص انه يجب على مسؤولي المؤسسة بصفة خاصة العمل بجد من أجل تجاوز التحديات والعقبات التي تحول بينهم وبين تنمية و تطوير و الزيادة في حجم المبادلات التجارية الخارجية حيث يلزم عليهم ايجاد حلول في محدودية عمق الأرصفة، وعدم كفاية طول الأرصفة، ومساحة العبور والتخزين، كون ميناء مستغانم ميناء من الجيل الأول، نقص في التجهيزات والآليات التأخر في عملية تداول الحاويات انخفاض معدل

أداء الميناء، طول الإجراءات الإدارية، واختناق الميناء، و الشيء الجميل الذي لوحظ على الميناء هو معالجة مشكل التزاوج بين النشاط التجاري والصيد البحري الذي كان سابقا يؤرق العمل حيث 157 زورق صيد منها 43 منها من خارج الولاية مما أدى إلى تعطيل أربعة (4) محطات إرساء من جملة عشرة، و هذه كانت بادرة أولية للرفع من جاهزية الميناء و زيادة المردودية في النشاط التجاري.

الخاتمة

الخاتمة:

يلعب النقل بصفة عامة و النقل البحري بصفة خاصة، دورا رياديا في مجال التجارة الخارجية و تنمية العملية التصديرية للدول، وذلك من خلال توفير المعدات اللازمة لنقل المواد من البلد المصدر الى البلد المستورد.

وهذه الخصائص اعتبرت بمثابة المقومات الاقتصادية التي أهلتها للإشراف على حركة التجارة بشكل عام، و أدى ذلك إلى بروزه كأحد أهم العوامل التي تبعث على التنافسية في الاسواق الدولية، فأصبح بذلك قطاع النقل هو أساس مهم لهذه المنافسة.

لقد استطاع نمط النقل البحري أن يبرهن عن نجاحه في هذا الميدان، و ذلك لما توفره الدولة بين الفينة و الاخرى من سبل في تدعيم الأسطول البحري خاصة و المعدات الأخرى من جهة أخرى.

وكان لهذا النمط دور في تحقيق ذلك النجاح، و مكن له من قفزات نوعية وذلك من خلال التقنيات والأساليب الحديثة التي تم توظيفها لتحسين وتطوير الخدمات المقدمة من جميع الأركان، فكان لزاما على الدولة من ادراج توسيعات دورية للموانئ حتى لا تعيق استخدام سفن أكبر وذات سرعات أعلى، وأحجام كبرى، فقبل عشرة أعوام خلت كانت تقضي السفن ما يقارب الأيام، اما خارج او داخل الميناء مما يكبد المؤسسة خسائر فادحة و مصاريف إضافية.

و مؤخرا شهدت الموانئ ثورة تكنولوجية و طفرة كبيرة تمثلت بإدخال تقنيات متطورة في جميع مراحل عملها، حيث شملت أنظمة التشغيل ومعدات المناولة، مع زيادة الرقمنة عليها فكان لها دور حاسم في سرعة ودقة العمل، الأمر الذي فتح آفاقا واسعة لتطوير المنظومة التصديرية و السرعة في الأداء سواء من حيث الحجم والسرعة أو من حيث التجهيزات والمعدات المتطورة التي زودت بها، مما ترتب على ذلك انخفاض أجور النقل باستخدام هذا النمط.

وبالنسبة لميناء مستغانم فهو كغيره من الموانئ الجزائرية، قد أولت الإدارة المركزية أهمية كبيرة لنشاط النقل البحري بصفة عامة ونقل البضائع بحرا بصفة خاصة، وتزايد هذا الاهتمام بعد التحولات الاقتصادية التي طرأت على العالم وما نجم عنها من انفتاح على الأسواق الدولية، والدخول في اتفاقيات شراكة مع عدة دول، حيث يتعامل الميناء من ناحية التصدير مع أكثر من 20 دولة ، أين أصبح من اللازم على مؤسسة الميناء تطوير منظومة النقل البحري للبضائع وجعلها أكثر تماشيا مع التطورات الحاصلة في المجال الدولي بما يضمن للجزائر التقليل من التكاليف الباهظة التي توجه إلى استعمال ناقلات الغير من خلال الكراء والمحافظة على العملة الوطنية، ومعها السيادة الوطنية بالاعتماد على الإمكانيات والموارد الذاتية من خلال امتلاك منظومة نقل بحري متكاملة تساهم في إحداث التنمية الاقتصادية .

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

اولا قائمة المراجع باللغة العربية:

1- قائمة الكتب

- 1/ أنيس إبراهيم وآخرون، المعجم الوسيط، دار الفكر، القاهرة، 2001 .
- 2/ احمد حبيب رسول، دراسات في جغرافية النقل، دار النهضة العربية، بيروت، 1986
- 3/ إبراهيم محمد علي، النقل والتجارة، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، الإسكندرية، 1999.
- 4/ السلطان يوسف محمد، وآخرون، جغرافية النقل والتجارة الدولي، مطبعة جامعة البصرة العراق، 1988.
- 5/ عادل علي مقدادي، مسؤولية النقل البري في نقل الأشخاص، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997.
- 6/ عثمان سعيد عبد العزيز، قراءات في اقتصاديات الخدمات والمشروعات العامة، دراسات نظرية تطبيقية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2000 .
- علي محمد هارون، أسس الجغرافية الاقتصادية، دار الفكر العربي، القاهرة، 2001
- 7/ سعد الدين عشاوي، تنظيم وإدارة النقل، دار المريخ للنشر، المملكة السعودية، الطبعة الخامسة، 2005.
- 8/ سعيد عبده، جغرافية النقل مغزاها ومرماها، مكتبة الانجوميصرية، القاهرة، 2007
- 9/ سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دراسة تمهيدية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.
- 10/ كارلين اولين، اقتصاديات النقل البحري، ترجمة مختار السويفي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ط3 1996.
- 11/ حمادة فريد منصور، مقدمة في اقتصاديات النقل، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998
- 12/ حمد سليمان المشوخي، اقتصاديات النقل والمواصلات، دار الفكر العربي، القاهرة، 2003
- 13/ محمد توفيق سالم، هندسة النقل والمرور، دار الراتب الجامعية، بيروت، 1985
- 14/ هارت مايكل، المائة الأوائل، ترجمة خالد اسعد عيسى واحمد غسان سبانو، ط3 ، دار قتيبة للنشر سوريا، 2001 .

- 15/ هدى محمد سليمان، اقتصاديات النقل البحري، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1983.
- 16/ ابراهيم العيسوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بالطبعة الأولى، بيروت، لبنان نوفمبر 1989
- 17/ إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر، 1997
- 18/ افري هاجن، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري، مركز الكتب الأردني، 1988
- 19/ الاقتصادية، العدد 47 جانفي 2010 ، بيروت – لبنان
- 20/ جمال الدين لعويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة للطباعة، والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000
- 21/ رضوان عبد الحميد نسياسات تنمية الصادرات ووزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة، العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية 2009
- 22/ سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع، عمان الأردن ، 2002
- 23/ عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980
- 24/ عبد الرستين بن ديب، بعنوان تنظيم وتطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر 2003 رسالة دكتورا غير منشور من جامعة الجزائر ص44
- 25/ على توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية كقبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات الربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و 20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث.
- 26/ عمر بن فيجان المرزوقي، التبعية الاقتصادية في الدول العربية وعلاجها في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة الرشد، الطبعة الأولى، المملكة العربية السعودية الرياض،
- 27/ قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر 2006، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة - مع أخذ الفترة الممتدة من 1978 الماجستير في العلوم الاقتصادية – غير منشورة – تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بكرة 2008/2007
- 28/ كامل بكري، الاقتصاد الدولي التجارة الخارجية والتمويل، الدار الجامعية الجديدة، ، الاسكندرية، مصر، 2020

- 29/ العيشي زرارة، الإستراتيجية التنموية في الجزائر وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الإصلاحات الاقتصادية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه قسم العلوم الاقتصادية، جامعة برج باجي مختار، عنابة 2010/2009
- 30/ محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران، عمان، 2006
- 31/ محمد عبد العزيز، عجمية، عبد المؤمن يسري احمد، التنمية الاقتصادية ومشكلاتها، الدار الجامعية القاهرة، 1999
- 32/ محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية، العدد 24 المعهد العربي للتخطيط الكويت 2003.
- 33/ محمد عيسى عبد الله، كتابات العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، 1419 هـ
- 34/ محمود عبد الفضيل، النفط والمشكلات المعاصرة للتنمية العربية، سلسلة عالم المعرفة، العدد 16، الكويت، افريل 1979
- 35/ مصطفى بن ساحة أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر – دراسة حالات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، 2011، رسالة ماجستير من مركز الجامعي في غرداية.
- 36/ مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993
- 37/ منير نوري و ابراهيم لجنط، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية جامعة الشلف 2010.
- 38/ نعيمة فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر 1999.
- ب - الأطروحات والرسائل الجامعية:**

- 1/ إبراهيم بقله، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثارها على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر – مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية في العلوم الاقتصادية غير منشورة تخصص نفود -ومالية، جامعية حسينية بن بو علي، الشلف 2009/ 2008
- 2/ تختلف عثمان، بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائري، 2004، رسالة دكتوراه غير مستوردة من جامعة الجزائر.

3/ قوقح نادية، إنشاء و تطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر، 2001 ، رسالة ماجستير في جامعة الجزائر .

4/ محمد حشماوي، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006

5/ مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر – دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011 ، رسالة ماجستير من المركز الجامعي بغرداية.

ج - المجلات والدوريات العلمية:

1/ علي عبد محمد سعيد، قطاع النقل والمواصلات، ماهيته وأهميته ومؤشرات تطوره، مجلة النفط. والتنمية، العدد3، جوان1988

2/ صبري عبد الرحمن، مشكلات الاستثمار وتقييم مشروعات النقل، مجلة التنمية الصناعية، المنظمة العربية لتنمية الصناعة، العدد8 ، جانفي، 1986

3/ زاهد محمد زهدي، ملاحظات حول قطاع النقل وأشكاله المختلفة، مجلة النفط والتنمية، العدد 2. السنة الرابعة، سبتمبر، 1978.

د - المؤتمرات والملتقيات:

22- محمود الحبر، موانئ الاسكوا والوضع الراهن والتحديات المستقبلية لإدارة تشغيل الموانئ، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الأمم المتحدة، نيويورك، 1998

هـ- مواقع الانترنت:

1/ حيدر كمونة، أهمية قطاع النقل والمرور في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بحث منشور على موقع جريدة المدى، اطلع عليه يوم

[http://www.almadapaper.com2015/1Gerard MARCY](http://www.almadapaper.com2015/1Gerard%20MARCY)

2/ Economie Internationale Ed Thémis Paris1972 p37. 1

3/ <http://difaforumactif.net / Mantada02 Fru/topic- t 1954 htm>.

4/ http://difaf.forumactif.net/montada_f54/topic_t1954ht.

5/ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

6/ موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية إستراتيجية تنمية الصادرات منشور على الموقع: اطلع عليه بتاريخ 2020/02/14

- [http www. Tradeegypt.com/ infoBank](http://www.Tradeegypt.com/infoBank)

7/ uploads/Export/ 20 strategy.pdf1/

ثانيا: قائمة المراجع باللغة الأجنبية

1 / Fromm, Gary, **Transport Investment and Economic Development** 2nd, ED Washington, The Brookings Institution, 1966, p 18.

2 / Cassing, James, **Shipping Innovation in The Pure Theory of International Trade** **International Journal of Transport Economics**, Vol. VI, N.3, (Italy:Dicember, 1980), P.305

3 / Fcit, Rex W. Faulks, **Principles of Transport**, Mc Graw- Hill Books Company (U. K)

4 / Samir HADDAD.Op cit.p 139

الملاحق





