

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
-جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي  
التخصص: تحليل اقتصادي واستشراف  
الشعبة: علوم اقتصادية

**تحليل فعالية التحفيزات التنظيمية في دعم الصادرات خارج المحروقات  
دراسة حالة الجزائر**

مقدمة من طرف الطالب: ميهوبي جمال  
تحت إشراف الأستاذة: برواين شهرزاد  
أعضاء لجنة المناقشة

الصفة	الاسم واللقب	الرتبة	عن الجامعة
مقرا	برواين شهرزاد	أستاذ مساعدة أ	جامعة مستغانم
رئيسا	بن حليلة خيرة	أستاذ محاضرة ب	جامعة مستغانم
مناقشا	بن حليلة سليمة	أستاذ مساعدة ب	جامعة مستغانم

**السنة الجامعية: 2018/2017**

## كلمة شكر

الحمد لله الذي أعاننا على إتمام هذا البحث المتواضع.

نتقدم بخالص الشكر الجزيل و التقدير و العرفان بالجميل إلى المؤطرة و المشرفة الأستاذة

برواين شهرزاد" على توجيهاتها الهادفة و نصائحها القيمة و على كل الوقت و الجهد

المبذول في متابعة هذا البحث و لإشرافها عليه في كل المراحل.

ونشكر جميع الأساتذة خاصة"على مساندهم و دعمهم بالنصائح والتوجيهات القيمة .

و إلى جميع زملائي في الدفعة.

و لكل من ساهم من قريب أو من بعيد في إتمام هذا العمل.

# الإهداء

إلى من كان دعائها سر نجاحي و حنانها بلسم جراحي, إلى من علمتني و عانت الصعاب

لأصل إلى ما أنا فيه و يا من علمتني الصمود و مهما تبدلت الظروف... أمي.

إلى الذي عمل بكد في سبيل تعليمي و علمني معنى الكفاح, إلى والدي الجليل, إلى من

ألجأ إليه في مواجهة الصعاب... أبي

إلى كل عائلتي"

و كل الزملاء والزميلات بتخصص تحليل اقتصادي و استشراف الدفعة

2016-2018

إلى كل من علمني حرفا طيلة فترة دراستي

ميهوبي جمال

الصفحة	العنوان
01	المقدمة العامة
38-04	الفصل الأول : الإطار النظري للتصدير وإستراتيجية تنمية الصادرات
04	تمهيد
05	المبحث الأول: ماهية التصدير
05	المطلب الأول : ماهية إستراتيجية تنمية الصادرات
05	الفرع الأول: مفهوم التصدير
05	الفرع الثاني: أهمية التصدير
06	المطلب الثاني: أنواع التصدير واتجاهات سياسته
06	الفرع الأول: أنواع التصدير
07	الفرع الثاني: اتجاهات سياسة التصدير
07	المطلب الثالث: إستراتيجية التصدير والظروف المحيطة به
08	الفرع الأول: إستراتيجية التصدير
09	الفرع الثاني: الظروف المحيطة والمؤثرة في التصدير.
11	المبحث الثاني: إستراتيجية تنوع الصادرات
11	المطلب الأول: ماهية إستراتيجية تنمية الصادرات
11	الفرع الأول: مفهوم إستراتيجية تنمية الصادرات
12	الفرع الثاني: محاور وأساسيات إستراتيجية تنمية الصادرات
15	الفرع الثالث: مكاسب وملامح نجاح إستراتيجية تنمية الصادرات
17	الفرع الرابع: مبررات اللجوء الى تنمية الصادرات
19	المطلب الثاني: برامج تنمية الصادرات و مؤشرات تنافسياتها والعقبات
19	الفرع الأول: برامج تنمية الصادرات
23	الفرع الثاني: مؤشرات تنافسية للصادرات
26	الفرع الثالث: العقبات التي تواجه الصادرات للدول النامية
28	المطلب الثالث: تجارب دولية في مجال تنمية الصادرات الصناعية
38	خلاصة
89-39	الفصل الثاني: تحليل الإجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
39	تمهيد
40	المبحث الأول : واقع الصادرات في الاقتصاد الجزائري

40	الفرع الأول: أهمية التصدير في الاقتصاد الجزائري
42	الفرع الثاني: تحليل مؤشرات الصادرات الجزائرية
47	الفرع الثالث: تحليل أداء وتطور الصادرات الجزائرية
59	الفرع الرابع: مشاكل تنمية وتنوع الصادرات الجزائرية
61	المبحث الثاني: الإجراءات المتعلقة بتفعيل الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
61	المطلب الأول: الإجراءات المتعلقة بتمويل الصادرات
61	الفرع الأول : قواعد تمويل الصادرات
70	الفرع الثاني : الإجراءات المتعلقة بسياسة سعر الصرف
75	المطلب الثاني: الإجراءات الجبائية والجمركية.
75	الفرع الأول: الإجراءات المتعلقة بالجبائية
77	الفرع الثاني: الإجراءات الجمركية وإجراءات أخرى
84	المطلب الثالث: أهم الهيئات المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
85	الفرع الأول: الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات.
86	الفرع الثاني: الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات.
89	الخلاصة
90	الخاتمة العامة
	قائمة المصادر والمراجع
	الملاحق

### قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
43	تطور مؤشر القدرة على التصدير للفترة (2005-2014)	الجدول رقم -01-
44	تطور معدل التغطية للفترة (2005-2014)	الجدول رقم -02-
46	تطور رصيد الميزان التجاري للمدة (2000-2014 )	الجدول رقم -03-
48	تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2016)	الجدول رقم -04-
52	التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية للفترة (2005 2014)	الجدول رقم -05-

55	هيكل الصادرات خارج المحروقات الجزائرية خلال الفترة ( 2005 - 2014 )	الجدول رقم -06-
58	مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2005 - 2015)	الجدول رقم -07-

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
22	برامج تنمية الصادرات	الشكل رقم -01-
49	تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2016 )	الشكل رقم (4-1)

## المقدمة:

إن هدف أي سياسة اقتصادية هو رفع معدل النمو الاقتصادي، والتجارة الخارجية هي الأساس في ذلك لأنها المورد الأساسي لتوفير التمويل الضروري لسير عملية التنمية وذلك عن طريق عملية التصدير، حيث أن للصادرات دور مهم وفعال في خلق قدر وفير من الموارد المالية بالعملة الصعبة والتي بدورها تساعد على دفع المشاريع الاقتصادية التنموية، وذلك إذا استغلت استغلالا عقلانيا ورشيدا في تكثيف الاستثمارات المنتجة في جميع القطاعات وبخاصة القطاع الصناعي الذي يعتبر قطاع حيوي ومهم، لهذا نجد أن هذه الحقيقة دفعت بالكثير من الدول إلى العمل من أجل تحسين وتنويع صادراتها.

ولهذا أصبحت اليوم الصادرات وسيلة من وسائل دفع عجلة النمو، ومن ثم تحقيق الهيمنة الاقتصادية عند الدول المتقدمة، عكس ذلك عند الدول النامية والتي تشهد صادراتها اختلالا وتدنيا مخيفا الأمر الذي صعب عليها التقدم والقدرة على غزو الأسواق الخارجية.

والجزائر تعتبر من بين هذه الدول النامية التي تعاني من الاختلال في هيكل صادراتها، حيث أن صادرات الجزائر تعتبر نفطية بدرجة كبيرة وهذا ما يشكل خطرا على الاقتصاد الوطني ككل، وذلك لعدم الاستقرار الدائم لأسعار النفط في الأسواق الدولية، والتقلبات التي حدثت لأسعار النفط على امتداد الثلاث العقود الماضية وما تبعها من مشاكل على الاقتصاد الوطني خير دليل على ذلك- كتفاقم المديونية الخارجية على سبيل المثال لا الحصر-، بالإضافة إلى أن الدول المتقدمة المستهلكة للطاقة مستمرة في دراسات لتحديد أنسب البدائل لتوليد الطاقة من غير البترول والغاز، هذا فضلا عن أهدافها وإستراتيجياتها المستمرة لخفض أسعار البترول، وصعوبة مهمة منظمة الأوبك في منع انخفاض أسعار البترول أو دعمها في مثل هذه الظروف.

لهذا ومن أجل تجنب خطر تقلبات أسعار النفط وانخفاضها على الاقتصاد الوطني، ينبغي على الدولة القيام بمجموعة من الإصلاحات الفعلية والتي من شأنها أن تؤدي إلى دفع الصادرات خارج المحروقات الوطنية، الأمر الذي سيؤدي بها حتما إلى انتزاع مكانة لها على مستوى الأسواق الخارجية.

### الإشكالية:

ولقد تمت صياغة الإشكالية الرئيسية لموضوع البحث كما يلي:  
ما هي مختلف الوسائل والإجراءات والتدابير التي يمكن أن يؤدي تطبيقها وانتهاجها إلى المساهمة في ترقية وتفعيل الصادرات الصناعية الجزائرية؟.

ولقد قسمنا هذا التساؤل الرئيسي إلى التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هو مفهوم كل من التصدير واستراتيجية تنمية الصادرات في الأدبيات الاقتصادية؟
- ما هي مختلف الترتيبات التي انتهجتها الجزائر من أجل ترقية وتفعيل صادراتها خارج المحروقات ؟ وما مدى نجاعتها ؟

### الفرضيات:

انطلاقا من العرض السابق لإشكالية البحث ارتأينا إلى صياغة الفرضيات التالية:

- من بين أهم العوامل المفعلة للصادرات خارج المحروقات تقديم التمويل الضروري للمؤسسات الصناعية المصدرة، بالإضافة إلى أن وجود نظام جمركي وآخر جبائي يتماشيان مع إستراتيجية التوجه التصديري للبلاد أمر من شأنه الإسهام في تفعيل الصادرات خارج المحروقات.
- ساهمت مختلف الاجراءات التحفيزية التي سطرتها الجزائر في اطار سياساتها العمومية لترقية نشاطها التصديري في تفعيل وتنمية صادراتها خارج المحروقات.

### أهمية الموضوع:

يكتسي هذا الموضوع أهميته من خلال الضرورة الملحة لإعادة هيكلة قطاع الصادرات الوطنية، بما يضمن ويوفر مكانة مهمة لكختلف القطاعات والتي بدورها ستضمن تنوع مصادر الدخل الوطني ومن ثم عدم الاعتماد الكلي على مداخل المحروقات التي تعتبر مورد طاقوي غير متجدد، وهي الحقيقة التي وعتها الدولة وتعمل على تجسيدها.

### أسباب اختيار الموضوع:

يعود سبب اختيارنا لموضوع هذا البحث لعلاقته الوثيقة بالواقع الاقتصادي لدينا، حيث يشهد ضآلة في نسبة الصادرات الصناعية لإجمالي الصادرات وما يشكل هذا الأمر من خطر على الاقتصاد الوطني، وهذا نتيجة لعدم الاستقرار الدائم لأسعار النفط في الأسواق العالمية، وخير دليل على ذلك

كما سبق ذكره التقلبات التي شهدتها أسعاره على امتداد الثلاث عقود الماضية، وهو الأمر الذي دفعنا إلى اختيار هذا الموضوع في محاولة منا لمعرفة أهم العوامل التي تعتبر من المحددات الرئيسية للصادرات الصناعية في الجزائر.

#### أهداف البحث:

وتتمثل فيما يلي:

- محاولة إبراز الدور المهم الذي يمكن أن تلعبه الصادرات خارج المحروقات في حماية الاقتصاد الوطني من أي أزمات مستقبلية تنتج عن انهيار أسعار البترول.
- محاولة إبراز أهم الوسائل والإجراءات والتدابير التي يمكن أن تعتمد عليها إستراتيجية تنمية وترقية الصادرات الصناعية في الجزائر.

#### المنهج المستخدم في البحث:

للإحاطة والإلمام بالجوانب والعناصر التي ترتبط بموضوع هذا البحث، وتحديد أبعاد المشكلة على العموم بغية الوصول إلى نتائج تقربنا من حل إشكالية البحث، سنعتمد على المنهج التحليلي لدراسة حالة الجزائر من أجل تسليط الضوء والتقرب من الموضوع أكثر على أرض الواقع.

#### هيكل البحث:

سنقوم بدراسة موضوع هذا البحث من خلال تقسيمه إلى فصلين، حيث سنتطرق في الفصل الأول إلى مختلف المفاهيم العامة والأساسيات حول التصدير واستراتيجية تنمية الصادرات الاقتصادي، بالإضافة إلى التطرق لأهم نظريات التنمية الاقتصادية المتعلقة بالتصنيع واستراتيجياتها المتعلقة بالتصدير في الدول النامية، لننتقل بعد ذلك لدراسة تجارب بعض الدول حديثة التصنيع في مجال التصدير وذلك لغرض معرفة أهم المقومات والإجراءات التي انتهجتها هذه الدول من أجل الاستفادة منها في حالة الجزائر، أما الفصل الثاني فسنتناول من خلاله أهم الإجراءات والوسائل والحوافز التي من الممكن أن يؤدي تطبيقها إلى المساهمة في ترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات، بالإضافة إلى التطرق لأهم الجهات والهيئات الرسمية المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وتحليل وضع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

تمهيد:

تحتل التجارة الخارجية مكانة هامة في اقتصاديات مختلف الدول، إذ ليس بإمكان أي دولة العيش بمفردها أو بمعزل عن الدول الأخرى حيث أنها لا تستطيع إنتاج وتلبية كل حاجيات أفرادها. والتجارة الخارجية تقوم على أساس وجود الفروق المختلفة في الإمكانيات والموارد الطبيعية ومختلف القدرات، كالقدرات التقنية والتكنولوجية والظروف الجغرافية بين الدول، والهدف الأسمى من إقامة التبادل الخارجي عند أي دولة هو محاولة زيادة الدخل الوطني وذلك من أجل رفع مستويات المعيشة وتحقيق الرفاهية لأفرادها، ويلعب التصدير دورا مهما وجوهريا لأي دولة لبلوغ هذا الهدف، حيث كلما زادت صادرات هذه الدولة على حساب وارداتها ساهم ذلك في زيادة دفع معدلات النمو عندها والعكس صحيح، ولهذا يجب على أي دولة أن تولي اهتماما كبيرا بصادراتها وذلك من خلال انتاجها لاستراتيجيات من شأنها أن تؤدي إلى زيادتها وتفعيلها

### المبحث الأول: ماهية التصدير

يشتمل الفكر الاقتصادي على العديد من الآراء والأفكار التي أولت نشاط التصدير أهمية خاصة، واعتبرته من بين أهم مقومات وأسس النمو ومن محدداته الرئيسية.

وعليه سيدشتمل هذا المبحث على المفاهيم العاملة المتعلقة بالتصدير، بدءاً من مفهوم التصدير وأهميته وصولاً لأنواع التصدير واتجاهات سياسته.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته.

الفرع الأول: مفهوم التصدير:

ويمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال التعاريف التالية:

(1) يعرفه عبد المهدي عادل

(2) بأنه «عملية تقوم على بيع وإرسال سلع أو خدمات وطنية إلى الخارج».

(3) يعرف فؤاد مصطفى محمود<sup>2</sup> التصدير على أنه «بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز

تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضاً من إنتاجها إلى سوق آخر تمثل نفس السلعة جزء من احتياجاتها».

(4) يعرف M.montoussé<sup>3</sup> الصادرات بأنها «مداخيل بالعملة الصعبة».

(5) يعرف (J.P)Paulet<sup>4</sup> التصدير بأنه «عملية بيع السلع والخدمات لدول أخرى».

الفرع الثاني: أهمية التصدير:

يعتبر التصدير ذا أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، فلمدة طويلة من الزمن اعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة، كما أعتبر طريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، فأهميته تتمثل في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، وهناك من يرى أن التصدير مرتبط بحجم سوق الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق ثم بعد ذلك يتم تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980، ص 141.

<sup>2</sup> مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علمياً وعملياً، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1993، ص 235.

<sup>3</sup> Montoussé (Marc) et Chamblay (Dominique), 100 fiches pour comprendre les sciences économiques, Breal, paris, 1994, p 203.

<sup>4</sup> Paulet (Jean-Pierre), Dictionnaire d'économie, Eyrolles, Paris, 1992, p 91.

<sup>5</sup> نعيمى فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر 1999، ص 67.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

والجدير بالذكر أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الاستهلاك التكنولوجي، وغير ذلك من التغيرات التي تؤدي بدورها إلى إمكانية زيادة ونمو معدل الصادرات من جديد وهذا ما يبين العلاقة التبادلية والمتداخلة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، وهو ما يؤكد على نمو الصادرات التي كثيرا ما ينعكس<sup>1</sup> ضعفها بعدم توازن موازين المدفوعات لكثير من الدول النامية، ولهذا يجب أن تعتبر الصادرات وتنميتها في الدول النامية من بين الأهداف الاقتصادية الأساسية لهذه الدول.

المطلب الثاني: أنواع التصدير واتجاهات سياسته.

الفرع الأول: أنواع التصدير:

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

### 1) الصادرات المنظورة (المرئية):

وتشمل السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى المقيمين في دولة أخرى، وتنتقل إليهم عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت بصر رجال الجمارك حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها ويحصونها في سجلاتهم.

### 2) الصادرات غير المنظورة (غير المرئية):

وتشمل خدمات عدة وتتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الخارج، وتتمثل في خدمات النقل، التأمين، السياحة، كذلك تشمل النفقات الدبلوماسية، مدفوعات البريد والهبات..... الخ، زد إلى ذلك تصدير رؤوس الأموال والذي يمثل انتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الاحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر، قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الاستثمار الرأسمالي<sup>2</sup>، ويتم هذا التصدير بعدة طرائق منها<sup>3</sup> إصدار أو شراء أوراق تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل شركات تابعة في الخارج.

<sup>1</sup> محمد عبد المنعم عفر وأحمد مصطفى فكري، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص 98.

<sup>2</sup> خليل أحمد خليل، مرجع سابق، ص 66.

<sup>3</sup> بشير محمد علي، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1996، ص 110 - 111.

3) الصادرات المؤقتة:

وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومن جملتها:

- المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية.
- مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج.
- إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها في الخارج<sup>1</sup>.

الفرع الثاني: اتجاهات سياسة التصدير:

إن المواقف والآراء المتعددة في إطار تطبيق سياسة التصدير تتضمن اتجاهين أساسيين.

1) الاتجاه الحر:

وتأسس على يد المدرسة الكلاسيكية وعلى رأسها آدم سميث وأنصاره بحيث تعتبر أن الفرد هو المنظم للحياة الاقتصادية وهو الركيزة الأساسية في تسيير النشاط التجاري، وذلك تحت شعارهم المعروف "دعه يعمل دعه يمر" أي من دون أن تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وبمفهوم آخر فإنه حسب هذا الاتجاه يجب رفع كل القيود التي من شأنها أن تعرقل سير المبادلات التجارية.

2) الاتجاه الإحمائي:

وهو المتميز بسيطرة الدولة على النظام الاقتصادي، ومن ثم فإن النشاط التجاري في هذه السياسة يخضع لسيطرة الدولة وتبعاً للخطة التي ترسمها هذه الأخيرة في التصدير والاستيراد، والملاحظ من خلال هذا الاتجاه أن الدولة تقوم بفرض بعض القيود (حيث تعتبر التعريفات الجمركية والقيود الكمية على الواردات أو ما يسمى بنظام الحصص من أهم هذه القيود) على الاستيراد من أجل حماية المنتج الوطني وتحقيق الاستقرار الاقتصادي<sup>2</sup>.

المطلب الثالث: إستراتيجية التصدير والظروف المحيطة به.

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

<sup>1</sup> نعيمى فوزي، مرجع سابق، ص 68.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 34.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

إتباع أنجع الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير، بالإضافة إلى الإمام بمختلف الظروف المحيطة به والتي من شأنها أن تأثر فيه.

### الفرع الأول: إستراتيجية التصدير<sup>1</sup>.

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

أولاً- تعريف إستراتيجية التصدير:

وهي تعني أسلوباً علمياً تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة ويمكن أن نجد في هذا المجال نوعين من الاستراتيجيات.

#### (1) إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج:

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

- تحديد منتج أساسي للمؤسسة.
- تسويق المنتج في السوق المحلي وتعميمه وطنياً ثم دولياً.
- تكييف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، وهنا تقوم المؤسسة أو الشركة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.
- تعديل المنتج وتنميته بالطرق التقنية.

#### (2) إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق:

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

ثانياً: الظروف المحيطة بالتصدير.

إن التصدير ينمو في محيط داخلي وخارجي يتأثر ويؤثر فيه، وترتبط العوامل المؤثرة في عملية التصدير بظروف اقتصادية والتي تكون خارجة عن إطار سيطرة المؤسسة أو الشركة المصدرة،

<sup>1</sup> إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص 16.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

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 سلبا أو إيجابا على حجم المعاملات التجارية الخاصة بالمؤسسة أو الشركة المصدرة.

### الفرع الثاني: الظروف المحيطة والمؤثرة في التصدير

ويمكن تلخيص أهم أنواع هذه الظروف المحيطة والمؤثرة في التصدير فيما يلي<sup>1</sup>:

#### (1) الظروف الاقتصادية:

إن للظروف الاقتصادية سواء الداخلية كانت أم الخارجية (الدولية) تأثير كبير على المعاملات الاقتصادية والتجارية.

#### (1.1) 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 والوضع المالي للدول المتعامل معها من حيث حجم ديونها الخارجية، وحجم مخزونات العملة الصعبة، وكفاءة المؤسسات المالية الموجودة بها..... الخ.

#### (1.2) الظروف الاقتصادية الدولية:

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

#### (2) الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير:

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

(2.1) من حيث المنتج أو الخدمة المقدمة: وذلك بالنظر إلى:

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

(2.2) من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير: وهي تتعلق بـ:

- المصالح المكلفة بالتصدير الموجودة داخل المؤسسة.
- علاقة هذه المصالح والأجهزة مع مصالح وأجهزة في فروع الشركة المتواجدة في الخارج.

<sup>1</sup> نعيبي فوزي، مرجع سابق، ص 70 - 73.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

- تسيير الموارد البشرية المكلفة بمهمة التصدير (توظيف العمال، تأهيلهم...).

2.3) من حيث القنوات المعتمدة في التوزيع: وهي ترتبط بـ:

- تنظيم التوزيع.
- المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية (الخيارات الإستراتيجية للبيع، اختيار قنوات التوزيع..).

2.4) من حيث سياسة الاتصال: والتي لها علاقة بـ:

- المحيط العالمي المتوجه نحو نظام إعلامي والاندماج الاقتصادي وتطور وسائل الإعلام فيه.
- مدى استعمال المؤسسة أو الشركة المصدرة من وسائل الاتصال في هذا الميدان (كالمعارض الدولية، شبكات الاتصال الدولية، الانترنت... الخ).

3) الظروف السياسية:

لا تزال المعاملات الدولية المختلفة ومنها التصدير تخضع لنوعية الأوضاع السياسية القائمة في بلد 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 عن التعامل مع رجال الأعمال والمتعاملين من هذا البلد أو بأن يطلب ضمانات أكثر.

3-2) من ناحية العلاقات بين الدول:

ذلك انه 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 للاقتصاد والتجارة والغرفة التجارية الدولية إلى توطيد القواعد والقوانين المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التجارية.

5) الجانب الثقافي:

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

ويتعلق هذا الجانب خاصة باللغة والعادات والدين والذهنيات في البلد الذي يتم التعامل معه، وذلك للاستفادة 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 والعكس صحيح<sup>1</sup>.

### المبحث الثاني: إستراتيجية تنويع الصادرات

#### المطلب الأول: ماهية استراتيجية تنمية الصادرات

تلعب استراتيجية تنمية الصادرات دورا بارزا في تطوير تجارة التصدير سواء من حيث الكم او النوع، حيث تسعى الى تقديم الاعانة للمصدرين وتوفير الهياكل الاساسية التي تساعد على نمو الصناعات الموجهة للتصدير، ورفع قدرتها التنافسية والتنظيمية والتقنية، وبهذا يتحقق التنويع في مكونات هذه الصادرات وبالتالي تنميتها على النحو الذي يؤدي الى استقرارها ونموها، مما ينعكس بدوره على معدلات النمو الاقتصادي.

#### الفرع الأول: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات

هناك عدة تعاريف نطرحها كمايلي<sup>2</sup>:

-تعرف استراتيجية تنمية الصادرات على انها: "تنفيذ مجموعة من الاجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة، بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي الى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية.

-فيما حدد كروجر مفهومها في: "انها مجموعة من الاجراءات والوسائل المختلفة التي يتم اتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون اقتصار على سلعة واحدة".

-اما بلاصا وباغواتي فقد عرفها بأنها: "تلك الاستراتيجية التي تهدف الى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات".

<sup>1</sup> محمد عبد المنعم عفر وأحمد مصطفى فكري ، مرجع سابق، ص 108.

<sup>2</sup> محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سبق ذكره، ص 34

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

حيث أن الدولة تتدخل من خلال هذه الاستراتيجية في التجارة الخارجية، وذلك من خلال تقديم الدعم للصادرات في شكل مساعدات نقدية أو إعفاءات ضريبية، أو تقديم العديد من التسهيلات للمنتجين المصدرين، وذلك لأن هذا الدعم المقدم للمصدرين يمكنهم من عرض منتجاتهم في الأسواق الدولية بأسعار منخفضة نسبيًا مما يؤهلها للمنافسة في هذه الأسواق، وبالتالي تعمل هذه الاستراتيجية على زيادة القدرة التنافسية للمنتج المحلي مع المنتجات الأجنبية في الأسواق الدولية، على عكس التعريف الجمركية ونظام الحصص الذي يزيدان من قدرة المنتج المحلي على منافسة نظيره الأجنبي في الأسواق المحلية<sup>1</sup>.

إلا أنه كشرط ضروري لنجاح هذه الاستراتيجية هو تحفيز التوسع في الاستثمار الانتاجي بغرض التصدير، وذلك بإعفاء السلع الوسيطة الداخلة في إنتاج سلع التصدير من التعريف الجمركية والضرائب المختلفة، بالإضافة إلى الإعفاء من الضريبة المحلية المباشرة وغير المباشرة على نشاطات التصدير وتأمين عمليات التصدير والمصدرين.

كما يساهم تنوع الصادرات بشكل كبير في ارتفاع وزيادة عروض الصادرات، وهذا بسبب أن الطلب الخارجي عليها سيكون متميزًا نسبيًا بمرونة سعرية ومرونة دخلية، وهو ما يكسب اقتصاد أي دولة من الثبات في مواجهة تذبذب الأسعار العالمية والتقلبات في الأسواق الدولية، ومن بين أهم الظواهر التي ميزت العلاقات الاقتصادية الدولية ظاهرة الدول الصناعية الجديدة في آسيا والتي يطلق عليها بالنمو الاقتصادي، حيث تميزت هذه الدول بتطورها الاقتصادي الملحوظ نتيجة اعتمادها على التصنيع من أجل التصدير.

### الفرع الثاني: محاور وأساسيات إستراتيجية تنمية الصادرات

تنطوي إستراتيجية تنمية الصادرات على جملة من المعالم الأساسية تشكل محاور وأساسيات الإستراتيجية، والتي تعمل على تسهيل الوصول إلى الأهداف المرجوة من تطبيق هذه الإستراتيجية.

#### ✓ محاور إستراتيجية تنمية الصادرات

بغية توضيح الإجراءات اللازمة التي تركز عليها إستراتيجية تنمية الصادرات، لابد أولاً من إبراز المحاور والمجالات الأساسية التي ينبغي التأثير والعمل عليها بغرض الوصول إلى تنمية الصادرات. ويلاحظ هنا أنه ليس ثمة من نموذج موحد صالح للتنفيذ في كامل الدول، بالنظر لإختلاف الظروف الاقتصادية

<sup>1</sup> الأشقر أحمد (2007)، الاقتصاد الكلي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، ص166-167.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

والإجتماعية و السياسية و الثقافية للدول . إن هذه المحاور التي تركز عليها إستراتيجية تنمية الصادرات يمكن الإشارة إليها فيما يلي :

أ – الإطار المؤسسي: إذ تركز إستراتيجية تنمية الصادرات على ضرورة خلق و إيجاد مجموعة من المؤسسات التي تخدم و تسهل عملية التصدير ، و تأخذ على عاتقها إيجاد الحلول لمختلف العراقيل التي تعترض العملية التصديرية ، سواء ما تعلق منها بترويج الصادرات ، أو المنتجات الموجهة للتصدير ، أو ما يتعلق بتمويل الصادرات ، أو ما يرتبط بتبادل المعلومات التجارية و إقامة المعارض و التعريف بالمنتج المحلي في المحافل الدولية ... الخ .

ب- جودة المنتج :تعد جودة المنتج محورا هاما من بين المحاور التي تركز عليها إستراتيجية تنمية الصادرات ، و يتأتى ذلك من خلال أمرين إثنين،الأول يتمثل في إقامة نظم فحص السلع التي يتم تصديرها من أجل ضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية . و الأمر الثاني هو الحفاظ على سمعة المنتج من خلال وضع نظام للجودة أو إقامة ندوات داخلية و معارض ترويج لجودة السلع و جودة التصميم .

ج- إيجاد سياسة تمويلية و إئتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية :تسهم عملية توفير التمويل اللازم للصادرات بشكل بارز في تحفيز الصادرات ، من خلال :

- التسهيلات التي تمنح للمصدرين سواء في المراحل السابقة أو اللاحقة لشحن البضائع .
- خفض تكلفة تمويل الصادرات .
- إعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المرتبطة بعمليات التصدير .
- تمويل الإستثمارات الأجنبية في الدول ، مع التركيز على تمويل بعض الصادرات ذات الأهمية الكبرى و تشجيع الإقتراض بسعر فائدة منخفض أو بدون فوائد أحيانا .

د-تأمين الصادرات : ويتم ذلك بإنشاء نظام تأمين على الصادرات لتعويض الخسائر المحتمل تحققها من جراء العملية التصديرية ، لاسيما نظام تأمين إتمادات التصدير ، و تقلبات سعر الصرف و ضمانات التصدير .

هـ- إنشاء المناطق الحرة و المناطق الصناعية التصديرية : ان الهدف من إنشاء هذه المناطق في إطار إستراتيجية تنمية الصادرات ، هو جذب الإستثمارات الموجهة للتصدير و العمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعمة ، و كذا تحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج .

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

و- تشجيع الإستيراد وتسهيله بهدف إعادة التصدير: ويكون ذلك عن طريق تسهيل وتبسيط إجراءات التموين بالسلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج السلع الموجهة للتصدير، وكذا تخفيض تكاليف الحصول على بعض هذه المدخلات. أو يكون ذلك عن طريق نظام إعادة التموين بالإعفاء والذي هو من الأنظمة الجمركية الإقتصادية.

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

### ✓ أساسيات تنمية الصادرات في الدول النامية

تتطلب إستراتيجية تنمية الصادرات في الدول النامية جملة من الأساسيات، والتي تتمثل في<sup>1</sup>:  
أ- تدخل الدولة لتأدية دور واضح في عملية التنمية: ويكون هذا التدخل لأجل أمرين اثنين، الأمر الأول يتمثل في إزالة المعوقات التي تقيد قدرة الدولة على التصدير وتحسين الأنشطة التي سوف تزيد من الصادرات. أما الأمر الثاني فيكون بالتدخل لإزالة الإضطرابات الناجمة عن الأنظمة التجارية المتطلعة للداخل وخاصة الصناعات البديلة للإستيراد.

ب- العمل على تنمية الصادرات كما وكيفا: وذلك بتنوع التركيبة السلعية لهذه الصادرات لضمان إستقرار حصيلتها، عن طريق وضع برنامج للتوسع في تصدير السلع المصنعة ونصف المصنعة، وزيادة قدرات الإنتاج في المؤسسات التي تغذي السوق الداخلي خاصة بالإنتاج الصناعي، وخلق وحدات جديدة للإنتاج من أجل التصدير، والعمل على رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية للصناعات التصديرية من أجل تعزيز المركز التنافسي لصادرات البلد في الأسواق الخارجية، وهنا تبرز ضرورة الربط بين الإنتاج المحلي والتصدير. ففتح أسواق خارجية أمام المنتجات الصناعية المحلية يزيد من الطلب على هاته المنتجات، ويؤدي أيضا إلى تشجيع التوسع في برنامج التنمية الصناعية بالداخل. غير أن هذا الأمر بالنسبة للدول النامية يتطلب من هذه الأخيرة أن تركز أولا على المنتجات التي تتمتع فيها بميزة نسبية في برنامجها الصناعي، مثل المنتجات المصنعة من المواد الطبيعية التي تتوفر عليها هذه الدول، والمنتجات كثيفة العمل. كالمنسوجات، المنتجات البلاستيكية، الأثاث... الخ.

<sup>1</sup> زرقين عبود، جباري شوقي، مشكلة اختيار استراتيجيات التنمية البديلة بين الحاضر والمستقبل، مداخلة ضمن ملتقى الوطني الاول حول "التحولات السياسية واشكالية التنمية في الجزائر: الواقع والتحديات"، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، أيام 16 و17 ديسمبر 2008.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

ج. - العمل على تحقيق التوزيع الجغرافي للصادرات : يجب على الدول النامية أن تعمل على تنويع أسواقها وإعطاء أولوية خاصة لتطوير علاقات التبادل التجاري فيما بينها . بحيث تنخفض حدة المنافسة في هذه الدول، مما يضمن تحرير علاقات التبادل التجاري من سيطرة الإقتصاديات الرأسمالية و التخلص من التبعية لها . على أن تنتقل هذه الدول في مرحلة متقدمة من الإنتاج إلى برنامج صناعي يركز على إنتاج وسائل التنمية ، المتمثلة أساسا في السلع الإنتاجية الأساسية كالآلات والمعدات والأجهزة الصناعية .

### الفرع الثالث: مكاسب وملامح نجاح إستراتيجية تنمية الصادرات

ما من شك بأن تطبيق إستراتيجية تنمية الصادرات سوف ينجر عنه جملة من المكاسب والنتائج الإيجابية على الإقتصاد المعني ، كما أن الحكم على مدى نجاح هذه الإستراتيجية يكون من خلال جملة من الملامح والمظاهر التي تعكس مدى بلوغ هذه الإستراتيجية لأهدافها .

### ✓ مكاسب إستراتيجية تنمية الصادرات

تتعد وتنوع المكاسب التي يمكن جنيها من خلال إنتهاج إستراتيجية تنمية الصادرات و التوجه نحو الخارج، من خلال محاولة إختراق السوق الدولي و خلق طلب إضافي على المنتج المحلي ، بالشكل الذي يعزز فرص النمو ويدعمها . و في حقيقة الأمر يمكن النظر لهذه المكاسب من خلال زاويتين أو من على مستويين . مكاسب محققة على المستوى الكلي و مكاسب محققة على المستوى الجزئي أي على مستوى المؤسسة .

أ. المكاسب المحققة على المستوى الكلي و على هذا المستوى يمكن سرد بعض المكاسب المتأتية من التصدير فيما يلي :

- التغلب على ضيق السوق المحلي ، و التالي إمكانية الإستفادة من مزايا إقتصاديات الحجم .
- إستغلال المزايا النسبية المتوافرة محليا ، مع تطوير أساليب الإنتاج الصناعي ، وإعادة تخصيص الموارد وفقا لإعتبارات الميزة النسبية المتاحة .
- المساهمة في تقليص معدلات البطالة و تقليل التفاوت في توزيع الدخل .
- تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الإقتصادي .
- إعتداد سعر صرف واقعي ، مما يسمح برفع أداء الصادرات و زيادة قدرتها التنافسية .

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

- دخول الأسواق الدولية و المنافسة عليها ، يوفر للمنتجات المحلية معلومات عن تلك الأسواق ، و المنتجات المنافسة ، و مدى التطور التكنولوجي الحاصل ، و إمكانية الإعتماد على التكنولوجيا في تحسين أداء المنتج المصدر إلى السوق العالمي
- تحقيق مدخرات إضافية من العملة الصعبة من خلال التوسع في التصدير .

ب . المكاسب المحققة بالنسبة للمؤسسة : و في هذا الجانب يمكن أن نسجل عدة مكاسب للتصدير ، تتمثل في :

- رفع قيمة رقم أعمال المؤسسة ، فإذا كانت المؤسسة قوية ، فإنها بالتصدير تتمكن من توسيع أسواقها و تحقيق عوائد من جراء ذلك . فضلا على أنه يمكن للمؤسسة أن تجد في السوق الخارجي فرصا لتسويق منتج خاص أو نادر أو ما يعرف بـ *Produit rare ou unique* .

- يتيح التصدير للمؤسسة إمكانية تنوع المنتجات المصدرة بغرض الحد من مخاطر الإعتماد على سوق واحد ، أو زبون واحد ، في حال ما إذا حدث ركود أو تراجع الطلب في السوق المحلي ، فإن هذا التراجع يمكن تعويضه بالثبات النسبي في الطلب الخارجي .
- تحقيق المنافسة من خلال الإستفادة من التجارب الأجنبية ، و محاولة مواكبة عجلة التصنيع من حيث الجودة ، النوع ، الكمية و الزمن .
- تحقيق مردودية قصوى ، ذلك أنه في حال ما إذا كانت التكاليف الثابتة مغطاة من خلال العمليات المحلية ، أو من خلال وسائل تمويلية أخرى ، فإن أرباح التصدير يمكن أن ترتفع بسرعة .

يشار إلى أن مخاطر التصدير للسلع و البضائع تختلف عن تلك المخاطر الناجمة عن الخدمات ، إذ يجب في الأولى معالجة كل ما يتعلق بالتغليف ، الجمركة ، النقل و التسليم . أما في حالة الخدمات لا بد من الإهتمام بالمسائل المتعلقة برخص العمل ، هياكل الإتصال داخل السوق المراد النفاذ إليه ، و مسائل التنقل في الخارج .

✓ أهم ملامح النجاح في تنمية الصادرات

لمعرفة ما إذا كانت السياسات المنتهجة بغرض تنمية الصادرات مجدية في تحقيق أهدافها أم عكس ذلك . فإنه يستدل على ذلك من خلال جملة من الملامح ، التي بتوفرها تكون هذه السياسات ناجحة . ومن هذه الملامح ما يلي :

- مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي و هيكل الخدمات المصدرة ، وبالتالي تقليص الإعتماد على عدد ضئيل من السلع و الخدمات الرئيسية ، إضافة إلى هذا مدى مراعاة هذا التطور لعوامل الطلب و العرض العالميين من جهة و عوامل التكلفة و الإمكانيات المتاحة من جهة أخرى .
- مدى التنوع الفعلي في الأسواق الخارجية و الإبتعاد عن الإعتماد على عدد محدود من الأسواق و ما يصحب ذلك من ضغوط إقتصادية و سياسية .
- مدى القدرة على تحقيق زيادة متوالية في حصيلة الصادرات من سلع و خدمات تقليدية و غير تقليدية ، بالشكل الذي لا يرفع من التكلفة و خاصة بالنسبة لعوامل و مستلزمات الإنتاج الناذرة نسبيا .
- مدى استقرار و انتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق و يساعد على زيادة حصتها فيها .

### الفرع الرابع: مبررات اللجوء الى تنمية الصادرات<sup>1</sup>

تشير تقارير البنك الدولي عن التنمية في العالم ان عجز الحساب الجاري لمجموعة الدول النامية قد شهد اتجاها متزايدا للعجز، هذا العجز قد أدى في حقيقة الأمر الى تعثر مسار النمو وزيادة حالة الركود التضخمي وارتفاع الاسعار مع تزايد حدة البطالة في نفس الوقت، وكنتيجة حتمية لهذه المشاكل ازدادت حدة الضغوط و تدهورت مستويات المعيشة في عدد كبير من الدول النامية خاصة ذات الدخل المنخفض، مما قد يعصف بالنظم السياسية لهذه الدول.

أولا: النزعة الحمائية: انتهجت الدول الصناعية المتقدمة الى زيادة النزعة الحمائية أمام وارداتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة الأزمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات ،بالاضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد انتهجت الدول الصناعية الى تبني القيود الح بلئية غير التعريفية على اثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية ،وقد

<sup>1</sup> تهامي محمد أبو القاسم(1996)، أخطار التصدير وتأمين ائتمان الصادرات، مكتبة عين شمس، القاهرة، ص15-21.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

اثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية، ويرجع الاتجاه المتزايد للزعة الح بلئية من جانب الدول الصناعية المتقدمة الى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف ان الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة بل هي منبعها، غير ان هذه الميزة سرعان ما تنتقل الى دول أخرى قد تكون اقل تقدما، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج إستنادا إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست في الأسواق العالمية بل أيضا في أسواق الدولة صاحبة الاختراع ، الأمر الذي يؤدي بالعديد من هذه الدول الى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

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

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

مما سبق يتضح لنا أن السبيل الى مواجهة العجز المتراكم في موازين مدفوعات هذه الدول هو الاهتمام بالتصدير واستراتيجيات التسويق الدولي له، ولا شك ان العالم اليوم يمر بتغيرات سريعة تعكس تباين مستويات الإنتاج والأداء الصناعي للدول المختلفة ، الأمر الذي يضيف المزيد من المسؤولية على عملية تطوير التصدير ومفاهيم وأساليب التسويق الخارجي للدول النامية.

المطلب الثاني: برامج تنمية الصادرات ومؤشرات تنافسيتهما والعقبات التي تواجهها  
لتحليل قدرة أي دولة مصدرة على منافسة صادراتها في الأسواق الدولية، لابد من الأخذ بعين الاعتبار  
عدة مؤشرات تسنح بتقييم السلعة المصدرة من حيث درجة المنافسة على المستوى العالمي وبالتالي  
معرفة المكانة التصديرية للدولة على المستوى الدولي، حيث يجب أن يسبق ذلك إستراتيجية واضحة  
 لتنمية الصادرات من خلال تخطيطها بشكل جيد عن طريق برامج تنموية فعالة، إضافة الى تحليل  
العقبات التي تواجه تنميتها.

### الفرع الأول: برامج تنمية الصادرات

إن تنمية الصادرات لا بد وأن ترتكز منذ البداية على إستراتيجية واضحة ومتكاملة وإعداد برامج  
 لتنمية الصادرات تكون أداة هامة لتنمية الصادرات بحيث يحدد برنامج الأهداف الرئيسية لجهود  
 تنمية الصادرات كما يحدد الإجراءات التنفيذية لتحقيق هذه الأهداف بالإضافة إلى تحديد مسؤوليات  
 للقطاع الحكومي والقطاع العام والقطاعات الأخرى لتنفيذ هذه المسؤوليات، ولهذا فإن تحديد  
 برامج تنمية الصادرات يتطلب ما يلي<sup>1</sup>:

1- تحليل موقف الصادرات: وذلك بأن يتم إجراء تحليل كامل للموقف التصديري لكل قطاع ولكل  
 صناعة بحيث يعطي هذا التحليل صورة واضحة للإمكانيات التصديرية وذلك بالنسبة لكل من  
 إمكانيات الإنتاج القائمة والقادرة على إنتاج سلع للتصدير وكذلك تحديد الإمكانيات الاستثمارية في  
 المصانع الجديدة والتي يمكن أن تنتج جزءا من إنتاجها للتصدير، كذلك يجب دراسة الأسواق  
 الخارجية خاصة الأسواق التي تقدم تفضيلات جمركية كما يجري تحليل لكل سوق من هذه الأسواق  
 من ناحية اتجاهات الطلب، المنافسة، الرسوم الجمركية، القيود غير الجمركية، أسعار الصرف  
 الأجنبي و منافذ التوزيع للصادرات.

2- تحديد الأولويات السلعية: والتي تقوم على الاختيار والانتقاء وغالبا ما تتضمن اختيار عدد من  
 الصناعات أو أوجه النشاط التي تتطلب من الدولة رعاية خاصة وذلك باختيار عدد من السلع غير  
 التقليدية للتصدير وخاصة تلك التي تتمتع فيها بميزة تنافسية.

<sup>1</sup> مصطفى محمود (1993)، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، ص 324 - 325.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

3- تحديد الأولويات الجغرافية: هذا الأمر يتطلب ضرورة إعداد البحوث التسويقية لوضع أولويات جغرافية للصادرات في ضوء الأولويات السلعية ، ويهدف إلى أن يأخذ المنتج في حسابه أذواق الأسواق الخارجية و احتياجاتها و استعمالاتها للسلعة و توفير الصيانة للسلع الصناعية التي تتطلب ذلك.

5- الأنشطة و الخدمات التصديرية: و تتمثل فيما يلي:

### 1. الحوافز: و تشمل على:

\_ حوافز ضريبية و التي تكون على هيئة استرجاع لجزء من ضرائب الإنتاج.

\_ حوافز مالية و هي عبارة عن مساعدات مالية تقدم للمصدرين لتمويل دراسات السوق و البحوث التسويقية .... الخ.

أ- تمويل الصادرات: و يتمثل في توفير التمويل بشروط مناسبة و ذلك من خلال توفير موارد مالية كافية لأغراض التصدير ، بحيث تكون بأسعار و شروط تفضيلية كما ينصرف التمويل التصديري إلى نوعين من النشاط، فالأول هو تمويل النشاط الخارجي للتجارة الخارجية سواء قبل أو بعد التصدير والثاني هو توفير تمويل متوسط و طويل الأجل لإنشاء مشروعات تصديرية جديدة أو التوسع في المشروعات القائمة.

ب- إقامة نظام للمعلومات التجارية: إذ لا يمكن اتخاذ قرارات دون توفر قدر معين من المعلومات وبالتالي يجب أن يوجد نظام معلومات يغذي الحكومة و قطاع الأعمال و هذا أساسي لنجاح أي سياسة لتنشيط الصادرات بحيث توفر المعلومات إمكانية الإنتاج المحلي و الفرص التسويقية بالأسواق الخارجية. د. تامين تمويل الصادرات: إن المنافسة في السوق الدولية أدت إلى الاتجاه نحو إعطاء مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي إذ أصبحت هذه الأخيرة أحد أهم عناصر التسويق الخارجي (التصدير).

ج- دراسات السوق و البحوث التسويقية: إذ تهتم دراسات السوق بالمعلومات الخاصة بالعرض لمعرفة ظروف الإنتاج و إمكانيات التصدير و تحليل تلك الإمكانيات و أهم المشاكل التي تعوقها و حجم الإنتاج الحالي، في حين أن المعلومات الخاصة بالطلب تختص باتجاهات الأسواق الخارجية و الحالة التنافسية للسلعة و المعلومات عن المستهلك الخارجي من حيث خصائص و طبائع و طرق التسويق ... الخ.

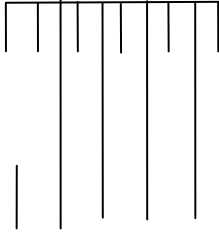
د- الخدمات التنظيمية و التسويقية الأخرى: و تشمل الإعلام الذي يعتبر وسيلة اتصال بين المنتج و المستورد (المستهلك النهائي) غذ يمكن أن يوجه الإعلام لكل من السوق الداخلي و السوق الخارجي

## الفصل الأول: الاطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

فعلى المستوى الداخلي يكون اهتمامه ببرنامج تنمية الصادرات من خلال خلق الوعي لدى المصدرين، أما على المستوى الخارجي فيكون اهتمامه بالمستهلك و خصائص السلعة و الفوائد التي تعود على المستهلك جراء استخدامها، بالإضافة إلى أهمية الاشتراك في الأسواق و المعارض الدولية و ذلك لتنمية الصادرات و فتح أسواق جديدة و البيع المباشر للمستهلكين و دراسة السوق و اختيار السلع لمراد تسويقها.

لـالخدمات الاستشارية: إذ تقدم في الأنشطة المختلفة مثل التأمينات و اختيار وسائل المواصلات و ترتيب بعض خدمات الشحن أو تحسينها و تسهيلات التخزين. و فيما يلي شكل يوضح برامج تنمية الصادرات.

الشكل رقم (1): برامج تنمية الصادرات



أسواق التصدير

المصدر: فريد النجار - التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية - الدار الجامعية، مصر،

2008، ص 140

م ا ا ا ا

ا ا ا ا ا

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

### الفرع الثاني: مؤشرات تنافسية الصادرات

سوف نتطرق إلى مجموعة من المؤشرات التي تعبر على مدى تنافسية الصادرات في أي بلد أو تكتل اقتصادي في الأسواق الدولية و التي تعبر على درجة المساهمة في الاقتصاد العالمي وذلك من خلال ما يلي<sup>1</sup>:

أولا الميزة النسبية الظاهرة: وتحسب كما يلي:

$$RCA_{ii} = \frac{X_{ik}/X_{iT}}{X_{wk}/X_{wT}}$$

حيث أن:

X: قيمة الصادرات.

I: مؤشر البلد.

K: مؤشر السلعة.

T: مؤشر يفيد إجمالي القيمة.

W: مؤشر نسبة إلى العالم.

فإذا كانت RCA  $\geq 1$  فهذا يعني وجود ميزة نسبية ظاهرة.

ثانيا: نسبة التجارة داخل نفس الصناعة: يعبر هذا المؤشر عن درجة التخصص في صناعة معينة بالتالي القدرة على اقتحام أسواق جديدة نتيجة لهذا التخصص، ويقاس هذا المؤشر بدرجة التجارة داخل صناعة " 1 " بالمقارنة مع إجمالي التجارة في نفس الصناعة.

1 - ونحسب كما يلي:

$$IIT_i = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)}$$

حيث أن:

X<sub>i</sub>: الصادرات من السلعة (الصناعة « i »).

M<sub>iL</sub>: الواردات من السلعة (الصناعة « i »).

⊗: X<sub>i</sub> × M<sub>iL</sub> يمثل التجارة بين الصناعات.

(X<sub>i</sub> + M<sub>iL</sub>): قيمة التجارة في نفس الصناعة.

<sup>1</sup> بلقاسم العباس (2005)، مؤشرات التجارة الخارجية، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، المجلد 4، العدد 40، ص 18-19.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

②  $X_i - M_i$  : قيمة التجارة داخل نفس الصناعة (كل التجارة لا تمثل تبادلاً بين مختلف الصناعات).

IIT = 0: عدم وجود تجارة داخل نفس الصناعة .

كما يشير هذا المؤشر إلى درجة تقدم البلد اقتصادياً وتقنياً.

في نفس الصدد يمكن حساب المؤشر المجمع كما يلي :

$$AIIT = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}$$

ثالثاً: نسبة تركيز الصادرات:

يعبر هذا المؤشر عن درجة اعتماد صادرات بلد معين على عدد محدود من السلع وتقاس عادة نسبة تركيز الصادرات بعدة مؤشرات أهمها:

1. مؤشر التركيز ( مؤشر هوشمان Hirschman index )

يحسب كما يلي:

$$H = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X}\right)^2}{1 - \sqrt{\frac{1}{I}}}}}{\sqrt{\frac{1}{I}}} - \frac{\sqrt{\frac{1}{I}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{I}}}$$

حيث أن :

$X_i$ : قيمة الصادرات من السلعة «i».

X : إجمالي الصادرات.

I : إجمالي عدد السلع الممكن تصديرها.

فإذا كان:

H = 0 : فان هناك تنوع كبير في عدد السلع المصدرة.

H = 1 : فان هناك تركيز كبير على عدد كبير من السلع المصدرة.

2. معامل (مؤشر) التنوع<sup>1</sup> : هو الانحراف المطلق لنصيب سلع القطر عن الهيكل العالمي وهو

يتراوح بين الصفر والواحد ويعبر عنه كما يلي:

<sup>1</sup> محمد أزهر سعيد السماك (1998)، قياس التبعية الاقتصادية للوطن العربي و تأثيراتها الجيوبوليتيكية المحتملة، مركز الدراسات الوحدة العربية، بيروت، ص193

حيث أن :

$$s_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2}$$

$h_{ij}$ : حصة السلعة «i» من جملة صادرات البلد «j».

$H_i$ : حصة السلعة «i» من جملة صادرات العالم.

رابعاً: مؤشر التوافق التجاري ( جيب التمام) :

يقيس هذا المؤشر درجة الهيكل السلعي لصادرات دولة معينة «i» مع الهيكل السلعي لواردات دولة (

أو مجموعة دول ) أخرى «j»، وهناك العديد من المؤشرات المستخدمة لقياس درجة التوافق بين

صادرات بلد و واردات بلد آخر منها نذكر:

1. مؤشر جيب التمام: cosine index

ويحسب كما يلي:

$$COSINE_{ij} = \frac{\sum_k X_{ik} M_{jk}}{\sqrt{(\sum_k X_{ik}^2) * (\sum_k M_{jk}^2)}}$$

حيث أن:

$X_{ik}$ : صادرات القطر «i» من السلعة «K».

$M_{jk}$ : واردات القطر «j» من السلعة «K».

فإذا كان:

cosine = 0 : فهذا يدل على عدم توافق صادرات بلد ما مع واردات البلد الآخر.

cosine = 1 : فهذا يدل على توافق صادرات بلد ما مع واردات البلد الآخر.

2. الحصة في السوق:

ويعبر عنها كما يلي:

$$MS_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_j M_{ij}^k}$$

حيث أن:

$X_{ij}$ : صادرات البلد «j» من السلعة «i».

$M_{ij}^k$ : واردات السوق «k» من السلعة «i» من البلد «j».

$\sum M_i^k$ : إجمالي واردات السوق «k» من السلعة «i».

### الفرع الثالث: العقبات التي تواجه الصادرات للدول النامية

يوضح لنا التحليل السابق أن الاتجاه إلى التصنيع أصبح ضرورة حتمية كرد فعل طبيعي للآثار السلبية التي تمخضت عن تخصص عددا من الدول النامية في إنتاج وتصدير المواد الأولية، معنى ذلك أن الاتجاه إلى تنمية الصادرات الصناعية أصبح الطريق الحتمي لبلوغ أهداف التنمية الاقتصادية التي قال عنها كارل ماركس "أن التصنيع هو جوهر عملية التنمية الاقتصادية وأن الدول النامية ترى الدول المتقدمة صورة المستقبل.

وفي الشأن يمكن أن نقسم العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية إلى قسمين فرعيين، يتجه القسم الأول إلى تحليل العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية من جانب الطلب، في حين يتعرض القسم الثاني إلى طائفة العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية من جانب العرض ، وفيما يلي تحليلا مختصرا لهذه العقبات:

#### 1- العقبات التي تواجه الصادرات من جانب الطلب<sup>1</sup>: تنقسم العقبات التي تواجه الصادرات

الصناعية للدول النامية من جانب الطلب إلى مجموعتين: تشير المجموعة الأولى إلى العقبات الحمائية بكافة أشكالها سواء كانت تعريفية أو غير تعريفية ، وما يرتبط بها من آثار كبيرة في درجة تدفق الصادرات الصناعية من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، أما المجموعة الثانية فتختص ببيان تحديات المنافسة الخارجية التي تواجهها الصادرات الصناعية للدول النامية عند محاولتها دخول الأسواق العالمية.

فبالنسبة للحماية التجارية التي تواجه الصادرات الصناعية للدول النامية عند دخولها أسواق الدول المتقدمة، نجد ان هيكل الحماية التعريفية للدول المتقدمة يختص بمجموعة من الخصائص تشكل في مجموعها عقبات تحول دون نمو الصادرات الصناعية للدول النامية في أسواق هذه الدول المتقدمة خاصة في الفترات التي سبقت جهود منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الانكناد للتخفيف من وطأة هذه الصور الحمائية من خلال إتباع الدول المتقدمة لفكرة النظام المعمم للتفضيلات الجمركية، وتتلخص أهم الخصائص الحمائية في ثلاث خصائص أساسية: أولا: ارتفاع معدلات التعريفية الاسمية على الواردات من الدول النامية مقارنة بمعدلات التعريفية التي تفرض على الواردات من دول أخرى،

<sup>1</sup> أنظر في هذا الخصوص:

2 عمر محمد عثمان صقر(1991)، الحماية في الدول المتقدمة وأثارها على الصادرات الصناعية في الدول الاخذة في النمو مع دراسة خاصة للاقتصاد المصري، اطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة وادارة الاعمال، جامعة حلوان، مصر، ص 101-105.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

ويعتبر ذلك تحيزا في هيكل تعريفات الدول المتقدمة ضد الواردات الصناعية من الدول النامية. ثانيا: تزايد معدلات الحماية الفعلية عن الاسمية بالنسبة للواردات من السلع الصناعية للدول النامية، مع ملاحظة أن الحماية المفروضة على السلع المستوردة من الدول النامية تكون أعلى من مثيلاتها المستوردة من الدول المتقدمة الأخرى. ثالثا: التصاعد التعريفي، حيث توجه نزعة واضحة في هيكل التعريفات للدول المتقدمة نحو التصاعد بارتفاع درجات التصنيع للمنتجات، ويعني التصاعد التعريفي بارتفاع درجات التصنيع على وجود تحيز ضد صادرات الدول النامية من السلع المصنعة، اما في مجال الحماية غير التعريفية وهي عبارة عن الممارسات التي اتبعتها الدول المتقدمة في شكل تطبيق نظم كمية وإدارية وصحية للحماية عرفت اصطلاحا بالحماية الجديدة، ومما سبق يمكننا القول أن صادرات الدول النامية إلى الدول المتقدمة قد خضعت للعديد من القيود غير التعريفية بجانب القيود التعريفية ، مما أدى إلى انخفاض معدلات نمو الصادرات الصناعية للدول النامية.

أما المجموعة الثانية من العقبات المتعلقة بجانب الطلب، فإنها تتعلق في المقام الأول بالتحديات التي تفرضها المنافسة الخارجية والتي تعاني منها الصادرات الصناعية للدول النامية عند محاولتها الولوج في أسواق الدول المتقدمة والتي تضعها في موقف غير متكافئ، حيث تأتي خطورة المنافسة من عدم التكافؤ في الأسواق العالمية بين المنتجات الصناعية للدول النامية والمنتجات المماثلة للدول المتقدمة في جانبي السعر والجودة، وفي واقع الأمر نلاحظ أن الاتجاه العالمي نحو خفض أو إلغاء القيود التعريفية يرتبط بارتفاع درجة المنافسة الخارجية حيث أصبح المجال أوسع لتنافس المنتجات سواء في السوق المحلي أو الخارجي ويسود مبدأ البقاء للأصلح، أي أن السوق لن يقبل إلا مستوى معين من الكفاءة والجودة والسعر التنافسي، وبالتالي فعنصر المنافسة الخارجية أصبح يمثل إحدى العقبات الهامة أمام الصادرات الصناعية للدول النامية، ونتيجة للتطورات الاقتصادية العالمية الجديدة أصبحت المنافسة الخارجية تمثل عائقا أكبر أمام صادرات الدول النامية، وأصبح لزاما على هذه الدول التصدي لهذه المنافسة من خلال تقديم منتجات تتميز بجودة وكفاءة عالية وسعر تنافسي حتى تستطيع النفاذ للأسواق العالمية، وليس أدل على ذلك من تجربة دول جنوب شرق آسيا حديثة العهد بالتصنيع والتي استطاعت الخروج بمنتجاتها الصناعية إلى الأسواق العالمية ومواجهة المنافسة في تلك الأسواق من خلال تقديم منتجات مرتفعة الجودة منخفضة التكلفة.

2- العقبات التي تواجه الصادرات من جانب العرض: تعاني الدول النامية من مجموعة من العقبات

الخاصة بتنمية صادراتها الصناعية من جانب العرض ، وترتبط هذه العقبات بالمواصفات الفنية

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

للإنتاج، ومستويات التكلفة، والجودة، والسعر، وعلى غرار ما اتبعناه من قبل فإنه يمكن تقسيم هذه العقبات إلى عدد من المجموعات الفرعية التالية:

- هيكل الإنتاج الصناعي.
- التبعية التكنولوجية.
- السياسات والإجراءات الخاصة بالصادرات.
- أنشطة التسويق الدولي.

### المطلب الثالث: تجارب دولية في مجال تنمية الصادرات الصناعية

حققت بعض الدول انتعاشا اقتصاديا ملحوظا من خلال تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة صادراتها الصناعية عن طريق اعتمادها على نهج التصنيع والتوجه نحو التصدير، وسوف نستعرض فيما يلي أهم هذه التجارب.

#### الفرع الأول: تجربة كوريا الجنوبية<sup>1</sup>:

يتضح من تدرج تجربة التصنيع لكورية الجنوبية منذ استقلالها في عام 1948 وحتى عام 2005، أن خطوات التنمية بدأت في التحول من إستراتيجية الإحلال محل الواردات في الخمسينيات من القرن العشرين إلى التصنيع من أجل التصدير في الستينيات من نفس القرن، حيث أنه في أواخر الخمسينيات كانت أحد أفقر الدول الآسيوية على اعتبار أنها كانت تتلقى ما قيمته 10% من ناتجها المحلي الإجمالي في شكل مساعدات، بينما كانت مدّخراتها المحلية تمثل من 02% إلى 03% من الناتج القومي الإجمالي، كما كان لديها سعر صرف مقوم بأعلى من قيمته ومعدل تضخم عالي وسريع، وكان معدل النمو الاقتصادي فيها متواضعا.

وعلى الرغم من الفرص التي أتاحت لإعادة البناء بعد انتهاء الحرب الكورية والحجم الملحوظ من المساعدات الأمريكية، إلا أن حال ميزان المدفوعات كان سيئا للغاية فقد كانت الصادرات بها أقل من نصف الواردات، زد على ذلك أن ما يقارب 88% من هذه الصادرات كانت عبارة عن مواد خام، وتغيرت الصورة في سنة 1960 حيث قامت الحكومة الكورية الجنوبية بعمل خفض كبير في قيمة عملتها الوطنية، بالإضافة إلى توفير الائتمان التفضيلي للمصدرين مع منحهم إعفاءات أو استثناءات من الرسوم على الواردات من المواد الخام والسلع الرأسمالية، كما بدأت في وضع نظم لحوافز

<sup>1</sup> نادي النور الاقتصادية العالمي، ويكيبيديا، الموسوعة الحرة، في موقع الانترنت التالي: <http://ar.wikipedia.org>

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

التصدير مع زيادتها تدريجيا عندما بدأت الصادرات في الانطلاق، وبمرور الوقت زادت أهمية سعر الصرف كأحد العوامل المحفزة لتدفقات الصادرات، وبدأت الصادرات في النمو من 03% من الناتج المحلي الإجمالي بين سنتي 1960-1962 إلى 23% في المتوسط بين سنتي 1973-1975، وجاوز المعدل السنوي لنمو الصادرات في المتوسط 40%، وكانت مكونات الصادرات آنذاك كثيفة العمل وهي المنسوجات والملابس والأحذية، ومع نهاية الستينيات من القرن العشرين بدأت مهارات العمالة في الظهور وبدأت معدلات التكوين الرأسمالي في الزيادة مشيرة إلى زيادة الرأسمال المتاح لكل عامل، وبدأت صادرات الالكترونيات تحتل مكانة متزايدة في مكونات الصادرات الصناعية، ومع بداية السبعينات من نفس القرن بدأت بعض المكونات الجديدة للصادرات مثل الماكينات وآلات النقل في الدخول إلى قائمة الصادرات، وبدأ التحول نحو الأنشطة الأقل كثافة في عنصر العمل، حيث زاد استخدام قوة العمل الموجودة (استخدمت بأكملها)، ومع نهاية سنة 1966 أصبح واضحا أن النمو الاقتصادي لكوريا الجنوبية سوف يكون أكثر مما هو متوقع إذا تم توظيف مدخرات جديدة في استثمارات جديدة، ومن ثم بدأت في الاقتراض من الخارج وبدأت في السماح للاستثمار الأجنبي الخاص بالدخول.

وقد أدت الحوافز السوقية و الدعم السياسي الذي قدمته الحكومة الكورية منذ سنة 1961 إلى نمو كبير في الصادرات وصل إلى 28% سنويا، ولفترة تزيد على 35 سنة منذ سنة 1960 وحتى سنة 1966، وفي نفس الفترة نما متوسط الدخل للفرد الكوري بحوالي 08% سنويا في المتوسط وهو أعلى معدلات النمو في العالم، وطبقا لبعض التقديرات يعزى حوالي 40% من النمو في الإنتاج القومي خلال الفترة 1955-1975 للصادرات، مع الأخذ بعين الاعتبار أثر الصناعات التصديرية المباشرة والآثار غير المباشرة للصناعات الأخرى التي انتعشت نتيجة زيادة طلب المصدرين على المدخلات، وبدأت الصادرات في النمو بمعدل يقدر 03% من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1960-1962 إلى معدل 28% خلال الفترة 1973-1975 ثم إلى أكثر من 30% خلال الفترة 1976-1995، إلى أن بلغ حجم التبادل التجاري الكوري الجنوبي في نهاية سنة 1995 حوالي 264 مليار دولار بزيادة مقدارها 31% عن السنة السابقة، ثم عاودت انتعاشها بعد سنة 2002 بعد أن تجاوزت أحداث الأزمة المالية الآسيوية في سنتي 1997-1998، واعتمدت كوريا الجنوبية لتحقيق هذه الطفرة كليا على قطاع الصناعة، حيث نمت حصته (القطاع الصناعي) في الصادرات من 17% إلى حوالي 80% في منتصف السبعينات من القرن العشرين، وإلى أكثر من ذلك في منتصف التسعينات من نفس القرن، واقترن النمو السريع بالتنوع والتغيير

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

الهيكلية، ونمت جميع القطاعات الصناعية بسرعة، ونمت صناعات السلع الإنتاجية التي كانت حصتها من القيمة المضافة في بداية الستينات حوالي 15% إلى 39% في منتصف السبعينات وإلى أكثر من 40% في التسعينات من نفس القرن مشيرة إلى التنوع الصناعي، وعلى الرغم من أن معظم الصادرات في بداية النمو كانت صناعات كثيفة العمل وبخاصة صادرات الملابس والمنسوجات والأحذية، إلا أنها استطاعت مع حلول منتصف السبعينات تصدير ألواح الصلب والماكينات الكهربائية والسفن وخدمات البناء، ثم دخلت عالم الالكترونيات في الثمانينات ثم ثورة الاتصال في التسعينات من القرن الماضي.

ويمكن ذكر أهم الإجراءات والأسس الاقتصادية التي اعتمدت عليها كوريا الجنوبية لترقية

صادراتها في الستينات فيما يلي<sup>1</sup>:

- إعادة هيكلة الإدارة الضريبية.
- رفع معدلات الفائدة على الودائع البنكية، ووضع تنظيمات ومقاييس تشريعية لتشجيع الاستثمار الأجنبي.
- إتباع شروط مرنة للقرض.
- منح تخفيضات ضريبية على واردات التجهيزات المستخدمة في صناعة المنتجات الموجهة للتصدير.
- خلق منطقة حرة، وتبسيط الإجراءات الجمركية.

هذا عن سنوات الستينات حيث كانت الانطلاقة، فيما بعد تم إتباع المقاييس التالية في سياسة

ترقية الصادرات<sup>2</sup>:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية على واردات المواد الأولية و السلع التجهيز.
- منح معدلات فائدة تفضيلية للمصدرين.
- تخفيض الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية الناتجة عن عملية التصدير.
- وضع مقاييس خاصة تسمح بإهتلاك متسارع لتشجيع عملية الإنتاج.
- تعويض بعض الاقطاعات الضريبية للمصدرين.
- إعانات فيما يخص تمويل الصادرات.

الفرع الثاني: تجربة تايوان<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> Centre du commerce international, Les succès de la république de Corée en matière d'exportation (1961-1982), CNUCED, Genève, 1984, p 10.

<sup>2</sup> Centre du Commerce International, Op.cit, p27.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

إن نمط التصنيع في تايوان يتشابه تماما مع نظيره في كوريا الجنوبية، حيث اعتمدت صناعاتهما بصورة أكبر على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما عرف القطاع الحكومي نصيب أكبر من المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الصناعات التحويلية، ومنذ منتصف الستينيات توجهت تايوان من إستراتيجية إحلال محل الواردات إلى إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، وقد نمت الصناعات التايوانية وتطورت وأصبحت قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية، إلى جانب تلبية الطلب المحلي، وعملت على تشجيع إقامة صناعات أكثر تعقيدا، مثل صناعات الصلب والبتروكيميا وماكنات تصنيع الآلات والمعدات الإلكترونية، ولقد بدأت الحكومة التايوانية في تطبيق سياستها التنموية بإتباع سلسلة من الإصلاحات منها<sup>2</sup>:

- خفض قيمة العملة.
- توحيد أسعار الصرف في سنة 1958.
- إلغاء القيود على الواردات.
- تعديل السياسة النقدية.
- إنشاء مناطق حرة للتصدير.

وكان من نتيجة هذه الإجراءات أن انخفض معدل التضخم إلى أقل من 02% سنويا خلال الخمسينيات من القرن العشرين، وقد تبع هذه الإصلاحات زيادة ملحوظة في الصادرات وفي معدل النمو الاقتصادي، حيث شكلت الصادرات 12.2% من الدخل القومي سنة 1958، بينما شكلت الواردات في نفس السنة 20% من الدخل القومي، وارتفعت الصادرات إلى 19.6% من الدخل القومي سنة 1965، وفي سنة 1969 تساوت الصادرات مع الواردات نتيجة للنمو السريع في الصادرات، وخلال عقد الستينيات من القرن العشرين أمكن مضاعفة الصادرات التايوانية خمسة أضعاف، بينما ارتفعت الواردات بأربعة أضعاف ونمت الصادرات لتحل محل المساعدات الأجنبية والسماح بزيادة كبيرة في الواردات، وكانت هذه الأخيرة ضرورية حيث كان الاقتصاد يحتاجها في العملية الإنتاجية بدرجة كبيرة، وقد تكونت قائمة الصادرات الأولية لتايوان من المواد الغذائية المصنعة والمواد المشابهة، وقد توسعت قائمة الصادرات لتشمل الملابس والمنسوجات والماكنات الكهربائية وغيرها من

<sup>1</sup> بوزيان العربي، مرجع سابق، ص 42.

<sup>2</sup> نادي النور الاقتصادية العالمي، مرجع سابق.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

الصناعات، وكما حدث في حالة كوريا الجنوبية ارتبطت زيادة الصادرات والدخل الحقيقي بزيادة معدلات التوظيف والأجور الحقيقية.

وعلى العموم فقد ظهرت السياسات المنتهجة مشابهة في معظم أدواتها لسياسات كوريا الجنوبية، حيث استهدفت السياسات الحكومية تشجيع الصادرات عموماً بالإضافة إلى التركيز على تشجيع تصدير مجموعة معينة من السلع، وقدمت الحوافز بأشكال عديدة ولصور عديدة من الأنشطة الاقتصادية، وعلى العكس من كوريا الجنوبية فقد بدأت تايوان مبكراً في تشجيع رأس المال والاستثمار الأجنبي، وحاولت خلق بيئة جذابة للمستثمرين الأجانب، حيث كانت تعتبر الاستثمار الأجنبي أحد المصادر الهامة للتنمية الاقتصادية.

### الفرع الثالث: تجربة هونغ كونغ<sup>1</sup>:

بالرغم من قلة مساحتها وقلة مواردها الطبيعية والمائية، استطاعت هونغ كونغ أن تحقق تنمية كبيرة في النشاط الصناعي والتجاري والسياحي والمصرفي، وهذا بفضل توجيهها نحو الخارج وإتباعها لسياسة التصدير، مما سمح لصادراتها أن تبلغ معدلات عالمية، وأن تجد لنفسها مكانة محترمة في التجارة العالمية وقد انعكس هذا الوضع على مستوى معيشة الأفراد، وهذا نتيجة الدور الذي لعبته الحكومة في توفير الظروف الملائمة للقطاع الخاص وتوفير البنية الأساسية التي تشجع على النمو الاقتصادي، واتخذت الحكومة مجموعة من الإجراءات لزيادة القدرات التكنولوجية في الصناعة، والتي من أهمها:

- حرية تداول السلع والخدمات.
- عدم وجود الرقابة على الصرف الأجنبي.
- تخفيض معدلات الضرائب.
- توفير الخدمات المالية والفنية بصورة كبيرة.

ونظراً للمضايق التي واجهتها الصادرات التقليدية في الأسواق الأجنبية من جراء نظام الحصص واتجاه الزيادة في تكاليف العمل، مما أدى إلى التقليل من القدرة التنافسية للصادرات، أخذت الصناعة تتوجه نحو التركيز على المنتجات عالية الجودة والالكترونيات، وللحفاظ على مكانة المنتجات التقليدية في الأسواق الأجنبية تم اللجوء لليد العاملة الرخيصة من الصين، كما تم إقامة مراكز

<sup>1</sup> بوزيان العربي، مرجع سابق، ص 44.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

للتدريب، كما لعب الاستثمار الأجنبي دورا حيويا وخاصة في صناعة الإلكترونيك وتوفير رأس المال ونقل التكنولوجيا.

### الفرع الرابع: تجربة سنغافورة<sup>1</sup>:

يعتبر التوجه التصديري هو أساس النمو السريع لسنغافورة، وقد رحبت سنغافورة برأس المال الأجنبي وتعتبر معظم الصناعات بها من نوع الصناعات كثيفة رأس المال (مثل صناعة تكرير البترول)، وعلى الرغم من نجاح سنغافورة في تنمية سياسة التصنيع بها إلا أنها بدأت من سياسة الإحلال محل الواردات مع حلول منتصف الستينيات من القرن العشرين، وكان الاهتمام الرئيسي أن الشركة لا تنتج إلا للسوق المحلي حتى سنة 1965، نتيجة لذلك ظلت مشكلة البطالة في سنغافورة لعدة سنوات بعد الاستقلال، يضاف إلى ذلك الأثر السيئ لسياسة الإحلال محل الواردات على الصادرات والتي ساهمت في تفاقم العجز في ميزان المدفوعات، وفي سنة 1967 بدأت سنغافورة في تبني إستراتيجية التصنيع ذات التوجه التصديري، هذا ما انعكس في إحداث التغييرات الجذرية لمجموعة سياسات التنمية الاقتصادية، ولقد شجع الهيكل الجديد لسياسات التنمية الاقتصادية على إقامة مجموعة من التجهيزات الصناعية الجديدة والتي تهدف جميعها لترويج الصادرات، ونتيجة لانخفاض معدلات الأجور مع الموقع الاستراتيجي للدولة في آسيا وكفاءة وسائل النقل والتوجه التجاري الخارجي الجديد وهيكل الاستثمار، كانت كلها عوامل جعلت من سنغافورة مركزا لجذب الشركات متعددة الجنسيات والتي بدأت في التوسع ودخول هذه المنطقة، ولتحقيق هدف خلق الوظائف الجديدة تم تقديم عدد من الحوافز سنة 1967 في ظل قانون توسيع الحوافز الاقتصادية، منها على سبيل المثال خفض معدلات الضرائب على الدخل الناتجة عن الأنشطة الصناعية الموجهة للتصدير، هذه السياسات - بالإضافة إلى عدد آخر من العوامل المستقلة والتي يعتبر من أهمها التوسع السريع في النظام التجاري الدولي خلال تلك الفترة وإعادة تخصيص مصانع الغزل والنسيج من الدول الآسيوية الأخرى - يمكن النظر إليها على أنها أحد الأسباب التي أدت إلى زيادة الاستثمار الصناعي الكلي خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1968-1973 عن 2.3 مليار دولار، وقد استفادت قطاعات الخدمات الصناعية والمالية من الزيادة في الاستثمار الأجنبي، وداخل الأنشطة الصناعية كان هناك توسع في الإلكترونيات، تكرير البترول، قطع غيار السفن، قطاعات المنسوجات، وهو الأمر الذي ساعد على استيعاب عدد كبير من القوى العاملة الموجودة.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

وفيما يتعلق بالخدمات المالية فقد كان لإقامة البنك الأمريكي . الآسيوي دور كبير في إنشاء مجموعة من التسهيلات التمويلية الدولية للعمل في سوق الدولار الآسيوي، والذي يميز المرحلة الأولى من النمو السريع في هذا السوق هو ظهور سنغافورة كمركز مالي دولي رئيسي، أما النجاح الذي حققته سنغافورة في المرحلة الثانية للتنمية فيمكن أن يعزى ليس للزيادة السريعة في الاستثمار الأجنبي والصادرات فقط، ولكن أيضا للنمو الحاد في التوظيف الذي أدى إلى تحول سنغافورة من اقتصاد يتمتع بفائض عمالة منخفضة الأجر إلى اقتصاد يكتظ بالعمالة المرتفعة الأجر.

### الفرع الخامس: تجربة أندونيسيا<sup>1</sup>:

في سنة 1966 استطاعت الحكومة الأندونيسية أن تكفل استقرار السياسة الاقتصادية فعملت أولا على خفض معدل التضخم الذي بلغ 639%، واهتمت بإصلاح البنية الأساسية وزيادة معدلات الصادرات مع توفير ما يكفي للاستهلاك المحلي، وقد انتهجت أندونيسيا في تحقيق أهدافها سياسة اقتصادية تركز على التوجه الاقتصادي غير المباشر، حيث قامت الدولة بتوجيه اقتصادها من خلال مؤسساتها العامة مع إعطاء القطاع الخاص والاستثمار الأجنبي غاية اهتمامها، وقد تضمنت خطط الحكومة إصلاح جميع القطاعات التي من شأنها تنمية الاقتصاد الأندونيسي، خاصة قطاع التعدين والزراعة، كما أولت القطاع المصرفي أهمية كبيرة حتى تمكّنه من القيام بدوره على أكمل وجه، وقد زادت الصادرات الأندونيسية بمعدلات متضاعفة حيث ارتفعت بمعدل نمو سنوي بلغ 13.6% خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1987-1993، وقد حملت قائمة الصادرات الأندونيسية مجموعة متنوعة من المنتجات إذ تعتبر أندونيسيا المورد الرئيسي لبعض السلع مثل القصدير، المطاط، الغاز الطبيعي السائل، القهوة.....الخ، والسلع المصنعة مثل الالكترونيات، المنسوجات، الأغذية المصنعة، الاسمنت.....الخ، وتقوم أندونيسيا بالتصدير إلى مجموعة متنوعة من الدول تصدرهم اليابان، الصين، ألمانيا، هولندا، الولايات المتحدة، وقد نجحت أندونيسيا في تنويع استراتيجياتها التصديرية في جزء كبير منها نتيجة نجاحها في جذب الاستثمار الأجنبي، كما كان للمشروعات دور كبير في جلب الآلات، التكنولوجيا، الاتصالات مع السوق الخارجي وتدريب العمالة في أندونيسيا.

كما كان للمساعدات التي قدمتها الحكومة الأندونيسية للمصدرين دور في نجاح سياستها التصديرية، حيث كان صُنَّاع القرار في أندونيسيا يرون أن أفضل الطرق لتحقيق رغبة الشركات في زيادة صادراتهم ليس منح حوافز لقطاعات بعينها، بل فضلت خلق مستوى من الحوافز للجميع على

<sup>1</sup> نفس المرجع.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

نحو يشجع الاستثمارات، وبالنسبة لبيئة أعمال المصدرين فقد منحت الحكومة الأندونيسية الشركات المصدرة التي لا تقل صادراتها عن 65% من إنتاجها الحوافز التالية:

- عدم فرض قيود على الواردات.
- إعفاء جمركي من الرسوم على الواردات، وضريبة القيمة المضافة على الآلات والمواد الخام.
- السماح بحوالي 95% ملكية أجنبية.
- أنشأت الحكومة الأندونيسية نظاما لتمويل الصادرات يقدم ائتمانا قبل وبعد الشحن.

### الفرع السادس: تجربة ماليزيا<sup>1</sup>:

لقد نجحت ماليزيا في ترقية صادراتها بنسبة 17% في المتوسط خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1987-1993 حيث وصلت إلى 47 مليار دولار أمريكي، وقد استمرت ماليزيا في انتهاجها لإستراتيجية التصنيع الأمر الذي انعكس بالإيجاب على صادراتها، حيث شكلت المنتجات الصناعية 71% من إجمالي هذه الصادرات سنة 1993، واستمرت في هذا الاتجاه إلى غاية منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، هذا بعد أن كان البترول الخام عمود الصادرات الماليزية، بالإضافة إلى المطاط، وزيت النخيل، خشب الأشجار.

ومن بين الصادرات الماليزية نجد الآلات الكهربائية حيث بلغت مساهمتها حوالي 60% في صادرات ماليزيا الصناعية، يليها من حيث الأهمية كل من المنسوجات والكيماويات والبترول والمعادن، وقد نجحت ماليزيا في تنوع أسواق صادراتها على مستوى العالم، حيث تصدر إلى اليابان 17% من صادراتها الإجمالية، كما تصدر للاتحاد الأوروبي حوالي 16% من صادراتها وتتلقى الولايات المتحدة منها ما يقارب 15%.

وقد مثل الاستثمار الأجنبي عجلة النمو الرئيسية لصادرات ماليزيا في العصر الحديث، وقد أفاد هذا الاستثمار الصادرات الماليزية من خلال قيام المستثمرين الأجانب بتوسيع خطوط منتجاتهم سواء الأمامية أو الخلفية، ومكّن الاستثمار الأجنبي ماليزيا من تنوع قائمة صادراتها وإبعادها عن الصادرات النفطية والتقليدية التي تواجه أسعار عالمية غير مستقرة، وتعتبر صادرات الالكترونيات أهم أنواع صادرات ماليزيا منذ مطلع حقبة التسعينيات من القرن العشرين وحتى منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرين.

<sup>1</sup> نفس المرجع.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي هناك عاملاً آخر أدى إلى تفعيل الصادرات المالية، والمتمثل في نظام تزويد الشركات بالمساعدات والتمويل للإنتاج الموجه للصادرات، وقد أدى هذا النهج كذلك إلى زيادة في تسهيل نمو الصادرات المالية على نطاق واسع، حيث قدمت ماليزيا حوافز لكل من المنتجين والمصدرين في المناطق غير النامية، وللمستوردين للتكنولوجيا الجديدة أو المستثمرين في المنتجات غير التقليدية، وعلاوة على ذلك فقد قدمت الحكومة المالية دعماً للصادرات عن طريق تقديم مجموعة كبيرة من الخدمات والحوافز، والتي من بينها ما يلي:

- 50% إعفاء من الضرائب المرتبطة بالأنشطة التصديرية.
- إعفاء ضريبي يمثل ما نسبته 5% من قيمة الصادرات.
- إعفاء مزدوج على التكاليف المرتبطة بالصادرات متضمنة تكاليف تسويق الصادرات، والتأمين على الصادرات وتأمين الحمولات المستوردة.
- استرداد قيمة الجمارك والرسوم على السلع الوسيطة المستخدمة في الصادرات.

### الفرع السابع: تجربة تايلاند<sup>1</sup>:

تدلنا تجربة تايلاند في مجال تنمية الصادرات على أهمية وأثر السياسات الاقتصادية الكلية والتنظيمات الحكومية على التجارة الخارجية، فخلال الستينيات من القرن العشرين كانت تعرف تايلاند على أنها مصدر للسلع الزراعية التقليدية، وبخاصة الأرز والمطاط والخشب وخام القصدير، وخلال السبعينيات من نفس القرن قدمت الحكومة دعماً كبيراً للمصدرين، وأدى ذلك أن تضمنت قائمة الصادرات التايلاندية إلى جانب الصادرات الزراعية الخام مجموعة من السلع الزراعية المصنعة والمنتجات المصنعة الأخرى، وبمقارنة هيكل التكلفة النسبية للدولة آنذاك مع غيرها من الشركاء التجاريين يمكن القول بأن معظم الصادرات التايلاندية هي عبارة عن صادرات كثيفة العمل، مثل الأغذية المعلبة والمنتجات الخشبية والمجوهرات.

ولأن الحكومة التايلاندية وجهت كل اهتمامها للأنشطة التصديرية والمصدرين فقد فتحت الباب للاستثمار الأجنبي، ووضعت مجموعة كبيرة من الحوافز لمجموعة محددة من الصناعات، وكان من أثر ذلك أن تنوعت الصادرات ونمت، وتتضمن قائمة الصادرات التايلاندية الآن الصادرات الالكترونية والأجزاء المتكاملة منها، والصادرات الكهربائية، والمنتجات الجلدية مثل الأحذية، والمنتجات البلاستيكية، وتشكل الصادرات الصناعية ما نسبته 54% من الصادرات التايلاندية، وقد نمت

<sup>1</sup> نفس المرجع.

## الفصل الأول: الأطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

الصادرات التايلاندية بمعدل 23% سنويا خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1987-1993 حتى وصلت إلى 37 مليار دولار أمريكي، ويكمن سبب نجاح الصادرات التايلاندية للأدوات المنتهجة من قبل الحكومة والتي يتمثل بعضها فيما يلي:

- إعفاءات ضريبية.
- خفض تكاليف الطاقة.
- تقديم المساعدات التسويقية للشركات.

كما لعب الاستثمار الأجنبي دورا كبيرا في إنجاح الصادرات التايلاندية، وخاصة في مجال الالكترونيات والأحذية، ومن المهم أن نلاحظ أن الخبرة التايلاندية في تنمية الصادرات أشارت أن الاستثمار الأجنبي لا يعتبر لوحده الأرضية الرئيسية لتنمية الصادرات، فهناك أيضا بعض السياسات الأخرى والتي من أهمها قيام الشركات الموجودة في تايلاند بتعديل خطوط إنتاجها حيث ارتفع هيكل التكلفة بمرور الوقت مع ازدياد حده المنافسة، كما ساهمت السياسة الصناعية لتايلاند في إنجاح إستراتيجية تنمية الصادرات الصناعية.

وقد احتوت سياسة التصدير التايلاندية على مجموعة من الحوافز مقسمة على ثلاثة مناطق،

ويمكن عرض أهمها على النحو التالي:

- الشركات الموجودة في المنطقة الأولى تستفيد من:
  - 50% تخفيض في الرسوم المفروضة على الواردات من الآلات.
  - إعفاء لسنوات من الضرائب على الدخل (بالنسبة للشركات الموجودة في المناطق الصناعية فقط).
  - إعفاء لمدة سنة من الضرائب على المواد الخام.
- الشركات الموجودة في المنطقة الثانية تستفيد من:
  - 50% تخفيض في الرسوم المفروضة على الواردات من الآلات.
  - إعفاء لمدة ثلاثة سنوات من الضرائب على الدخل (تزداد إلى سبعة بالنسبة للشركات الموجودة في المناطق الصناعية).
  - إعفاء لمدة سنة من الضرائب على المواد الخام.
- الشركات الموجودة في المنطقة الثالثة تستفيد من:
  - 100% خفض في الرسوم المفروضة على الواردات من الآلات.

## الفصل الأول: الاطار النظري للتصدير واستراتيجية تنمية الصادرات

• إعفاء لمدة ثمانية سنوات من الضرائب على الدخل يتبعها خمسة سنوات خفض في الضرائب على الدخل بنسبة 50%.

• إعفاء مزدوج من الضرائب على الدخل من المياه، الكهرباء، تكاليف النقل للعشر سنوات الموالية.

### خلاصة

تعتبر استراتيجية تنمية الصادرات احدى استراتيجيات التنمية من الآليات الفعالة لتمكين صادرات بلد معين من الحصول على القبول في الأسواق العالمية، وذلك من خلال رفع قدرتها التنافسية وبالتالي ضمان تنوع الصادرات والابتعاد عن مشكلة الأحادية في التصدير، بحيث تمر هذه الاستراتيجية بتطوير القدرات الانتاجية والتغير الهيكلي، وهذا ما تم لمسه من خلال تجارب بعض الدول في تطبيق استراتيجية تنمية الصادرات خصوصا دول جنوب شرق آسيا التي حققت قفزة نوعية في صادراتها كما ونوعا.

وبالتالي يمكن اعتبار عملية تنمية الصادرات وتنويعها عملية مصيرية لأي دولة، لأنها تتيح لها الفرصة في زيادة معدلات النمو الاقتصادي، بحيث تشمل هذه العملية تنوع الصادرات بشقها الأفقي والعمودي.

تمهيد:

نظرا لأهمية الدور الذي تلعبه الصادرات عامة في اقتصاديات الدول كعمول لهذه الاقتصاديات بالعملة الصعبة، فإن تنوع هذه الصادرات وبعث وترقية الصادرات خارج المحروقات بات أمرا ضروريا وهدفا أساسيا تطمح إليه أغلب الدول النامية بما فيها الجزائر، خصوصا بعد التجربة التي مرت بها هذه الدول إثر التقلبات التي حدثت في أسعار النفط على امتداد الثلاث عقود الماضية، وما كان لذلك من آثار سلبية على الاقتصاد نتيجة انخفاض إيرادات هذه الدول من العملة الصعبة ان الحديث عن ترقية الصادرات خارج المحروقات منها يقتضي تسليط الضوء على واقع الصادرات بشكل عام من خلال عرض تطورها ونموها وتركزها الجغرافي، ويأتي بعد ذلك البحث في وضع الصادرات خارج المحروقات الجزائرية والتحديات التي تواجهها ومتطلبات تنميتها وتفعيلها عن طريق مختلف الاجراءات في اطار الانضمام الى مختلف التكتلات الاقتصادية.

### المبحث الأول: واقع الصادرات في الاقتصاد الجزائري

سنحاول التطرق الى تحليل الصادرات الجزائرية بشكل عام كمدخل للتعرض لهيكل الصادرات خارج المحروقات.

### الفرع الأول: أهمية التصدير في الاقتصاد الجزائري

يحتل نشاط التصدير مكانة رئيسية في التنمية الاقتصادية، لذلك نجد أن الدول التي توليه أهمية خاصة من خلال اعتمادها على إستراتيجية تشجيع الصادرات و التركيز على الصناعات ذات التوجه التصديري صنفها البنك الدولي ضمن الدول المتقدمة مرتفعة الدخل، في حين أن الدول التي اعتمدت على إستراتيجية إحلال الواردات مقابل التصدير تم تصنيفها على أنها دول نامية منخفضة الدخل<sup>1</sup>.

و حتى تستطيع الدول النامية اللحاق بالركب الاقتصادي للدول المتقدمة أصبح الإسراع في تحقيق معدلات نمو مرتفعة و متواصلة أمراً ضرورياً، لكن ذلك يتوقف على مدى قدرتها على رفع معدلات نمو صادراتها لتحقيق أهداف التنمية التي أصبحت تعتمد إلى حد كبير على النجاح في خوض معركة التصدير<sup>2</sup>

و طبقاً للنتائج التي حققتها تجربة النمرور الآسيوية التي انتقلت من صف الدول النامية إلى صف الدول الصناعية المتقدمة، و استطاعت منتجاتها أن تغزو الأسواق الخارجية و تضاعف نصيبها من التجارة العالمية منذ منتصف الستينيات إلى منتصف التسعينيات نحو خمس مرات، فان النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي.

و يعتبر التصدير خياراً إستراتيجياً للنمو و التنمية الاقتصادية بالنسبة إلى الدول النامية نتيجة الدور الهام الذي يساهم به في تغيير الهيكل الاقتصادي بالشكل الذي يدفع القطاعات الإنتاجية للتطور و النمو و المساهمة في نمو الناتج المحلي الإجمالي و زيادة المدخرات الوطنية و إصلاح العجز في ميزان المدفوعات.

و يعد قيام اقتصاد تصدير غير نفطي بالجزائر خياراً مهماً يمكن الاعتماد عليه للحصول على الصرف الأجنبي اللازم للتنمية الاقتصادية بشكل منتظم خصوصاً إن المصادر الأخرى من صادرات النفط

<sup>1</sup> صلاح زين الدين (2000)، اقتصاديات التصدير و المناطق الحرة، دار النهضة العربية، القاهرة، ص43.

<sup>2</sup> أحمد فريد مصطفى (2007)، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، ص104.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

والغاز الطبيعي لا تتصف بالاستمرارية والاستقرار، وتوجد عدة اعتبارات تجعل من التصدير غير النفطي توجهها منشودا يؤدي إلى المساهمة في تحسين أداء الاقتصاد الجزائري، نذكرها في الآتي<sup>1</sup>:

➤ يساهم التصدير في تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتواصلة، حيث أن الطلب المحلي غير كاف وقادر على تحقيق هدف النمو المتواصل وبالتالي فإن زيادة نمو الصادرات الإجمالية بصفة عامة والصادرات بصفة خاصة تعد العنصر الوحيد القادر على تحقيق معدلات نمو مرتفعة تساهم في خلق فرص عمل جديدة، نتيجة اتساع وتنامي نطاق الأسواق المستهدفة من سوق محلي إلى أسواق عالمية مترامية الأطراف ومتعددة الأذواق .

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

➤ يفقد الاقتصاد الوطني الكثير من العملات الأجنبية جراء الاعتماد المتزايد على الاستيراد المواد الأولية والآلات لتجهيز المشاريع المحلية لذلك تزداد الحاجة الملحة للتصدير حتى يتم تعويض آثار هذا التمويل بالعملات الأجنبية.

➤ تعمل الصادرات على جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، حيث ترتبط الصادرات والاستثمارات بعلاقات تشابكية تبادلية، فالاستثمارات يأتي بالتكنولوجيا الحديثة التي تساهم في تنوع المنتج وتحسين جودته وربطه بالأسواق الخارجية، و الصادرات تسمح بزيادة رأس المال الذي يؤدي إلى التوسع في الإنتاج وإنشاء صناعات جديدة.

➤ إن تنوع الصادرات يحقق بالضرورة تقليص العجز في الميزان التجاري للصادرات خارج قطاع النفط الذي يسجل عجزا مزمنًا.

وتتضح أهمية التصدير بالنسبة للمؤسسات من خلال المزايا التالية<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> توفيق محمد عبد المحسن(2001)، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النهضة العربية، القاهرة، ص276.

- زيادة المبيعات و انخفاض التكلفة، حيث أن اعتماد المؤسسة فعالة للتصدير يؤدي إلى زيادة عدد الوحدات المنتجة المباعة الذي ينتج عنها انخفاض تكلفة المنتج إلى اقل مستوى ممكن مما يكسبها القدرة على المنافسة.
- يساعد التصدير المؤسسة على التقليل من التأثيرات السلبية للتغيرات السوقية لأنه يوزع مخاطر انخفاض الطلب على عدة أسواق.
- إن الإنتاج من أجل التصدير يؤدي إلى رواج المنتج في السوق المحلي نتيجة زيادة عدد الزبائن المحليين بفضل ارتفاع مستويات الجودة التي نعتبر عنصرا أساسيا في تحسين أداء اقتصاديات البلد.
- يمكن المؤسسة من اكتساب خبرة اكبر في المجالات الفنية المرتبطة بالتصدير كأساليب التسويق الدولي نتيجة الاقتراب أكثر فأكثر من الهيئات المعنية بالعملية التصديرية.

### الفرع الثاني: تحليل مؤشرات الصادرات الجزائرية

- يمكن إظهار أهمية الصادرات في الاقتصاد الوطني من خلال تحليل ودراسة بعض المؤشرات التي تقدم لنا تفسير حول قيمتها وأهميتها في الاقتصاد الجزائري بصفة عامة ، وكما نعلم فإن هناك الكثير من المؤشرات التي يعتمد عليها في القياس ،
- الفرع الثالث: تحليل أداء و تطور الصادرات الجزائرية.

#### 1 - مؤشر القدرة على التصدير

- يعتبر هذا المؤشر من أهم المؤشرات التي توضح درجة ارتباط الاقتصاد الوطني مع العالم الخارجي، وكلما ارتفعت نسبة المؤشر كلما زادت درجة الارتباط بين معدلات النمو و التجارة الخارجية، حيث يتم الحصول على نسبة هذا المؤشر من خلال قسمة الصادرات على النتائج المحلي الإجمالي.

<sup>1</sup> توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سبق ذكره، ص 279.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

الجدول رقم(1): تطور مؤشر القدرة على التصدير للفترة (2005-2014)

الوحدة: %

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
مؤشر القدرة على التصدير	44.56	46.56	44.79	46.58	32.14	35.58	36.96	35.12	30.25	29.55	30.15
مؤشر القدرة على التصدير في القطاع غير النفطي	1.76	2.08	2.13	2.69	1.45	2.12	2.67	2.06	1.97	2.56	2.73

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: معطيات الديوان الوطني للإحصائيات

يتضح من الجدول أعلاه ما يلي:

-مؤشر القدرة على التصدير الإجمالي : تشهد نسبة المؤشر تذبذبا نحو الارتفاع والانخفاض خلال الفترة 2005-2015 إذ بلغت نسبتها 44.56 % سنة 2005 لتعود إلى الارتفاع مرة أخرى إلى 46.58 % سنة 2008 وقد شكلت سنتي 2009 و2010 نسب متدنية حيث سجلت نسبة تقدر 32.14 % و35.58 % ويعود هذا التذبذب إلى أثر الصادرات النفطية نتيجة تأثرها بتقلبات أسعار النفط ، مما يدل على ارتفاع درجة ارتباط الاقتصاد الوطني بالأسواق الأجنبية والدور الكبير الذي تلعبه الصادرات بصفة عامة والصادرات النفطية بصفة خاصة في التأثير على رفع معدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي.

-مؤشر القدرة على التصدير في القطاع غير النفطي : نلاحظ ان نسبة المؤشر قد سجلت نسب متدنية، حيث بلغ متوسط نسبة مؤشر القدرة على التصدير في القطاع غير النفطي حوالي 2.05% خلال الفترة 2005-2015 مما يدل على ضعف النشاط التجاري في القطاع غير النفطي في الأسواق الخارجية ويعكس الدور الهامشي الذي تلعبه الصادرات غير النفطية في التأثير على مستويات الناتج المحلي الإجمالي.

يتضح مما سبق أن الجزائر شديدة الانفتاح على العالم الخارجي مما يعني إمكانية واسعة لزيادة قدرتها التصديرية في القطاع الصناعي والتكيف مع البيئة الخارجية ، إلا ان ذلك سيبقى مرهونا حسب نوع النشاط الصناعي وقدرة الصناعات الوطنية في التغلب على مشاكل الإنتاج والجودة.

2- مؤشر معدل التغطية:

يعبر معدل التغطية على مدى قدرة الصادرات على تغطية الواردات، حيث تزداد أهمية الصادرات في التنمية كلما

ارتفعت تغطية الواردات، وتزداد أهمية الصادرات في التنمية كلما ارتفعت حصيلتها من النقد الأجنبي للواردات

خصوصا السلع التجهيزية ومستلزمات الإنتاج، ويعود ذلك لما للصادرات من دور مهم في تمويل ودفع خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويحسب معدل التغطية بقسمة الصادرات على الواردات.

الجدول رقم(2): تطور معدل التغطية للفترة(2014-2005)

السنوات	معدل التغطية %
2005	225
2006	254
2007	217
2008	201
2009	115
2010	141
2011	156
2012	143
2013	118
2014	107

المصدر: المركز الوطني للإعلام والاحصاء CNIS

يتضح من الجدول رقم (2) أن معدل التغطية يسجل معدلات مرتفعة خلال السنوات 2005، 2006، 2007، 2008، بنسب قدرت بـ 226%، 254%، 217%، 201% على التوالي، حيث يعود هذا الارتفاع إلى تطور الصادرات نتيجة ارتفاع أسعار النفط إلى معدلات قياسية، لينخفض سنة 2009 إلى 115% نتيجة التراجع في حصيلة الصادرات على اثر انخفاض أسعار النفط والارتفاع المستمر لفاتورة الواردات خاصة الواردات الغذائية، ثم عاد ليرتفع مرة أخرى إلى معدل يقدر بـ 141% سنة

2010، كما استمر في الارتفاع خلال السنوات 2010 و2011 و2012 و2013 بمعدلات قدرت بـ 156% 143% 118% على التوالي، الا أنه سجل انخفاضا واضحا سنة 2014 حيث قدر بـ 107% نتيجة انخفاض الصادرات النفطية. وفي مقابل ذلك نجد أن معدل التغطية في القطاع غير النفطي قد سجل معدلات تغطية ضعيفة خلال الفترة نفس الفترة حيث بلغ المعدل المتوسط نسبة تقدر بـ : 4.42<sup>1</sup>%، ويعني هذا عدم قدرة الاقتصاد الوطني على زيادة كمية وقيمة الصادرات غير النفطية وإنتاج سلع جديدة تصدر للخارج قادرة على تغطية احتياجات القطاعات التصديرية التي يتم تلبيتها من الخارج عن طريق الاستيراد.

### 3- تحليل أداء الميزان التجاري

يعبر الميزان التجاري عن وضعية الدولة اتجاه العالم الخارجي سواء دائنة أو مدينة في مجال السلع المنظورة و غير المنظورة، ويتحدد رصيد الميزان التجاري بالفرق بين ما تستلمه الدول من نقود نتيجة تصديرها للسلع من جهة، و ما تدفعه الدولة لقاء ما تستورده من سلع من جهة أخرى، ونستعرض تطور رصيد الميزان التجاري للجزائر من خلال الجدول التالي:

<sup>1</sup> المركز الوطني للإعلام والاحصاء CNIS.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

الجدول رقم(3): تطور رصيد الميزان التجاري للمدة (2000-2014)

السنوات	الميزان التجاري (مليون دولار)
2000	12858
2001	9192
2002	6816
2003	11078
2004	13514
2005	25644
2006	33157
2007	32532
2008	39819
2009	5900
2010	16580
2011	26242
2012	21490
2013	9946
2014	4306

المصدر:-الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية(ALGEX)

-المركز الوطني للإعلام والإحصاء CNIS

يتضح من الجدول السابق أن رصيد الميزان التجاري الإجمالي سجل فائض خلال الخمسة سنوات الأخيرة، إلا أنه شهدت الوضعية الايجابية للميزان التجاري الإجمالي تذبذبات مختلفة خلال الفترة 2000-2014 فمرة يتجه رصيده نحو الارتفاع و مرة أخرى يتجه نحو الانخفاض وهذا ناتج عن تذبذب حركة الصادرات والواردات . حيث سجل 25644 مليون دولار سنة 2005 ليصل إلى مبلغ يقدر

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

بـ 33157 مليون دولار سنة 2006 بينما يتراجع بفارق يقدر بـ 625 مليون دولار في السنة 2007 مقارنة بسنة 2006 نتيجة ارتفاع الواردات بقيمة أكبر من ارتفاع قيمة الصادرات حيث ارتفعت الواردات والصادرات بـ 6175 مليون دولار، 5550 مليون دولار على التوالي سنة 2006 ليعود إلى الارتفاع في سنة 2008 ليصل رصيده إلى مبلغ يقدر بـ 39819 مليون دولار، أما في سنة 2009 نلاحظ تراجع فائض الميزان التجاري إلى مبلغ يقدر بـ 5900 مليون دولار، حيث انخفض بقيمة تقدر بـ 33919 مليون دولار مقارنة بسنة 2008 نتيجة انخفاض قيمة الصادرات السلعية الإجمالية من 79298 مليون دولار سنة 2008 إلى 45194 مليون دولار 2008 نتيجة انخفاض قيمة الصادرات النفطية من 77361 مليون دولار سنة 2008 إلى 44194 مليون دولار سنة 2009، لبدأ في الزيادة ابتداء من سنة 2010 مع الاستمرار في الارتفاع حتى سنة 2012 بقيمة قدرت بـ 21490 مليون دولار، ليعود للانخفاض مجددا ابتداء من سنة 2013 مسجلا في نهاية الفترة رصيد يقدر بـ 4306 مليون دولار نتيجة انخفاض أسعار البترول وتأثيرها على قيمة الصادرات.

وبالرغم من هذا الفائض الذي حققه الميزان التجاري الإجمالي الذي ساهم في تحقيقه بشكل رئيسي إلى ارتفاع أسعار النفط ، فإنه لا يعكس مرونة الهيكل الإنتاجي للاقتصاد الجزائري وقدرته على تغيير طبيعة هيكل التجارة الخارجية الذي تسيطر عليه الصادرات النفطية ، حيث يبقى العجز المزمّن صاحب الميزان التجاري في القطاع غير النفطي خلال نفس الفترة ، مما يعني زيادة الفجوة بين الصادرات غير النفطية والواردات السلعية لصالح الواردات السلعية نتيجة الثبات النسبي الذي تشهده الصادرات غير النفطية ، و يعود هذا إلى عدم فعالية الإجراءات و الأساليب المتبعة لتنمية و تنشيط الصادرات غير النفطية الأمر الذي أدى إلى ضعف مساهمتها في مجمل الصادرات الجزائرية.

### الفرع الثالث: تحليل أداء و تطور الصادرات الجزائرية

يعتبر اعتماد الدول في صادراتها على المنتجات الاستخراجية أو المنتجات الصناعية التحويلية مؤشرا لتقدمها أو تأخرها، فالدول التي تعتمد على الصادرات الاستخراجية تعتبر دولا غنية بالثروات الطبيعية وهذا لا يعني أنها متقدمة، بينما الدول التي تعتمد على الصادرات الصناعية تعتبر دولا متقدمة صناعيا، وعلى الرغم من أن الجزائر تملك المنتجات الاستخراجية و تتوفر فيها المنتجات الصناعية التحويلية إلا أنها مازالت تعتمد في صادراتها السلعية بالدرجة الأولى على الصادرات النفطية بالرغم من الجهود التي بذلت لتطوير الصادرات غير النفطية بما فيها الصادرات الصناعية.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

1- تطور الصادرات الجزائرية: يمكن توضيح أهمية الصادرات النفطية و غير نفطية في إجمالي الصادرات السلعية خلال الفترة الممتدة 2005-2014 من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (4): تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2016)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

الصادرات الإجمالية		الصادرات خارج المحروقات		الصادرات من المحروقات		البيان السنوات
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
100	11304	3,88	439	96,11	10865	1990
100	12101	3,10	375	96,90	11726	1991
100	10837	4,14	449	95,85	10388	1992
100	10091	4,74	479	95,25	9612	1993
100	8340	3,44	287	96,55	8053	1994
100	10240	4,97	509	95,02	9731	1995
100	13375	6,58	881	93,41	12494	1996
100	13889	3,67	511	32,96	13378	1997
100	10213	3,50	358	96,49	9855	1998
100	12522	3,49	438	96,50	12084	1999
100	22031	2,72	612	97,22	21419	2000
100	19132	3,38	648	96,60	18484	2001
100	18825	3,90	734	96,10	18091	2002
100	24612	2,73	673	97,26	23939	2003
100	32083	2,43	781	97,56	31302	2004
100	46001	1,97	907	98,02	45094	2005
100	54614	2,12	1158	97,87	53456	2006
100	60163	2,21	1332	97,78	58831	2007

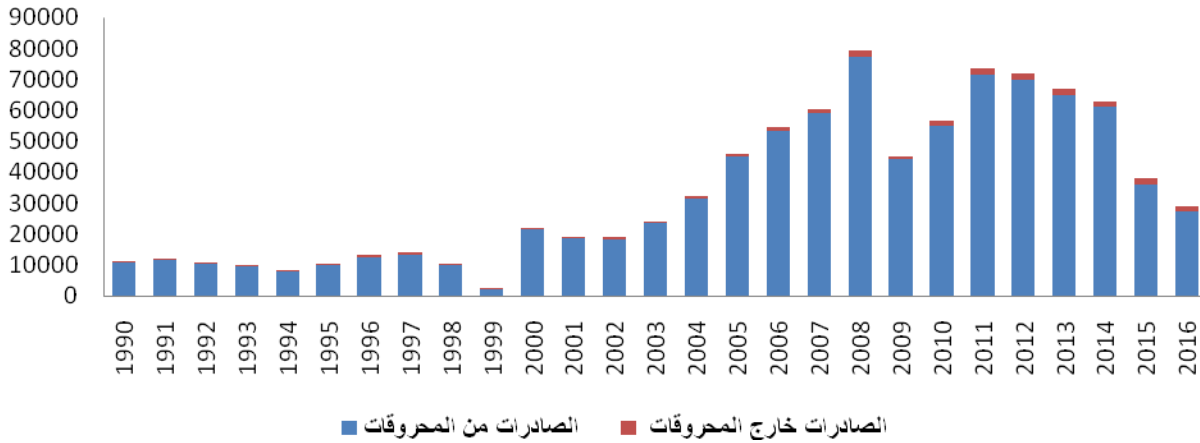
## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

100	79289	2,40	1907	97,59	77391	2008
100	45194	2,35	1066	97,64	44128	2009
100	57053	2,85	1619	96,48	55046	2010
100	73489	2,80	2062	97,19	71427	2011
100	71866	2,86	2062	97,13	69804	2012
100	66974	2,80	2175	97,19	64799	2013
100	62886	4.10	2582	95,89	60304	2014
100	34693	5,67	1969	94,48	32724	2015
100	29083	6,81	1981	93,18	27102	2016

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصاء CNIS

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا هيمنة المحروقات على هيكل الصادرات الجزائرية بصفة شبه مطلقة خلال الفترة (1990-2016)، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (1-4): تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2016)



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (4)

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

من تحليل الجدول رقم ( 4 ) والشكل أعلاه يتبين لنا أن هيكل الصادرات الجزائرية يعتمد بالدرجة الأولى على قطاع المحروقات بمتوسط 97% من اجمالي الصادرات للفترة ( 1990-2016 )، وهي نسبة تؤكد على التركيز الشديد في هيكل الصادرات السلعية وهيمنة النفط عليها، حيث تراوحت نسبتها ما بين 93% و98%، ولقد سجلت سنة 2005 أعلى حصيلة لها وذلك بقيمة تقدر ب 45094 مليون دولار ونسبة 98.02%، بينما أدنى نسبة سجلت سنة 2016 اذ بلغت 93.18 بقيمة قدرت ب 27102 مليون دولار، كما نلاحظ تذبذب حصيلة الصادرات النفطية خلال خمس السنوات الأخيرة وعدم استقرارها نتيجة لانخفاض أسعار النفط والكميات المصدرة منه في الأسواق العالمية، والذي انعكس بشكل واضح على تطور حجم وقيمة الصادرات الاجمالية.

وفي المقابل نجد أن الصادرات خارج المحروقات قدرت نسبتها من اجمالي الصادرات بحوالي 3% في المتوسط خلال نفس الفترة، وهي نسبة جد متواضعة تعكس الخلل الموجود في هيكل الصادرات السلعية، حيث سجلت سنة 2005 قيمة قدرت ب 907 مليون دولار أي بنسبة 1.97% من اجمالي الصادرات، ثم تطورت هذه القيمة لتصل الى حوالي 2 مليون دولار سنة 2011 بنسبة 2.80%، لتتطور هذه النسبة وتصل الى 6.81% سنة 2016، الا أن هذه الزيادة راجعة لانخفاض أسعار البترول التي أثرت على اجمالي الصادرات، ومنه نستنتج أن الجزائر ما زالت تعاني من ضالة نسبة مساهمة الصادرات خارج المحروقات في اجمالي الصادرات الكلية.

وخلاصة القول أن صادرات الجزائر تتميز بسيطرة كلية للمحروقات ، وهي تمثل العامل الأساسي الذي يتحكم في التوازنات الكبرى ، فكل الاستراتيجيات التنموية التي اعتمدت كانت قائمة في شقها المالي على الموارد المتأتية من تصدير المحروقات وما تفرزه التقلبات الحاصلة في السوق البترولية العالمية ، زيادة على هذا فإن مبيعات المحروقات تسعر بالدولار الأمريكي وهو ما يعكس درجة ارتباط الاقتصاد الجزائري بهذه العملة وما يطرأ عليها من تقلبات، حيث تعكس هيمنة صادرات المحروقات بصفة بارزة على الصادرات الجزائرية بنسبة تزيد عن 97% طيلة فترة الدراسة، حيث تعكس هذه النسبة حساسية الموارد المالية المتأتية من التجارة الخارجية لكل التغيرات الحاصلة في سوق النفط العالمية ، كما تبرز الأهمية التي يتمتع بها قطاع المحروقات في مختلف التوازنات الخارجية ، أما النمو الاقتصادي يبقى يرتكز أساسا على هذه المحروقات لكن الملاحظ هو غياب آثار ملموسة لهذا القطاع على باقي قطاعات الاقتصاد الوطني بالرغم من استحواده على نسبة كبيرة من القروض الموجهة للاقتصاد وجاذبيته عدد من الأجانب فيما يخص الاستثمار، أما عن الصادرات خارج المحروقات لازالت

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

تمثل نسبيا ضعيفة جدا في حجم الصادرات الكلية، حيث لا تزال المجهودات المبذولة في إطار ترقيتها تتميز بالضعف الذي يعود إلى :

- الضعف الفادح في منظومة الجهاز الإنتاجي
- غياب الشراكة في بعض الفروع الاقتصادية
- غياب جهاز تمويلي مخصص للصادرات
- عدم جهاز تمويلي مخصص للصادرات
- عدم وجود المساعدة المناسبة المتعلقة بالبحث عن الأسواق الخارجية
- عدم مواكبة النصوص القانونية المحلية لما تتطلبه ترقية الصادرات
- عدم قدرة المنتجات الجزائرية على المنافسة من حيث النوعية والأسعار
- غياب إستراتيجية حقيقية تشمل مختلف القطاعات .

كما أن السلع والخدمات التي بإمكان الجزائر تزويدها للأسواق العالمية بشكل تنافسي هي في نهاية المطاف محدودة بالسلع والخدمات التي بإمكان الجزائر إنتاجها وبمدى كفاءتها في إنتاجها، ونظرا لضعف الجهاز الإنتاجي في الجزائر، فمن المنطقي استخلاص المشاركة الهامشية للجزائر في التجارة العالمية، غير أن الموقع الهامشي للجزائر في التجارة العالمية لا يمكن أن يعزى بدرجة كبيرة إلى تدني مستوى اندماج الاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي، وإلى عدم الانفتاح في الفترة الأخيرة كانت الصادرات والواردات من السلع والخدمات لدى الجزائر ككل تشكل أكثر من 65% من إنتاجها المحلي الإجمالي، وإذا ما اعتبرت نسبة التجارة من الناتج المحلي الإجمالي مؤشرا على انفتاح اقتصاد ما، فإن الاقتصاد الجزائري على الدرجة ذاتها من الإنفتاح الذي تتصف به البلدان المرتفعة الدخل ( التي بلغت فيها نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي 55% .

2- التوزيع الجغرافي: يعكس التوزيع الجغرافي مجموعة من العوامل لعل من أهمها طبيعة الصادرات في حد ذاتها والعلاقات التجارية وقدرتها التنافسية في أحيان كثيرة، ولذا سنتناول هذا التوزيع الإقليمي للصادرات حسب التجمعات الإقليمية وتطورها خلال الفترة ( 2005 – 2016 )، وحسب أهم الدول التي تشكل منفذ للصادرات الجزائرية وذلك من خلال ما يلي :

الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (5): التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية للفترة (2005 2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

البيان	الإتحاد الأوروبي		منظمة التعاون والتطور الاقتصادي		باقي دول أوروبا		أمريكا الجنوبية		آسيا		البلدان العربية		بلدان المغرب العربي		باقي بلدان افريقيا	
	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة
2005	55.66	25593	32.48	14963	0.03	15	6.78	3124	2.64	1218	1.34	6210	0.9	418	0.010	49
2006	52.64	28750	37.62	20546	0.01	7	4.93	2398	3.28	1792	1.08	591	0.94	515	0.02	14
2007	48.77	29027	38.28	22785	0.03	21	3.90	2326	5.31	3162	1.25	746	1.16	695	1.18	701
2008	52.04	41268	36.08	28608	0.01	10	3.62	2874	4.75	3764	1	793	2.04	1616	0.46	365
2009	51.30	23186	33.91	15326	0.02	7	4.07	1841	7.35	3320	1.25	564	1.90	857	0.21	93
2010	49.09	28009	35.54	20278	0.02	10	4.59	2620	7.15	4082	1.22	694	2.25	1281	0.14	79
2011	50.77	37307	32.74	24059	0.014	102	5.81	4270	7.03	5168	1.10	810	2.16	1586	0.20	146
2012	55.38	39797	27.87	20029	0.05	36	5.88	4228	6.52	4683	1.33	958	2.88	2073	0.09	62
2013	64.89	42773	18.51	12202	0.08	51	4.50	2965	6.43	4241	1.32	869	4.17	2749	0.10	67
2014	64.36	40520	16.65	10482	0.08	49	4.77	3005	7.71	4851	1.15	721	5.16	3248	0.13	80
2015	63.69	39761	15.84	10005	0.07	47	4.9	29865	7.9	4672	1.78	711	5.58	3209	0.24	77
2016	63.20	37927	15.05	9895	0.08	40	5.45	27890	7.95	41789	1.91	709	6.03	3541	0.28	71

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصاء CNIS

من خلال الجدول السابق يتضح لنا مكانة كل من دول الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الاقتصادية كأهم منفذ للصادرات الجزائرية وذلك بنسبة 64% و38% على التوالي من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2016)، ويكمن سبب استحواذ هاتين المنطقتين على الحصة الكبرى من الصادرات بالدرجة الأولى إلى التواجد الجغرافي الأقرب التي يسمح باقامة

علاقة تجارية، اضافة الى أن الجزائر تعتبر من أكبر الدول المصدرة للمواد الأولية والخام خاصة المحروقات، وبحكم أن هاتين المنطقتين تحتويان على أكبر عدد ممكن من الدول الصناعية المتقدمة والتي تستورد المواد الأولية كمدخلا لمشاريعها الانتاجية والصناعية، ناهيك عن وجود اتفاقيات ثنائية تربط الجزائر بهذه الدول، وعليه يمكن القول أن التدفقات النقدية بين الجزائر وهاتين المنطقتين تخضع لنموذج الجاذبية<sup>1</sup>.

وبعد هاتين المنطقتين تأتي أمريكا الجنوبية في المركز الثالث بمعدل متوسط 4.8% من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال نفس الفترة، أما في المركز الرابع تأتي دول آسيا (دون البلدان العربية) بمتوسط 4%، أما فيما يخص استيعاب المناطق العربية (بلدان المغرب العربي والبلدان العربية) للصادرات الجزائرية فنجد أنها لا تتجاوز مجتمعة 3%، على الرغم من الجهود العربية لتطوير وتعزيز أداء التجارة البنية، أما عن نسبة الصادرات الموجهة لباقي الدول الإفريقية والأوروبية فنجد أنها تتميز بالضعف ولا تتعدى نسبة 1% في المتوسط من إجمالي الصادرات الجزائرية.

مما سبق نستنتج أن عدم تنوع الصادرات الجزائرية أثر على تنوعها الجغرافي، ما يجعل الاقتصاد الوطني المعتمد على التجارة الخارجية في وضعية تبعية تامة لاقتصاديات الدول الأوروبية والأمريكية فأى أزمة تنجر عليه تبعات كبيرة على الاقتصاد الجزائري.

### 3- التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة ( 2005 – 2015 )

يعبر هذا المؤشر على درجة اعتماد صادرات بلد معين على عدد محدود من السلع، حيث أن قدرة الدول على المحافظة على حصصها في الأسواق الدولية، تتوقف على عدد السلع المصدرة ومدى وجود طلب عالي عليها، ويعبر المؤشر عادة اما عن وجود تنوع كبير في صادرات الدولة، وهو ما يعكس ديناميكية الدولة المصدرة وقدرتها على المنافسة الدولية، واما على وجود تركيز كبير لصادرات البلد في عدد من السلع وهو ما يعبر عن زيادة احتمالات منافسته من قبل مصدري آخرين، وقلة قدرته على الاستجابة للتغيرات في الطلب العالمي، إلا إذا كانت لهذه السلع خاصيات محددة، كتمتع المصدر بقدرة احتكارية في الأسواق الدولية لتلك السلع.

<sup>1</sup> يحظى نموذج الجاذبية بأهمية بالغة في أدبيات الاقتصاد الدوليأفهو يعمل على جعل التوقعات التي تخص تدفقات التجارة مبنية على أساس المسافة والتفاعل بين الأحجام الاقتصادية لهذه الدول ومن ثم فان هذا النموذج يحاكي نموذج نيوتن للجاذبية، حيث تم عرض هذا النموذج في المجال الاقتصادي من طرف مجموعة من الاقتصاديين من أهمهم (إيزارد 1954، تنبرجن 1962، بوهنن 1963) ليصبح أداة مهمة في التجارة الدولية، (لتفاصيل أكثر أنظر: وليد عبد مولاة، نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة، اصدارات المعهد العربي للتخطيط، العدد 97، 2010).

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

---

إن الأمر الذي لا يختلف فيه اثنان هو أن التركيب السلعي للصادرات الجزائرية يبقى يميزه الطابع الأحادي حيث تبقى المحروقات دائما تهيمن على حجم الصادرات وهذا ما سنخوضه من خلال الجدول التالي:

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (6): هيكل الصادرات خارج المحروقات الجزائرية خلال الفترة ( 2005 – 2014 )

السلع الاستهلاكية غير الغذائية		مواد التجهيز الصناعية		مواد التجهيز الزراعية		نصف مصنعة		مواد خام		مواد غذائية		البيان السنوات
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
1.54	14.03	3.97	36.02	0.05	0.47	72.29	655.68	14.73	133.66	42.7	67.37	2005
3.44	39.86	3.75	43.54	0.07	0.89	69.20	801.34	16.83	194.99	6.33	73.34	2006
2.49	33.23	3.45	45.98	0.04	0.61	74.51	992.58	12.72	169.52	6.64	88.47	2007
0.85	16.52	3.46	67.12	0.05	1.05	71.46	1384.31	17.22	333.61	6.12	118.5	2008
4.59	49	3.93	42	0	0	69.91	692	15.94	170	10.60	113	2009
2.03	33	1.66	27	0	0	67.26	1089	10.19	165	18.83	305	2010
0.72	15	1.69	35	0	0	72.55	1496	7.80	161	17.21	355	2011
0.92	19	1.55	32	0.04	1	74.05	1527	8.14	168	15.27	315	2012
0.78	17	1.29	28	0	0	67.34	1458	5.03	109	18.656	402	2013
0.35	10	0.53	15	0.07	2	83.62	2350	3.91	110	11.49	323	2014

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات الديوان الوطني للإحصائيات

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

من خلال الجدول السابق يتبين لنا ان الصادرات غير النفطية في الجزائر تتركب من 6 أصناف أساسية، حيث تختلف نسب مساهمتها في إجمالي الصادرات غير النفطية من صنف إلى آخر، حيث نلاحظ أن المنتجات النصف مصنعة تحتل المرتبة الأولى على رأس المنتجات غير النفطية المصدرة وذلك بنسبة 74% تقريبا من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة ( 2005 – 2014 ) وتمثل هذه المنتجات أساسا في الزيوت و مشتقاتها الأخرى، الأمونياك، الهليوم، وهي نتيجة طبيعية نظرا لاعتماد الجزائر على قطاع المحروقات بنسبة 97% تقريبا في صادراتها، وقد عرفت المنتجات النصف مصنعة انتعاش ملحوظ حيث انتقلت قيمتها من 655,68 مليون دولار أمريكي سنة 2005 الى ما قيمته 2350 مليون دولار أمريكي سنة 2014 و السبب راجع إلى ارتباطها الوثيق بالمحروقات فكلما زادت هذه الأخيرة ازدادت معها.

وتأتي في المرتبة الثانية المنتجات الغذائية وذلك بنسبة 15% من إجمالي الصادرات غير النفطية للفترة ( 2005 – 2014 ) حيث تضم بالدرجة الأولى : السكر الأبيض، التمور، العجائن الغذائية، الماء، الخمور... الخ، إلا ان وارداتنا أكثر بكثير من صادراتنا من حيث المواد الغذائية وذلك لتنوعها و اختلاف الحاجات الاستهلاكية حيث عرفت المنتجات الغذائية انتعاشا ملحوظا خلال الفترة من 2005 إلى 2013 حيث انتقلت من 67.37 مليون دولار أمريكي سنة 2013 وذلك راجع للجهود المبذولة من طرف الدولة للارتقاء بالنشاط الفلاحي، أما بالنسبة لسنة 2014 فقد تراجعت بنسبة 20% مقارنة بسنة 2013 حيث وصلت إلى 323 مليون دولار أمريكي ، وهذا راجع إلى التراجع في صادرات كل من السكر والمواد المياه المعدنية و الغازية، حيث كانت صادرات السكر تقدر بـ 278.16 مليون دولار أمريكي إلى 228.14 مليون دولار أمريكي وهذا راجع إلى عوامل معينة، ماعدا عامل الكمية لأن الكمية قد زادت بين 2013 و 2014 أما بالنسبة للمياه الغازية و المعدنية فقد كانت سنة 2013 تقدر بـ 33.38 مليون دولار أمريكي ووصلت سنة 2014 إلى 15.43 مليون دولار أمريكي، ثم تأتي المواد الخام في المرتبة الثالثة بعد المنتجات الغذائية من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات مسجلة نسبة 7.59% من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة ( 2005 – 2014 ) و التي تشمل خاصة الفوسفات ، الزنك والنحاس، وسبب احتلالها لهذه المرتبة مرده إلى الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر و التي لم تستغل حتى الآن استغلالا حقيقيا، وتعتبر سنة 2008 السنة التي سجلت فيها الجزائر أكبر نسبة لصادرات المواد الخام حيث وصلت إلى ما يقارب 333.61 مليون دولار أمريكي ، أما في المرتبة الرابعة تأتي مواد التجهيز الصناعية بنسبة 1.54% تقريبا و التي تتكون من التجهيزات و الوسائل المستعملة في ميدان

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

البناء، الصحة، الميكانيك والأشغال العمومية، حيث سجلت أعلى حصيلة لها سنة 2008 بقيمة 67.12 مليون دولار أمريكي بنسبة مساهمة 3.46% وتأتي في المرتبة الخامسة السلع الاستهلاكية غير الغذائية بنسبة ما يقارب 1.23% من إجمالي الصادرات غير النفطية وتضم بالدرجة الأولى مواد التنظيف، مواد التجميل، الأدوية، الورق، ..... الخ، وتعتبر سنة 2009 هي السنة التي سجلت فيها حصيلة الصادرات من مواد الاستهلاكية غير الغذائية حيث كانت القيمة تقدر بـ 49 مليون دولار أمريكي بنسبة 0.02% من إجمالي الصادرات غير النفطية حيث تتكون منتجاتها من الجرارات، الأجهزة الميكانيكية وبعض اللوازم وظلت هذه المواد تتقهقر من سنة إلى أخرى حتى انعدمت في كل من السنوات 2009/2010/2013 ثم ارتفعت بقيمة 2 مليون دولار أمريكي سنة 2014، حيث أنه عند ملاحظة الجدول الذي يبين التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خارج المحروقات نرى أنها تمثل نسبة ضئيلة جدا بالمقارنة مع المحروقات، بالإضافة إلى أن المنتجات النصف مصنعة التي هي أساسا من مشتقات البترول هي التي أخذت النصيب الأكبر من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2005 – 2008) حيث نلاحظ أنه كلما زادت أسعار البترول تزيد هذه الأخيرة وهذا ما تؤكد فشل الإجراءات الاستراتيجية المطبقة من طرف الدولة لترقية الصادرات غير النفطية، أما فيما يخص السنوات 2012 و 2013 و 2014 نلاحظ تزايد في قيمة الصادرات غير النفطية ويقابله تناقص في قيمة الصادرات النفطية الذي يرجع إلى تناقض أسعار البترول ولكن بنسبة طفيفة.

أما بالنسبة لتنافسية الصادرات الجزائرية فإننا نلاحظ أنها هشّة من حيث تنوع تركيبها السلعية بسبب اعتمادها المفرط على تصدير سلعة وحيدة وهو ما يعرف بأدبيات الاقتصاد السلطاني (العقدة الهولندية) وأيضا تنافسية الصادرات الجزائرية ضعيفة من حيث حصتها السوقية لأن الفارق بين قيمة صادراتها خارج المحروقات وصادرات بعض الدول للبترول ويكبر الفرق إلى الآلاف و المئات إذا ما أجرينا المقارنة مع صادرات الدول المتقدمة، بالانتقال إلى بعض الدول المصدرة للنفط نجد تمثيل هذا القطاع في السعودية 87%، قطر، 64%، ليبيا 75%، فهذه الدول التي تعمل على تنويع اقتصادها خارج المحروقات لم تصل أبدا إلى نسبة 97%.

الجدول رقم(7): مساهمة الصادرات

السنوات	نسبة المساهمة في PIB %	غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2005 – 2015)
2005	0.88	
2006	0.98	
2007	0.98	
2008	1.13	
2009	0.77	
2010	0.94	
2011	1.04	
2012	1	
2013	1.03	
2014	1.27	

المصدر: من إعداد الطالب بناء على معطيات الديوان الوطني للإحصائيات ONS

من خلال الجدول السابق نلاحظ مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي هي نسبة هامشية وضئيلة جدا والتي لا تساوي في أغلب السنوات 1 %، أي أن النسبة وترتفع خلال السنوات التي يكون فيها سعر البترول مرتفعا وهذا ما يؤكد التحليل السابق بأن أغلب الصادرات غير النفطية تتكون أساسا من مشتقات البترول .

مما تقدم نستنتج أن الصادرات من المحروقات هي التي تهيمن على نسبة مساهمة الصادرات الإجمالية في الناتج المحلي وهذا من خلال النظر إلى ضعف نسبة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي التي لا تتجاوز في الغالب 1 % ، ومنه يمكن القول أن الناتج المحلي الإجمالي الذي يمثل النمو الاقتصادي لا يعكس الوضعية الحقيقية للاقتصاد الوطني ، الذي لازال يتخبط لحد الساعة في مشاكل عديدة ومن بينها أن كل المداخل الناجمة عن التجارة الخارجية مصدرها دائما هو تزايد صادرات المحروقات والمرتبطة بدورها بأسعار النفط بالدرجة الأولى، أي أن 38.2 % من الناتج المحلي الإجمالي مصدره الإنفاق الأجنبي من السلع والخدمات المحلية ، و عليه فإن اضطرابات الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية تنعكس على مستوى نشاط الاقتصاد الوطني فينتعش بزيادته وينكمش

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

بتراجعها، وبالتالي يتبين لنا أن هناك علاقة ضعيفة جدا بين الصادرات غير النفطية الجزائرية والنمو الاقتصادي حيث أنها تمثل في أغلب الأحيان 1% من الناتج المحلي الإجمالي وتعتبر هذه النسبة هامشية جدا بالمقارنة مع الصادرات النفطية، ومنه نستنتج وبناء على كل المعطيات السابقة ان ترقية الصادرات غير النفطية الجزائرية لا تؤثر على النمو الاقتصادي وذلك نتيجة ضالة وهامشية الصادرات غير النفطية الجزائرية التي مازالت إلى يومنا هذا تمثل نسبة 3% من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة ( 2005 – 2015 ) ، وذلك رغم الجهود المبذولة من طرف الدولة في سبيل ترقيتها الأمر الذي يحتم على السلطات المعنية تفعيل الإجراءات الكفيلة بتنويعها وتنميتها، فغياب إستراتيجية واضحة متكاملة ومتناسقة لترقية الصادرات خارج المحروقات كهدف تنموي هي حجرة العثرة والعقبة التي تقف وراء عجز الإقتصاد الوطني على توفير منتجات قابلة للتصدير، إذ تعزى إلى وجود مشكلات تنظيمية وهيكلية حرجة أسهمت في تراجع الأداء التصديري، وهي على درجة عالية من الخطورة تمس بجوهر عملية التصدير والتي سنتناولها لاحقا.

### الفرع الرابع: مشاكل تنمية وتنوع الصادرات الجزائرية

يبقى الإقتصاد الجزائري يسجل حالات ضعف في مجال التصدير خارج المحروقات ويمكن تلخيص ذلك في النقاط التالية:

1- المشاكل التنظيمية: تلاقي الصادرات خارج المحروقات مشاكل محدودة بالجانب التنظيمي لعملية التصدير، من ذلك يمكن ذكر مسائل منها ما يتعلق بالإجراءات الإدارية و بطئها، بسبب غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة و معلنة و معروفة من طرف كلّ الدوائر و المستويات والمصالح و الأفراد، كذلك تطبيق عشوائي و غير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها و نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.<sup>2</sup>

2- المشاكل الهيكلية: و تتمثل في جانبين هما نوعية المنتج المصدر و أسعار المنتجات المصدرة كما يلي:

<sup>1</sup> عماري جمعي، قندوز طارق، التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي وتنافسي لترقية الصادرات الصناعية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، يومي 8 و 9 نوفمبر 2010، جامعة الشلف.

<sup>2</sup> عماري جمعي، قندوز طارق، التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي وتنافسي لترقية الصادرات الصناعية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، يومي 8 و 9 نوفمبر 2010، جامعة الشلف.

أولاً: النوعية: تعاني المنتجات الجزائرية من الجودة المنخفضة و النوعية الرديئة مقارنة مع نوعية نفس المنتجات في السوق الخارجية و الأمثلة على ذلك كثيرة. يمكن القول أن نقص النوعية يرجع إلى أسباب تمس بطبيعة سير الجهاز الإنتاجي الذي يعتمد على الملكية العامة لوسائل الإنتاج و بالتالي عملية الاحتكار، و نجد أن عملية الاحتكار أو شبه الاحتكار تنجر عنها مساوئ عديدة و كبيرة تؤثر في نهاية الأمر على جودة المنتجات والخدمات بالسلب، هذا من جهة، و من جهة أخرى فإن الأسباب الكامنة وراء رداءة النوعية في القطاع العام الخاص كل على حد سواء هو قيام بعض المؤسسات الإنتاجية بعرض سلعها بدون دراسة مسبقة لذوق المستهلك بدون دراسة الطلب، بالإضافة الى غياب أي دراسات أو تدقيق للإمكانيات في توزيع و تسويق هذه السلع.

ثانياً: الأسعار: إن ارتفاع أسعار بعض المنتجات الجزائرية المصدرة إنما هو ارتفاع الأعباء الناجمة عن ضعف الإنتاجية، حيث يعود هذا الارتفاع الى عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم بالإضافة الى المنافسة الشرسة التي تعاني منها الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية.

3- المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي و التشريعي : يتميز المحيط المؤسسي التشريعي للصادرات للمبادلات خارج المحروقات بالخصائص التالية التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات و الهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات مما أدى إلى غياب التنسيق و التضارب في الأرقام المقدمة ، مما أدى إلى صعوبة تقييم الوضعية و صعوبة تحقيق الأهداف المسطرة، خاصةً من طرف الديوان الوطني لترقية باعتباره هيئة أصبحت توجه إستراتيجيات مختلف أعوان التجارة الخارجية للاقتصاديين في مجال التصدير و هو الوسيط أين تتقاطع فيه انشغالات أهم مراكز التأثير والقرارات في مجال التجارة الخارجية و فشله لحد الآن في إنشاء شبكة معلومات وطنية تمكمن توفير المعلومات القانونية و التشريعية الدقيقة و الموحدة عن الهيئات و المؤسسات الاقتصادية لتصبح إحدى الأدوات الرئيسية في مجال اتخاذ قرارات تخص ترقية الصادرات خارج المحروقات، ومن أهم المشاكل المتعلقة بالمحيط المؤسسي والتشريعي نجد:

- غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات خارج المحروقات. فهذا النقص لا يسمح بتعزيز مجهودات المؤسسات المهتمة بالتصدير لاستغلال الفرص العديدة التي يمكن أن تتواجد على مستوى الأسواق الخارجية.

- وجود تنظيم و تنسيق غير كافي بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.

- سوء استخدام و توجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

-ارتفاع تكاليف النقل الدولي و عجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، و التي تعتبر أداة أساسية لتطوير نشاطات التصدير لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية و بالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير ( بسبب نقص الخطوط الموجه للتصدير وعدم تخصيص بعض أرصفة الموانئ للعمليات التصديرية فقط).

### المبحث الثاني: الاجراءات المتعلقة بتفعيل الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

ان تدني حصة الصادرات خارج المحروقات جعل الجزائر تنتهج إستراتيجية جديدة تتمثل في محاولة تنمية وترقية هذا النوع من الصادرات، وذلك بمختلف الإجراءات والسياسات والحوافز من أجل تجنب أي اختلال جديد قد يلحق باقتصادها نتيجة أي انهيار قد يلحق بأسعار البترول في المستقبل.

لذلك فإن عملية التصدير تحتاج ضمن هذا الإطار إلى تمويل من قبل الهيئات المصرفية بالقروض أو تحتاج إلى إعانات تقدمها الدولة من خلال برنامج إنعاش الصادرات، من أجل مساعدة المتعاملين الاقتصاديين في البحث عن أسواق خارجية لتصريف المنتجات المصنعة وطنيا، وتتطلب العملية تأمين هذه الصادرات من الأخطار المتعددة، وكذلك إقامة نظام ضريبي مشجع، ونظام جمركي اقتصادي متأقلم وفعال إلى غير ذلك من الإجراءات.

### المطلب الأول: الإجراءات المتعلقة بتمويل الصادرات.

من أجل تحقيق غاية ترقية الصادرات الصناعية هناك مجموعة من الإجراءات والسياسات التي من شأنها أن تساهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في تحقيق ذلك، ونجد من بينها الإجراءات المتعلقة بتمويل الصادرات.

وستتناول هذا الجانب في إطار هذا المبحث، وذلك انطلاقا من قواعد تمويل الصادرات مرورا بتأمين قروض الصادرات وصولا إلى أهم الهيئات المختصة في عملية تمويل الصادرات.

### الفرع الأول: قواعد تمويل الصادرات.

إن عملية تمويل الصادرات تكون إما بالاعتماد على القدرات والموارد الذاتية وهذا يسمى بالتمويل الذاتي، أو التمويل الخارجي وذلك باللجوء إلى المؤسسات المالية والبنكية المختصة وذلك مقابل أسعار

فائدة معينة تتحدد على أساس المنافسة، بالإضافة إلى وجود نوع آخر من التمويل والمتمثل في المساعدات المالية وهو خاص بثلاث عمليات يتركز عليها نشاط التصدير<sup>1</sup> وهي:

### 1- عملية البحث عن الأسواق الخارجية:

إن هذا النوع من البحث يمثل في الغالب بالنسبة للمؤسسات المصدرة تكاليف إضافية وعقبة

أمام رفع وزيادة صادرات هذه المؤسسات، ومن أجل تجاوز هذه العقبة يتم تقديم مساعدات للمؤسسات المصدرة وذلك بهدف تمكينها من تقليص جزء من التكاليف الموجهة لعملية البحث هذه ومن أمثلة هذه المساعدات نذكر تأمين المعارض التجارية في الداخل والخارج والصالونات الدولية،.. الخ وبهذه المساعدات تكون المؤسسات المصدرة قد تفادت بعض أخطار التصدير وذلك لعدم اعتمادها على مواردها الذاتية في عملية البحث بشكل تام.

ويمكن توضيح أهمية البحث عن الأسواق الخارجية وكيفيته فيما يلي:

• دراسة السوق الخارجية من كل النواحي كعادات أفراد الدولة المستوردة وأذواقهم الاستهلاكية..... الخ.

• وضع ممثلين في الخارج مقابل أجور تدفع لهم، مهمتهم تمثيل هذه المؤسسات المصدرة وتزويدها بالمتغيرات داخل هذه الأسواق الخارجية من حين لآخر.

• دراسة تقنية وعلمية لتكييف المنتج مع كل تغير في الظروف المحيطة بالسوق الخارجي.

• المشاركة في الصالونات والمعارض الدولية بهدف الترويج والإشهار للمنتج.

أما فيما يخص المساعدات المقدمة في مجال أنشطة التصدير فإنه توجد هيئات متخصصة في

ذلك<sup>2</sup>، حيث تشرف على متابعة العمليات والأنشطة التصديرية ومراقبتها وتقوم بدراساتها وتمحيصها

قبل الموافقة على تقديم الدعم لها من عدمه، حيث يوجد خبراء ومختصون في كل جانب من الجوانب المتعلقة بالتصدير يقومون بهذا العمل.

<sup>1</sup> la chambre algérienne de commerce et de l'industrie (CACI), le financement des exportations, Mutation.N° 18, 1996, pp24-26.

<sup>2</sup> سنعود للتطرق لهذه الهيئات في المطلب الثالث من هذا الفصل.

## 2- عملية تحضير المنتج الموجه للتصدير:

حيث أنه عند إتمام عملية البحث عن الأسواق الخارجية وترسيم هذه العملية عن طريق إمضاء عقد، فإن المؤسسة أو الشركة المصدرة تقوم بتقديم طلب تمويل صناعة المنتج الموجه للتصدير، ويتخذ هذا النوع من التمويل عدة أشكال أهمها:

### (1) تمويل الصنع:

تحتاج المؤسسات الصناعية المصدرة على اختلاف أنواعها وحجمها إلى هذا النوع من التمويل حيث تقوم هذه المؤسسات من خلاله بتقديم طلب للقطاع البنكي، لغرض تمويل عملية الإنتاج ويكون ذلك بإبرام عقد بين الطرفين للاستفادة من القرض (يطلق عليه كذلك اسم التمويل المسبق) في إطار هذا العقد تبين القيمة النقدية المستحقة وطبيعة المنتجات المصنعة.

### (2) تمويل الاستثمارات:

ويرتبط هذا التمويل بعدة جوانب من بينها:

- تمويل التنشئة عن طريق خلق فروع ووحدات في الخارج تكون تابعة للمؤسسة الأم في الداخل.
- تمويل عملية المقاصة التي تقوم بها المؤسسات بالخارج.

### (3) تمويل المخزونات في الخارج:

وهو عبارة عن تسبيق يمنح من طرف الخزينة للمؤسسة أو الشركة المصدرة والتي ترغب في إقامة مخزون في الخارج، وذلك ما يسمح لها بزيادة مبيعاتها وهو يقدم في غالب الأحيان للمؤسسات والشركات المصدرة التي تتميز بتجربة طويلة في مجال التصدير بالأسواق الخارجية.

## 3- طرق تمويل عملية التصدير:

إن عملية تصدير المنتج بدورها تحتاج إلى عملية تمويل ويكون ذلك بطريقتين أو نوعين رئيسيين من القروض وهما:

### (1) قروض التصدير القصيرة الأجل<sup>1</sup>:

هذا النوع من القروض يمنح للمصدرين الذين أقاموا عقدا مع المستورد في الخارج لا يتجاوز 18 شهرا للتسديد، حيث أن هذا القرض يمنح للمصدر على أساس أن المستورد يعاني عجز مالي، فيدخل بنك المصدر لصالح المستورد حتى يبيع المصدر سلعته حيث يتحصل هذا الأخير على جزء من إيرادات صادراته بالإضافة إلى تحصيله على قرض من بنكه حتى استرجاع المبالغ المستحقة التي سيدفعها له

<sup>1</sup> نعيمى فوزي، مرجع سابق، ص76.

الزبون الأجنبي، وهذا النوع من القروض يطبق عادة على صادرات خاصة بالسلع الاستهلاكية، وينتج عن تقديم بنك المصدر قروض لزبونه في انتظار التسوية المتتالية للمستورد قرضين:

• قرض منحه المصدر للمستورد.

• قرض منحه البنك للمصدر.

حيث أن القرض الممنوح للمصدر من طرف البنك ينجر عليه ثلاث اتفاقيات هي:

• عقد البيع بين المصدر والمستورد محددًا لخصائص الطلبية.

• اتفاق بين المصدر ومؤسسة خاصة بالتأمين من أجل تأمين قرض التصدير.

• اتفاق بين المصدر والبنك حول تعهد هذا الأخير بتمويل الصفقة.

ويبقى المصدر محتملاً لمخاطر عدم تسديد المشتري (المستورد) في المدة المحددة، بحيث يطلب

البنك من المصدر إعادة القرض الذي منحه إياه دون انتظار رد فعل مؤسسة التأمين.

## 2) قروض التصدير الطويلة والمتوسطة الأجل:

لا يختلف هذا النوع عن الثاني إلا من جانبي المبلغ والأجال المحددة في إطار عقد التصدير (حيث

أجاله عادة ما تكون من 5 إلى 20 سنة بالنسبة للمتوسطة الأجل وفوق 20 سنة بالنسبة لطويلة الأجل) وأنواعه هي<sup>1</sup>:

### 2.1) قرض المورد (المصدر):

وهي عبارة عن تسبيق يمنح للمصدر الذي أعطى للمستورد مدة طويلة أو متوسطة من أجل

التسديد التام، وهو يعطي مباشرة بعد تسليم البضاعة أو القيام بخدمة متفق عليها وذلك طبقاً لبنود العقد.

### 2.2) قرض المشتري (المستورد):

يسمح هذا القرض للمستورد أن يدفع فوراً للمصدر بحيث يقترض من بنك المصدر مباشرة،

وهكذا يكون المصدر معفياً من أي قرض ولهذا يعتبر هذا النوع من القرض خيراً ضماناً للمصدر وذلك نظراً لضعف احتمال عدم التسديد.

وعادة عندما يتم تمويل عملية تصدير بهذا النوع من القروض فإن هذا الأمر يتطلب إعداد

عقدين هما:

<sup>1</sup> نفس المرجع، ص 77.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

• عقد تجاري يحدد التزامات كل من المصدر والمستورد وينص على كيفية الدفع الفوري التي يقوم بها المشتري مباشرة.

• عقد قرض يسمح للبنوك بوضع تحت تصرف المستورد في الوقت الضروري وبشروط معينة المبالغ اللازمة لاحترام التزام المستورد لصالح المصدر والمتعلق بالدفع الفوري.

### (2.3) قروض التمويل المسبق:

وهي عبارة عن قروض مفتوحة يمنحها البنك الوسيط لرجال الأعمال الصناعيين، وذلك لغرض تمكينهم من تمويل أهم احتياجاتهم الخاصة بالتصدير.

### (2.4) بروتوكولات التمويل:

وتتم باتفاقيات مع الحكومات أو ما بين بنوك مختلفة، فتجري في هذه الحالة دراسة تنبؤية أو تقديرية للإطار المالي لمستوى بعض الأنشطة التجارية.

وينبغي في الأخير الإشارة إلى أنه تم في الجزائر إنشاء صندوق مختص في تمويل الصادرات وذلك

بمقتضى قانون المالية لسنة 1996، حيث يقوم هذا الصندوق بمساعدة المؤسسات الراغبة في

المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في برامج وزارة التجارة وكذا بعض المعارض الدولية الأخرى،

إضافة إلى تغطية تكاليف النقل وعبور العينات (على مراكز العبور) عند القيام بالعرض، فضلا عن

مصاريف الإشهار الخاصة بالتظاهرات<sup>1</sup>، وتفعيلا أكثر لدور هذا الصندوق صدر قرار وزاري مشترك رقم

10 في 26 مارس 2000 يحدد شروط الاستفادة من مساعدة الدولة انطلاقا من هذا الصندوق،

وإعفاء عمليات التصدير من الرسوم على رقم الأعمال، والضرائب المباشرة... الخ<sup>2</sup>.

### 4- تأمين قروض الصادرات.

أ- تأمين القرض عند التصدير والحاجة إليه:

#### (1) تعريف تأمين القرض عند التصدير<sup>3</sup>:

«هو وسيلة من وسائل التمويل المصرفي وأداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لشركة

التأمين (قد تكون حكومية أو خاصة أو مختلطة) من تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية للقروض

<sup>1</sup> لتفاصيل أكثر حول الاطار العام لعمل هذا الصندوق يمكن الرجوع إلى الملحق رقم (02).

<sup>2</sup> سعدي وصاف، مرجع سابق، ص 172.

<sup>3</sup> سعدي وصاف، نظام تأمين القرض عند التصدير، دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم

الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997، ص 40.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول في مدة حتى ولو كانت يوما واحدا، كما يعتبر أداة من أدوات تنمية الصادرات من خلال ضمان الائتمان المرتبط بالتصدير.»

ومن خلال هذا التعريف نستخلص النقاط التالية:

- تأمين القرض عند التصدير يدخل ضمن دائرة تأمينات التجارة الخارجية.
  - تأمين القرض عند التصدير يعتبر وسيلة من وسائل تمويل الصادرات.
  - تأمين القرض عند التصدير أداة لتنمية الصادرات.
  - يختلف تأمين القرض عند التصدير عن التأمينات العادية لأنه يؤمن القرض وليس الشيء المصدر.
- (2) الحاجة لتأمين القرض عند التصدير<sup>1</sup>:

وتتمثل فيما يلي :

- حماية المصدر من أخطار عدم الدفع في صفقات التصدير.
  - تؤدي وثيقة التأمين إلى تحريك تمويل الصادرات، وذلك عندما لا يكون المصدر في مركز يسمح له بتمويل صفقات بنفسه، وتزداد رغبة أو استعداد البلد التجاري لمنح القروض أو تقديم تسهيلات الخصم إلى حد كبير لضمان حرية المصدر ضد فشل عملائه من الخارج في السداد.
  - وثيقة التأمين ترفع من جودة كميالية التصدير وترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان الذي يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يكن من الممكن إتاحتها بطريقة أخرى.
- ب- تأمين قرض الصادرات في الجزائر:

إذا تناولنا حالة الجزائر في إطار ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات (بما فيها الصادرات الصناعية) فإن الإجراءات المتبعة عند تأمين القرض الخاص بالصادرات كان من اهتمام شركة التأمين (La CAAR) المطبق سنة 1988، وذلك لتفادي بعض الأخطار الناشئة أثناء عملية التصدير، ولتوضيح ذلك لدينا نموذج عن شركة أنشأت لهذا الغرض حسب المرسوم التنفيذي رقم 96-205 مكلفة بتسيير نظام تأمين قرض الصادرات، والمسماة بالشركة الوطنية لتأمين وضمان قرض الصادرات (CAGEX) وهي شركة تمتاز بحقل واسع للتدخل في ميادين القرض (كاستخراج الوثائق التعويضية، التغطية، الإعلام التجاري ... الخ)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> نفس المرجع، ص ص 40-44.

<sup>2</sup> CACI, le financement des exportations, op.cit, pp 10-18.

### (1) المبادئ الأساسية في التأمين:

- وتتمثل في أربعة عناصر رئيسية هي: تقييم الخطر، عدم مقدرة سداد الديون من طرف المدين، التغطية الإجمالية، المعلومات التجارية.
  - ويمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي مقيم في الجزائر يقوم بتصدير سلع وخدمات أن يكسب في هذه الشركة والتي تعمل لأجل ما يلي:
  - تعويض المؤمن عن الخسائر المتوقعة جراء عدم تغطية ديونه بدفع ثمن السلع والخدمات المصدرة.
  - تعويض الخسائر المترتبة عن الانقطاع المحدد لسوق التصدير.
  - التغطية الجزئية للمصاريف والنفقات المتوقعة عند عملية البحث عن الأسواق الخارجية.
  - إن وثيقة التأمين المتضمنة لقرض الصادرات تكون لصالح الذي يتحمل الأخطار التالية:
  - المصدر الذي يدفع في حالة قرض المورد.
  - البنك في إطار قرض المشتري.
- 1.1 الأخطار المغطاة:

- حسب المادة (01) من الأمر 96-06 فإن تأمين قرض الصادرات يتضمن الحقوق المرتبطة بالأخطار التجارية والسياسية، عدم التحويل والكوارث مع العلم أن هناك أخطار أخرى.
- 1.2 الأخطار المعفاة:

وهي التي لا تدخل في عملية التأمين وتتمثل في:

- كل خسارة ناتجة عن خطر غير مغطى من طرف عقد التأمين.
- جزء من الخطر متروك على عاتق المؤمن (القسم غير المؤمن).
- الأخطار المترتبة عن عدم توافق العملية مع التنظيم والقانون المطبق في بلد المصدر أو المستورد.
- الخسائر الناجمة عن الخلافات بين المصدر والمستورد.

### 1.3 مدة التغطية من خطر الحادث:

وتوجد فيها حالتين:

- الحادث المغطى قبل عملية التصدير: وهذا يكون بسبب إلغاء العقد من طرف المستورد قبل وصول السلعة أو الخدمة.
- الحادث المغطى بعد عملية التصدير: المصدر يجري عليه خطر عدم التغطية من الديون الناشئة في تنفيذ العقد، ويتعلق الأمر هنا بحادث خطر عدم الدفع.

#### 1.4 طرق تعويض الحوادث:

إن الجزء المؤمن الخاص بالعقد من طرف الشركة الوطنية لتأمين و ضمان قرض الصادرات (CAGEX) يتغير حسب نوعية الأخطار (تجاري، سياسي) حيث يكون محدد كحد أعلى بنسبة 90% في الخطر السياسي و80% بالنسبة للخطر التجاري.

كذلك إن الأجل القانوني للحدث والمدة السارية في دفع التعويض محددة بـ 06 أشهر كأجل استحقاق حسب المادة (11) من المرسوم التنفيذي 96-235 ويمكن لهذا الأجل أن ينخفض في حالات خاصة.

أما بالنسبة لحساب التعويض فإننا نجد حالتين في حسابه وهما:

- في حالة الحادث الناشئ عن الفسخ، يحسب التعويض على أساس السعر المرجعي، أي حسب قيمة النفقات المحددة في الالتزام.
- في حالة الحادث الناشئ عن عدم الدفع، فالتعويض يحسب على أساس المجموع (الإجمالي) غير المدفوع من الدين المضمون.

#### 1.5 طرق احتساب الأقساط:

عند حساب الأقساط نجد أن معدلاتها تتغير تبعا لعدة اعتبارات والتي ترتبط بقيم الخطر الناجم مع مراعاة ما يلي:

- نوعية الضمان المقترح.
- قدرة المستورد على الدفع .

#### (2) أشكال التأمين:

هناك عدة أشكال يعتمد عليها المصدرون في تأمينات قروض صادراتهم ومنها :

#### (2.1) التأمين الإجمالي:

ويخص تأمين الصادرات المتتالية للسلع الاستهلاكية الجارية، أو الخدمات التي يكون فيها القرض لا يتعدى 180 يوما ضد أخطار عدم الدفع الناتجة عن:

- عدم قدرة المستورد على الدفع.
  - خطر سياسي أو خطر الكوارث أو عدم التحويل.
- وبالمقابل فإنه في عقد التأمين الإجمالي يضع المؤمن أو الشركة إجراءات ملائمة تتميز بتسعيرات مشجعة لصالح المصدر.

2.2 التأمين الخاص:

وهو متعلق بتغطية العقود الخاصة لسلع التجهيزات أو سوق الأشغال أو الدراسات والتي يكون فيها القرض يتعدى مدة سنة، ويستعمل هذا التأمين في تغطية الأخطار المتعلقة بانقطاع الأسواق أو خطر الإنتاج، وبخصوص دفع القسط في هذه الحالة فهو يكون كاملا ومسبقا، كما أن معدل القسط في هذه الحالة يتجاوز قليلا معدل القسط في التأمين الإجمالي.

2.3 تأمين قرض المشتري (المستورد):

ويكون مستخلصا لصالح البنك لضمان تعويض القرض الناشئ عن المشتري الأجنبي بدفع امتيازات هذا التأمين، وتتمثل في استفادة المصدر من قبض مدفوعاته المتعلقة بالسلع المباعة أو الخدمات المقدمة دون تعرض للخطر من جهة، ومن جهة أخرى فإن البنك يكون مؤمنا أيضا ضد خطر عدم الدفع من قبل المستورد.

2.4 تأمين البحث:

ويجرى هذا البحث لصالح المؤسسات الصناعية والتجارية والخدماتية، أو يجمع المؤسسات التي تقبل البحث عن الأسواق الخارجية والغرض من وراء ذلك هو:

- تشجيع البحث عن أسواق جديدة للتصدير.
- ترقية المنتجات الوطنية في الخارج.
- تعويض الخسائر في حالة عدم نجاح نشاط البحث.

2.5 تأمين المعارض:

وتتضمن تغطية نشاطات التصدير ضد أخطار رجوع السلع المعروضة وعدم تصديرها، وعموما فإن الامتيازات المستخلصة من وراء هذه العمليات هي تأمين التوظيف الكامل والأحسن للمؤسسات، وتفادي المشاكل والعقبات الخاصة التي تقع على خزينة المؤسسة باستعمال وسائل الضمان المختلفة وتسهيل التمويل.

5- أهم الهيئات المختصة في تمويل الصادرات وأهدافها.

(1) أهم الهيئات المختصة في تمويل الصادرات:

إن التمويل الفعال والجيد للصادرات يعتبر عاملا مهما لتنميتها وهناك هيئات مختصة بعملية التمويل هذه ويمكن استعراض أهمها فيما يلي:

## 2.2) البنك المركزي:

إن البنك المركزي يتمتع بامتياز إصدار العملة والتوزيع الائتماني ومراقبة الصرف، وهو الرقيب على التحويل الخارجي وذلك عن طريق ما يسمى بنظام التوطين، وتتمثل رقابة البنك المركزي في التقارير التي تقدمها البنوك التجارية والتي تخص الحركات المالية<sup>1</sup>.

## 2.3) المؤسسات العمومية المختصة :

هذه المؤسسات هي أعلى الهيئات في الدولة، مثل وزارة المالية والتي تهتم بقضايا مالية، وكذا وزارة التجارة التي تهتم بإعطاء تقارير حول التجارة الخارجية.

## 2.4) المؤسسات المالية التجارية:

تتمثل هذه المؤسسات في البنوك التجارية والتي تقوم بتمويل العمليات التجارية وكذا منح قروض للمتعاملين التجاريين.

## 2.5) تجمعات المصدرين:

وهي تقوم بدور قسم التصدير المشترك لمجموعة من المؤسسات التي تعمل لحسابها، وهذا يخلق هيكلًا دائمًا للتصدير يكافئ عادة معاملات تكون ثابتة في الغالب، ويسمح للمؤسسات بالاتفاق فيما بينها لتحقيق أهدافها.

## (2) أهداف هذه الهيئات:

يمكن تلخيص أهم أهداف هذه الهيئات فيما يلي:

- أولوية تقديم القروض المتعلقة بالتصدير أو النشاطات الموجهة للتصدير.
- تشجيع منح القروض للمصدرين بفضل تسهيلات الخصم التي يوافق عليها البنك المركزي.
- وضع مبالغ بالعملتين الوطنية والأجنبية في متناول المصدرين لتمويل مشاريعهم.
- وضع نظام عملي يضمن تحويل القروض في أي وقت محدد بشروط معقولة.
- التغطية المخصصة للمخاطر المتعلقة بالتصدير والعمليات البنكية وذلك من خلال إنشاء شركة تأمين متخصصة في ذلك.

## الفرع الثاني: الإجراءات المتعلقة بسياسة سعر الصرف:

تعد سياسة سعر الصرف من ضمن السياسات المعتمدة التي تلجأ إليها السلطات النقدية ببلدان العالم وذلك بهدف إدارة الاقتصاد الوطني ودعم نموه والحد من الخلل في توازناته، ويعتبر سعر

<sup>1</sup> شاكور القزويني، محاضرات في اقتصاديات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 1989، ص 58.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

الصرف الأداة الرئيسية ذات التأثير المباشر على العلاقات بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية، وكثيرا ما يكون الأداة الأكثر فاعلية عندما يقتضي الأمر تشجيع الصادرات والتقليل من الواردات في آن واحد وبشكل مباشر، دون إثقال مفرط على النظام الإداري للعلاقات التجارية الخارجية<sup>1</sup>.

1- سياسة تعويم العملة<sup>2</sup>:

يقصد بسياسة التعويم أن تصبح قيمة العملة حرة، أي خاضعة لقانون العرض والطلب أو مقيمة بسلة من العملات الدولية الرئيسية، فإذا كانت لسياسة التثبيت -ربط العملة بقاعدة الذهب - من سلبيات فإن لسياسة التعويم سلبيات أكبر، يأتي في مقدمتها تقلبات الأسعار الدولية، فكثيرا ما تجاوزت هذه التحركات 30% خلال فترة سنتين أو ثلاث سنوات، وهو تغير أكبر كثيرا من تغير مستويات الأسعار الوطنية النسبية، ومن شأن هذا الأمر بطبيعة الحال أن يثير القلق في الأوساط النقدية لأن له آثارا سلبية وطنية ودولية على حد سواء، وفي هذا الإطار نؤكد على أهم أسباب عدم الاستقرار التالية:

- أي توتر غير متوقع على مستوى عرض أو طلب النقود ينتج عنه تأثير مباشر على سعر الصرف.
- الاضطرابات المفاجئة التي تؤثر على ميزان الحساب الجاري، غالبا ما تؤدي إلى تجاوز سعر الصرف المستوى الضروري.

- اختلاف التنبؤات حول مستقبل غير مؤكد (على المدى الطويل)، فكثيرا ما تكون المعلومات في أسواق الصرف محدودة للغاية عن التطورات المستقبلية للظروف الاقتصادية الكامنة.

2- سياسة تخفيض قيمة العملة وعلاقتها بالصادرات.

2-1- تخفيض قيمة العملة وأثر ذلك على الصادرات:

أ- تخفيض قيمة العملة:

إن سياسة تخفيض قيمة العملة يقصد بها خفض تقوم به الدولة في سعر العملة المحلية مقوما بالعملات الأجنبية، سواء اتخذ ذلك مظهرا قانونيا أو فعليا في نسبة وحدة النقد إلى الذهب أو لم يتخذ<sup>3</sup>، وتعتبر قرار اقتصادي تتخذه السلطات الاقتصادية للبلد المعني بعد استشارة صندوق النقد

<sup>1</sup> سعدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سابق، ص 149.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 150.

<sup>3</sup> راشد البراوي، الموسوعة الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971، ص 324.

الدولي<sup>1</sup> وتعتمد الدول إلى انتهاج هذا الأسلوب في حالات معينة أهمها معالجة عجز في ميزان المدفوعات طال أمده وأصبح يندر بالخطر، وعلاج هذا العجز يأخذ شكلين أساسيين<sup>2</sup>:

- تخفيض قيمة العملة الوطنية.
  - رفع معدلات الفائدة لجلب رؤوس الأموال قصيرة الأجل إلى داخل البلاد عبر الاستثمارات الأجنبية.
- ب- أثر تخفيض قيمة العملة على الصادرات :

إن علاج العجز في ميزان المدفوعات يتم عن طريق زيادة الصادرات وانخفاض الواردات، والطريقة الأنجع لذلك من وجهة نظر صندوق النقد الدولي هي العمل على تخفيض قيمة العملة الوطنية للبلد المعني، ذلك لأنه حينما تنخفض قيمة العملة الوطنية، تصبح قيمة الوحدة النقدية منها مساوية عدداً أقل من وحدات النقد الأجنبي، فتصبح بذلك رخيصة بالنسبة للأجانب فيزداد طلبهم عليها (لاسيما إذا كان الطلب مرناً).

كما أن خفض قيمة العملة يؤدي إلى زيادة الدخل بالنسبة لمنتجي السلع المصدرة (مقومة بالنقد المحلي) وهذا ما يشجعهم على زيادة إنتاجيتهم وإنتاجهم فتزيد بذلك صادرات البلد من ناحية الكم والقيمة وهذا بدوره يحسن وسائل الدفع الخارجية لهذا البلد.

هذا عن كيفية زيادة الصادرات، ومن ناحية أخرى فإنه عندما تنخفض القيمة الخارجية للعملة الوطنية فإن ذلك يعني أن أسعار العملات الأجنبية مقومة بالعملة الوطنية تصبح مرتفعة، وهذا يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة (مقومة بالأسعار المحلية)<sup>3</sup>، فينخفض الطلب المحلي عليها (لاسيما إذا كان الطلب مرناً)، فتقل بذلك الواردات، ولهذا نجد أن سياسة تخفيض قيمة العملة تؤدي إلى زيادة الصادرات وتقليل الواردات.

## 2-2- شروط نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة في زيادة الصادرات:

كي تنجح سياسة تخفيض قيمة العملة في زيادة الصادرات، يجب أن تتوفر عدة شروط هي<sup>4</sup>:

<sup>1</sup> عززي لخضر، السوق الموازية وتدهور الدينار الجزائري، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1993، ص 92.

<sup>2</sup> عززي لخضر، مرجع سابق، ص 86 - 92.

<sup>3</sup> زكي رمزي، الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1989، ص 186.

<sup>4</sup> نفس المرجع، ص 188 - 190.

أ- مرونة الصادرات:

إن الطلب العالمي على صادرات دولة ما يجب أن يتمتع بقدر كاف من المرونة، لكي يرافق عملية تخفيض قيمة العملة زيادة في الطلب العالمي على صادرات هذا البلد نسبة أكبر من نسبة التخفيض.

ب- مرونة العرض المحلي لسلع التصدير:

من الضروري للإنتاج المحلي لسلع التصدير أن يتمتع بالمرونة العالية، أي أن تكون له قابلية للزيادة عقب حدوث التخفيض في قيمة العملة، لكي يواجه النمو المتوقع في حجم الصادرات.

ج- استقرار الأسعار المحلية:

إن الزيادة في صادرات الدول المخفضة لقيمة عملتها تتطلب استقرارا واضحا في الأسعار المحلية وعدم ارتفاعها عقب حدوث التخفيض، ذلك أنه إذا قام البلد بتخفيض قيمة عملته بنسبة معينة ثم ارتفعت الأسعار المحلية بعد ذلك بالنسبة نفسها فذلك يعني أن السعر الذي يشتري به المستورد الأجنبي لم يتغير وبذلك يختفي الأثر السعري في زيادة صادرات البلد.

د- عدم قيام دول أخرى بتخفيض قيمة عملتها في نفس الوقت:

يجب أن لا تقابل سياسة التخفيض بتدابير مماثلة في البلدان الأخرى والتي تنتج سلعا تصديرية مشابهة، لأن هذه البلدان إذا قامت بتخفيض قيم عملاتها فقد تتمكن من سحب جزء من السوق العالمي إليها وخاصة إذا كانت التخفيضات التي قامت بها هذه البلدان أكبر من التخفيض الذي قام به البلد المعني، فيزداد الوضع تعقيدا إذا كانت تكاليف الإنتاج في تلك البلدان أقل منها في البلد المعني، فتفقد بذلك سياسة التخفيض فعاليتها في زيادة صادرات هذا البلد.

2-3- تخفيض قيمة العملة في الجزائر:

لجأت الجزائر في إطار برنامج التصحيح الهيكلي والاستقرار الاقتصادي المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي إلى تخفيض قيمة الدينار ثلاث مرات وقبل التطرق لكل مرحلة من هذه المراحل سنتطرق إلى أسباب اللجوء لهذه التخفيضات.

أ- أسباب اللجوء إلى تخفيض قيمة الدينار:

يمكن أن نورد هذه الأسباب في النقاط التالية<sup>1</sup>:

- محاولة تقريب سعر الصرف الرسمي من سعر الصرف الموازي.
- تشجيع الصادرات الجزائرية وإعطائها تنافسية أكبر في السوق العالمية.

<sup>1</sup> سعدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سابق، ص 165.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

• تحرير الأسعار الداخلية للكثير من المنتجات المدعمة والتي لا تعكس في الواقع السعر الاقتصادي (التوازني).

• محاولة تقليص العجز المالي الذي تعاني منه المؤسسات الاقتصادية العمومية عن طريق إعطائها الحرية التامة في تسعير منتجاتها.

### ب-مراحل تخفيضات العملة:

#### \*التخفيض الأول<sup>1</sup>:

تم التخفيض الأول على عدة مراحل، حيث كانت البداية في جانفي من سنة 1991 إذ انتقل السعر الرسمي لواحد دولار إلى 15.9 دج بعدما كان 10.5 دج في ديسمبر 1990، ثم انتقل في فيفري سنة 1991 إلى 16.6 دج، واستقر بعدها عند حوالي 17.8 دج في مارس 1991، وبذلك يكون الدينار الجزائري قد انخفض بحوالي 70% خلال ثلاثة أشهر.

#### \*التخفيض الثاني:

لم يحقق التخفيض الأول النتائج المنتظرة منه في زيادة الصادرات وخفض الواردات ومن أجل ذلك عقد مجلس الوزراء دورة في أفريل 1994 للموافقة والتأكيد على اقتراح صندوق النقد الدولي بإجراء تخفيض ثان للعملة وتم ذلك بتخفيضه بنسبة 50% على مرحلتين، الأولى في أفريل 1994 ليصبح السعر الرسمي لواحد دولار هو 36 ديناراً والثانية في سبتمبر 1994 ليصبح واحد دولار يساوي 41 ديناراً<sup>2</sup>.

#### \*التخفيض الثالث:

حيث نظرا لعدم الوصول إلى النتائج المرجوة من التخفيض الثاني أقر البنك المركزي تخفيضا ثالثا وذلك في يناير من سنة 2003 وكانت نسبة تخفيض العملة في هذه المرة 05%<sup>3</sup>. ولقد تسببت هذه التخفيضات المتتالية لقيمة العملة الوطنية في غلاء المواد المستوردة (كالتجهيزات والمواد الأولية والسلع الاستهلاكية المختلفة) وأدى ذلك إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج الفلاحي والصناعي وذلك نتيجة ارتفاع أسعار واردات السلع الوسيطة والضرورية في هذه القطاعات الإنتاجية بسبب سياسة التخفيض وهذا ما أدى بدوره إلى تدمير القدرة الشرائية للمستهلك<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Les Cahiers du Cread. N°43, 1<sup>er</sup> trimestre, Alger, 1998, p.111.

<sup>2</sup> الإبراهيمي عبد الحميد، مرجع سابق، ص 171.

<sup>3</sup> سعدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سابق، ص 165.

<sup>4</sup> الإبراهيمي عبد الحميد، مرجع سابق، ص 171.

المطلب الثاني: الإجراءات الجبائية والجمركية.

الفرع الاول: الاجراءات المتعلقة بالجبائية

إن للنظام الجبائي أهمية كبيرة من جانب تأثيره على نشاطات التصدير، وذلك عن طريق عدة امتيازات جبائية سواء تعلق الأمر بالنظام الجبائي للقانون الموحد أو التشريعات المتعلقة بالقانون الأوسع<sup>1</sup> (ترقية الاستثمارات).

1- نظام الإعفاء.

وينقسم إلى قسمين هما:

(1) النظام الموحد:

ويشمل الامتيازات المستخلصة من القانون الجبائي الخاص بنوعين من الرسوم، هما الرسم على النشاط الصناعي والتجاري (TAIC) والرسم على القيمة المضافة (TVA).

- الرسم على النشاط الصناعي والتجاري (TAIC): حيث تكون قيمة المبيعات من السلع الموجهة نحو التصدير معفاة من هذا الرسم، مع العلم أن الإعفاء لا يخص الخدمات المصدرة.
- الرسم على القيمة المضافة (TVA): بالنسبة لهذا الرسم فإن مصدري السلع والخدمات يستفيدون من إعفاء هذه الرسوم، ليتحقق لهم تخفيض تكاليف السلع والخدمات الموجهة للتصدير.

(2) القانون الموسع (خاص بالاستثمارات):

أما بالنسبة لهذا القانون فيه مجموعة من الامتيازات الجبائية وذلك حسب مدة نشاطات الاستثمارات، في هذا الجانب هناك نظامان للامتياز هما:

(2.1) نظام الامتياز العام: ويتعلق بالامتيازات الخاصة بالمرحلتين التاليتين:

- مرحلة الإنجاز: إن الاستثمارات المحققة في إطار نشاط التصدير تستفيد انطلاقاً من تاريخ صدور قرار من وكالة الترقية ودعم الاستثمار (APSI) من بعض الامتيازات، مثل إعفاءات على الرسم العقاري والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للحصول على السلع والخدمات محلياً أو عن طريق الاستيراد.
- مرحلة النشاط: خلال مرحلة النشاط (الاستغلال)، فإن المصدريين يستفيدون من إعفاء تام ودائم من الضرائب على أرباح الشركات (IBS) والدفع الجزافي (VF) والرسم على النشاط الصناعي والتجاري (TAIC)، وكذلك إعفاء من كل الحقوق والرسوم المتعلقة بالمشتريات في السوق المحلية والمشتريات المستوردة لتمويل الإنتاج المصدر.

<sup>1</sup> CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, Mutation. N° 09, 1994, pp 21-23.

2.2) نظام الامتياز الخاص : للحصول على امتيازات خاصة فإن قانون الاستثمار يعمل على أساس نظام الامتياز الخاص بالتميز بين الاستثمارات المحققة في المناطق الحرة والاستثمارات المحققة في المناطق الخاصة.

➤ المناطق الحرة: الاستثمارات المحققة في المناطق الحرة حسب نشاطاتهم تعفي كليا من الضرائب والرسوم حسب النظام الجبائي وكذلك من الحقوق الجمركية.

➤ المناطق الخاصة: والتي تشمل مناطق الترقية والتوسع والنمو الاقتصادي والتي تساهم في تطوير الامتيازات المتعلقة بالنظام العام في المرحلة الأولى إلا أنه في المرحلة الثانية تختلف مدة الإعفاء بالنسبة للرسم العقاري وذلك لمدة تتراوح من 05 إلى 10 سنوات فقط.

على العكس في المناطق الخاصة يعطى الامتياز للمؤسسات دون قيد أو أجل محدد للإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي.

2- حقل تطبيق الإعفاء (بالنسبة للمؤسسات المصدرة).

1) المؤسسات المعنية:

المؤسسات الخاضعة لقانون (IBS) في المادة 136 من قانون الضرائب المباشر لتدابير قانون 138

المعدل لقانون 12 فإنها تعفي الأرباح الخاصة بـ:

- النقل البري، البحري والجوي.
  - شركات إعادة التأمين والبنوك.
- لأن هذه الخدمات تدخل ضمن نشاطات التصدير.

2) العمليات المعنية بالإعفاء :

وتخص عمليات بيع المنتجات والخدمات المصدرة بمعرفة ما يلي:

- ما هي المواد والبضائع والحاجات المملوكة أو المنتجة محليا والمرسلة إلى الخارج؟
- ما هي الخدمات المقدمة إلى الخارج؟

3) شروط الاستفادة من الإعفاء :

للاستفادة من الإعفاء بالنسبة للمؤسسة أو الشركة المصدرة، يجب توفر بعض الشروط وهي:

- بيع منتجات وخدمات مع تبرير ذلك بواسطة تقديم الوثائق.
- أن يعاد استثمار الأرباح المعفية المحققة في التصدير في نفس المدة المحددة في المادة 142 من قانون الضرائب المباشر مع العلم:

- تحويل هذه الأرباح إلى استثمارات منقولة وغير منقولة.
- الحيازة على محاسبة قانونية.
- الإشارة بتصريح النتائج السنوية والأرباح المعفاة.
- منح قائمة الاستثمارات المحققة للمصالح مع الإشارة إلى طبيعتها وتاريخ دخولها في الأصول وسعر تكلفتها.
- حيازة هذه الاستثمارات لمدة 05 سنوات ضمن ممتلكات المؤسسة.

#### الفرع الثاني: الإجراءات الجمركية وإجراءات أخرى.

إن للنظام الجمركي دور مهم وفعال من حيث المساهمة في التأثير على الصادرات وتنشيطها، لهذا لا بد من التنظيم الحسن لهيكل هذا النظام، وذلك بالكيفية التي يصبح معها مرن وقادر على التكيف مع مختلف الظروف الاقتصادية.

من هذا المنطلق سنتطرق من خلال هذا المبحث في بداية الأمر لوظائف وأهداف النظام الجمركي فالإجراءات المتعلقة بكل من النقل والمنتج في مجال التصدير، ثم أنواع الأنظمة الجمركية في التصدير لنصل إلى دور كل من النوعية والتغليف والتسيير في مجال التصدير.

#### 1- أهداف ووظائف النظام الجمركي.

##### أولاً- أهداف النظام الجمركي:

إن توجه الجزائر اليوم نحو اقتصاد السوق ومرافقة التحول الاقتصادي يفرض عليها انفتاح حدودها على المبادلات الخارجية والتميز بين الاقتصاد الداخلي والخارجي وهذا التغيير ينحط على آليات جديدة هي ترقية الصادرات، استقطاب الاستثمارات الأجنبية، البحث عن التكيف الأفضل لمتطلبات السوق<sup>1</sup>، وبالتالي فإن المهام الجمركية يجب أن تستجيب للأفاق الاقتصادية والتطلع إليها بجد، وباعتبار أن الإدارة الجمركية هي إحدى أعمدة التجارة الخارجية فهي تركز على محاور رئيسية وأهمها:

- التحكم في آليات التجارة لتسهيل المبادلات.
- التكيف مع المحيط الاقتصادي .
- المساهمة الفعالة والنشطة في القرار الاقتصادي وذلك عن طريق إحصائها للمعلومات الاقتصادية.
- التنظيم الحسن لهيكلها وحسن المعاملة مع الاقتصاديات الخارجية وذلك مع المتعاملين الاقتصاديين والموظفين بصفة عامة.

<sup>1</sup> CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, op.cit, pp 26 - 27.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

- إعادة الحيوية وعصرنة النظام لترقية الصادرات.
- ومن هذا المنطق يسعى النظام الجمركي لتحقيق بعض الأهداف تتلخص فيما يلي:
- خلق مناصب الشغل لتخفيض نسبة البطالة.
- تحقيق مداخيل بالعملة الصعبة بغية تقليل عجز الميزان التجاري والرفع من مستوى احتياطات الصرف.
- تحقيق تحول ونقل تكنولوجيا وأساليب تعميمية على باقي الاقتصاد.
- قانون الجمارك توقع تغييرات فيه من أجل تسهيل النشاط التجاري لتفادي التكاليف الزائدة عند تطبيق التسعيرات، وهنا تعمل على كبح العراقيل التجارية ودعم المؤسسات المصدرة التي تقتني مواد مستوردة، كما يساهم مع المتعاملين لعرض منتجاتهم بأسعار منافسة في الأسواق.
- ثانيا- وظائف النظام الجمركي:

يعمل النظام الاقتصادي الجمركي حاليا على تغطية وظائف رئيسية أهمها:

### ● وظيفة التخزين:

ويتلخص في نظام الإيداع والذي يسمح للسلع المستوردة بأن تكون موجودة في أماكن التخزين تحت الجمرcke، وبالنسبة للمدة والإقامة القانونية فإن الإيداع الخارجي لا يتعدى السنة الواحدة أما بالنسبة للخواص فالمدة المحددة هي سنتان، كذلك فإن السلع يمكن أن تتلقى نظاما جديدا والمعروف بإعادة التصدير.

### ● وظيفة الاستعمال (السلع المستوردة والمصدرة مؤقتا):

بالنسبة لعمليات الاستيراد يسمح بقبول مؤقت حسب المادة 174 من قانون الجمارك الإعفاء الكلي أو الجزئي من الرسوم والضرائب وفق السياسة التجارية الموجهة لإعادة التصدير في الحال وذلك بعد الاستعمال (حالة السلع المستوردة مؤقتا لحاجيات العرض والتظاهرات التجارية...)، كذلك العكس بالنسبة للسلع المصدرة حسب المادة 193 الموجهة لكل الدول المشاركة في المعارض التجارية في الخارج.

### ● وظيفة التحويل (الاستيراد - التصدير):

دائما في إطار نفس المادتين السابقتين (193-174) من قانون الجمارك، يتم الإعفاء من الواردات الموجهة لإعادة التصدير في آجال محددة بعد إجراء تحويلات عليها كإدخالها في عملية التصنيع أو تكملة لليد العاملة، يسمح القانون بتصدير مؤقت للسلع من أجل إدخال تحويلات عليها في الخارج أو

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

تصنيع أو إتمام ليد العاملة وإعادة استيرادها، فهنا يتم الإعفاء الجزئي للحقوق والرسوم (بالنسبة للقيمة المضافة لهذه السلع فهي تخضع لدفع الحقوق والرسوم الواجبة في الخارج).

### 2- أنواع الأنظمة الجمركية في التصدير.

نجد في النظام الجمركي الاقتصادي عدة أشكال من التصدير ينص عليها القانون ومنها نظام التصدير النهائي ونظام التصدير المؤقت.

#### (1) نظام التصدير النهائي:

وهو النظام الأكثر بساطة، حين تصدر المؤسسة منتجات أو خدمات نهائيا.

#### (2) نظام التصدير المؤقت:

وتنص عليه المادة 193 من قانون الجمارك، حيث يسمح هذا النظام بخروج المنتج المحلي من الإقليم الجزائري إلى الخارج وذلك لإجراء بعض التحويلات أو الإصلاحات أو تقديم خدمة من أجل العرض أثناء المعارض أو التظاهرات، كما يمكن للمنتج المصدر مؤقتا أن يعاد تصديره بصفة نهائية من خلال المكان الموجود فيه أثناء العملية وهذا في إطار القوانين والتشريعات المعمول بها وإعادة استيرادها وهذا بإعفاء كلي أو جزئي من حقوق الاستيراد الجمركي.

والقيمة لدى الجمارك عند التصدير هي القيمة المصرحة للسلع في نقطة الخروج من الإقليم الوطني بإضافة تكاليف النقل حتى الحدود وهناك عدة حالات:

قيمة (FOB) بميناء الشحن في حالة النقل البحري.

قيمة (FCA) بمطار الشحن في حالة النقل الجوي.

قيمة (DAF) في الحدود الإقليمية في حالة النقل البري أو بالسكك الحديدية.

### 3- الإجراءات المتعلقة بكل من النقل والمنتج في مجال التصدير.

#### (1) الإجراءات المتعلقة بالنقل:

##### 1.1) التعبئة ونقل البضائع:

وتعني عمليات نقل وشحن السلع من مكان إلى مكان قصد الإرسال، فهناك تخفيض بنسبة 50% للمنتجات أو المواد التي تكون داخل حاويات السلع، كذلك بالنسبة للمواد الزراعية أما المواد المعدنية أو الفضلات والمهملات التي يعاد تحويلها في الداخل أو الخارج فتكون بنسبة 20%، بالإضافة إلى هذا

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

التخفيض يمكن التفاوض مع المتعاملين ضمن هذا الإجراء قصد رفع نسبة التخفيض في حالة نقل السلع بكميات كبيرة.

### 1.2 النقل البحري للبضائع:

بالنسبة للنقل البحري هناك أيضا تخفيض بنسبة 50% كتسعيرة لكل السلع ذات الأصل الوطني الموجهة نحو التصدير، والدفع في هذه الحالة يتم بواسطة الدينار الخاص بالعقود المحررة ( Coût et Fret, CAF)، أما إذا كان العقد المتمم بـ ( FOB) فإن المستلم الأجنبي يدفع بالعملة الصعبة في ميناء الوصول.

### 1.3 النقل الجوي:

فيما يخص إجراءات النقل الجوي فقد تم تخفيض التسعيرة الخاصة بالصادرات حسب هذا النقل وتشكل التسعيرة في هذا الصدد نسبة 50% من المعدل المتوسط للتسعيرات العالمية<sup>1</sup>.

### 2) الإجراءات المتعلقة بالمنتوج:

#### 2.1) مراقبة السلع:

إن مراقبة السلع تسمح للمتعامل بإنهاء كل المشكلات الجمركية من طرف الإدارة، وتشمل (مراقبة السلع، وثيقة التصريح، التأشيرة، استخراج سند الشحن...الخ)<sup>2</sup>.

#### 2.2) إيداع التصريح مع إرسال السلع:

السلع يمكن التصريح بها وبخصوصيتها قبل وصولها إلى مكتب الجمارك، وتكون عادة في الاستيراد أكثر من التصدير.

الفائدة من هذا الإجراء هو الاحتياط من بعض السلع الخطيرة والتي تكون فاسدة أو قديمة... الخ، والمصرح لا بد أن يدلي بكل العناصر والمعلومات التي تخص سلعته.

#### 2.3) إلغاء شهادات التصدير:

إن عمليات التصدير لا تكون إلا بقبول مسبق فهناك بعض المنتجات لا يجري عليها التصدير، فهي لا تدخل بذلك ضمن النشاط ومن مجملها<sup>3</sup>.

• الأبقار والأغنام.

• الأشياء ذات الأهمية الوطنية في تاريخ الفن والآثار.

<sup>1</sup> CACI, le financement des exportations, op.cit, p19.

<sup>2</sup> CACI, le financement des exportations, op.cit, pp 22-23.

<sup>3</sup> CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, op.cit, pp 17-18.

• المرجان الخام أو النصف معالج.

• منتجات تاريخية (آثار).

أما المنتجات التي لا يسمح بتصديرها إلا في إطار تبادل المنتج التقني مع إعفاؤها النهائي من الحقوق والضرائب هي: التمور (دقلة نور)، منتجات بتروكيماوية، الأسمدة، الخمور، معادن الحديد. بالإضافة هناك إجراءات تتعلق بـ:

• المقايضة الحدودية والتي تتناول الصادرات ذات الأصل الجزائري والتي تشغل المناطق الجنوبية.

• التصدير المباشر: هناك بعض السلع التي تخضع للرسم على القيمة المضافة كالكتب، والأشياء ذات الطابع الفني، الأحجار الثمينة.

• كما أن هناك المنتجات المنقولة عبر السكك الحديدية ومن مجملها (مواد محترقة، مواد غذائية، منتجات صيدلانية .....الخ) وهذه الأخيرة تعفى من الحقوق والضرائب.

4- إجراءات أخرى متعلقة بتنمية وتفعيل الصادرات الصناعية.

أولا- دور النوعية والتغليف في تفعيل الصادرات الصناعية:

(1) النوعية:

إن أكثر المؤسسات المصدرة في العالم للسلع المصنعة تعطي أهمية كبيرة لنوعية هذه السلع<sup>1</sup>، حيث في عملية التصدير يأخذ المستهلك بالطلب المتزايد عن السلع وذلك عندما يجد أن هذه السلع التي يستهلكها ملائمة من ناحية النوعية وتتكيف مع احتياجاته ومتطلباته المستمرة. فنجد أن المستهلك يجري اختبارات عديدة في السوق بالتركيز على عناصر أساسية تتمثل أساسا في نوعية السلعة، وشروط تغليفها المناسبة وكذلك الأسعار عند الاقتناء.

1.1) تحديد النوعية:

تعتبر النوعية مطلبا ضروريا في عملية إنتاج المنتج المصدر، وتنبثق النوعية من ثلاثة مصادر وجوانب تخضع لها.

• قانونيا: وتتطلب في هذا الإطار مقياس، وخصوصيات تقنية، وتخضع إلى العادات والتقاليد.

• عقد اتفاقية: بمعنى خصوصية المنتج واستعمالاته، شروطه وتغليفه...الخ.

• الرغبة في الاستعمال: وتخضع النوعية إلى النتائج المقيمة عند استعمال المنتج، وتوقعات الاستهلاك منه في فترة الشراء .

<sup>1</sup> CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, op.cit, pp 47-48.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

• تعريف ISO للنوعية (international standards organisation): نوعية المنتج أو الخدمة وهي تلك التي تستجيب للرغبات.

### 1.2) دعم النوعية:

يمكن دعم النوعية الخاصة بالسلعة المصنعة بأوجه مختلفة، وذلك من خلال العلامة التجارية، التقنية اللازمة والضرورية في عملية التصنيع بالتوزيع والإشهار... الخ.

### 1.3) تسيير النوعية:

ويتعلق تسيير النوعية بإدماج العناصر الرئيسية في تسيير الطلب وخاصة بالاعتماد على:

- معرفة الأسواق: وهو مطلب ومقياس ضروري بغية إعداد معلومات حول المتطلبات السوقية.
- توقعات المستهلك وذلك بفضل دراسة وإعداد تقارير حول السوق حتى تسمح بتزويد مؤشرات على هذه التوقعات.

• وضع مصلحة لمراقبة النوعية.

• اختيار جيد للمدخلات المتعلقة بالتصنيع.

### 2) التغليف وشروطه:

إن التحولات في نظام التوزيع، وتعميم المساحات الكبرى، وتطور طرق الاستهلاك يشكلون المصادر الرئيسية في ترقية المنتج وكذلك في نوع الأغلفة الجيدة.

### 2.1) تعريف الغلاف:

يتمثل في مادة مخصصة لتغليف أو احتواء مؤقت لمنتج أو مجموعة من المنتجات أثناء عملية الشحن والنقل والتخزين أو البيع وذلك من أجل حماية هذه المنتجات.

### 2.2) التكييف:

يتضمن تعريف دقيق يخص الغلاف الخارجي للمنتج المباع وكذلك يخص العناصر التي تهتم بجاذبية المنتج المقدم للمستهلك، وكذلك إعلام هذا المستهلك للمحافظة على عدم تلويث البيئة.

### 2.3) تسيير التغليف:

إن غلاف المنتج يجب أن يسيّر بطريقة تسمح للمؤسسات من استرجاعه مجددا لتفادي الخسائر، كما يعتبر عامل مهم يجب أخذه بعين الاعتبار في قرار الشراء، ويخضع لمقاييس وقوانين تضبطه في عملية الصنع ويخضع تسيير التغليف إلى ما يلي:

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

• قانونا: وذلك وفق قوانين وتنظيمات ومقاييس محددة مثله مثل النوعية لأنه يمثل في الأصل منتج له خصائص ومواصفات.

• ماليا: إن نفقات التغليف تكون عنصرا أساسيا في تكلفة صنع وإنتاج المنتج.

• تجاريا: أنه يدخل في القرار الخاص بالشراء لدى المشتري (المستهلك المحلي أو الأجنبي).

### 2.4) مراقبة التغليف:

تقوم المؤسسة بمراقبة للتغليف ومراقبة للمنتج أيضا، وتتضمن هذه المراقبة ما يلي:

• المقاييس الضرورية للآلات ومستلزماتها وصيانتها.

• ترقيم الطرود (الأحزمة) خاصة في حالة المنتجات الخطيرة.

• إعلام المستهلك (التنويه) بخصائص المنتج.

• المقاييس والأبعاد الشكلية للغلاف.

• رموز شكلية خاصة بالتنويه والنقل.

ثانيا- دور التسيير في المؤسسات المصدرة:

إن تلبية حاجيات ورغبات المستهلكين في التصدير دون شك ليست هدف سهل المنال، كذلك الأمر بالنسبة لتنظيم مقترحات الزبائن وتطلعاتهم، فإذا لم يعمل المتعامل الاقتصادي على ضرورة تنظيم تسويبه وتحسينه من أجل الاستجابة لرغبات زبائنه في الداخل والخارج من حيث النوعية والمنتجات المقترحة، هذا مما لا شك فيه سيولد صعوبات تواجه عملية وضع المنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية.

ومما لا شك فيه أن النوعية مستقلة عن الكمية، فالمتعامل الاقتصادي يتعين عليه الاهتمام الخاص بوضع استراتيجية تجديد المنتج والخدمة مع المتطلبات المسبقة، بأسلوب قوي ويسمح بربح المستهلك وثقته في نفس الوقت.

عناصر التسيير:

إن التسيير في المؤسسة المصدرة يرتكز على عدة عناصر ضرورية وأهمها<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> CACI, le financement des exportations, op.cit, p29.

(1) العنصر البشري:

ويعنى بتحسين الطاقات الإنتاجية للجنسين في المؤسسة بتجنيد قدراتهم في عملية البيع، ذلك عن طريق تكوينهم وتزويدهم بالمعلومات التي تؤهلهم لذلك، وتحفيزهم بشتى الطرق وإعلامهم بأن المنتج المسوق ونوعيته هو الشغل الشاغل لكل فرد على مختلف المستويات داخل المؤسسة.

(2) العنصر التقني:

ويتمثل في النظم ذات الأسلوب العلمي المتطور والدقيق في الإنتاج والنوعية والتحكم الأمثل في الاستعمال حسب ما تقتضيه المقاييس وثقافة المؤسسة.

(3) عنصر الاتصال:

هو الوسيلة التي تسمح بالوصول إلى الأهداف المرجوة من طرف المؤسسة المصدرة، وهذه الوسيلة تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ( الطرق المباشرة هي التي تؤثر على العامة الجمهور).

(4) الإشهار:

ويعتبر كذلك وسيلة فعالة لتوجيه رسالة للعامة وذلك عبر قنوات البث والاتصال الإذاعي، وهناك وسائل أخرى تستعملها المؤسسة بغية الزيادة من مبيعاتها في السوق الداخلي أو الخارجي.

(5) ترقية المبيعات:

تزداد مبيعات المؤسسات وذلك بإعطاء امتيازات خاصة للمشتري أو الموزع، فالمؤسسة ملتزمة بإعطاء وتقديم صورة واضحة وحسنة عنها وعن نشاطاتها المتعددة الوظائف في المنتج والإنتاج، فيتطلب الأمر القيام بمبادرات تسعى من خلالها التأثير في المنتج المصدر وذلك على سبيل المثال بتقريب مؤسسة الصحافة ورجال السياسة والمساهمين إليها، كما تقوم في بعض الأحيان بتحفيزات مالية بمختلف الطرق كما هو الحال في النشاطات الثقافية والرياضية.

المطلب الثالث: أهم الهيئات المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

بالإضافة للإجراءات المتخذة من قبل الدولة لترقية الصادرات قامت كذلك بتشجيع القطاع العام والخاص على حد سواء، وذلك من خلال توفير الإطار القانوني عن طريق إنشاء هيكل وظيفية بهدف مساعدة المصدرين الجزائريين بالقيام بكل الخطوات اللازمة في عملية التصدير.

وستتناول من خلال هذا المبحث في بداية الأمر الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات ثم بعد ذلك الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات.

الفرع الأول الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات.

(1) الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX<sup>1</sup> :

هي شركة عمومية ذات طابع اقتصادي تحت وصاية وزارة التجارة، أنشئت بانضمام المركز الوطني للتجارة الخارجية والديوان الوطني للمعارض بمقتضى المرسوم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987، وكانت في تلك الفترة تحت اسم الديوان الوطني للمعارض والتصدير (Onafex) وفي 24 ديسمبر طرأت تعديلات على هذا الديوان ليصبح تحت اسم الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (Safex)، والغرض الأساسي من إنشاء هذه الشركة يدخل ضمن ترقية الصادرات غير النفطية من أجل المساهمة في تنمية ودفع مستوى المبادلات التجارية وذلك عن طريق ترقية الصادرات وعقلنة الواردات، كما تعمل على تنظيم وتنشيط التظاهرات الاقتصادية في الوطن وفي الخارج من أجل أكثر حرية لصادراتنا. خصصت الشركة Safex هيئة تتمثل في مديرية الجودة بغرض منح رخص لكل المنتجات الموجهة للتصدير وبالموازاة توفر الشركة عدة نشاطات في مجال ترقية الصادرات ومن أهمها:

- تنظيم نشاطات الأعوان الاقتصاديين سواء في البلاد أو خارجها.
- تقديم استثمارات لوكلاء الأعوان الاقتصاديين عند طلبهم من أجل إنجاز عمليات التصدير.
- تنظيم المعارض والتظاهرات التجارية وهدفها ترقية المنتجات المحلية نحو الخارج.

(2) المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات العمومية<sup>2</sup> :

تم إنشاء هذا المركز بمقتضى المرسوم رقم 90-135 المؤرخ في 20 شوال 1410 الموافق لـ 15 مايو 1990 ومن أبرز المهام التي يقوم بها المركز نجد ما يلي:

- رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية.
- توفير المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقييم عمليات الاستيراد وترشيدها.

<sup>1</sup> La lettre d'information de la chambre algérienne de commerce et de l'industrie, 1997.

<sup>2</sup> سعدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سابق، ص 142.

### 3) الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI<sup>1</sup>.

أنشئت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996، وهي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية وزارة التجارة وهي تقوم بمهمة التمثيل والاستشارة والإدارة والتوسع الاقتصادي على مستوى الدوائر الإقليمية، ومن مهامها أيضا:

- تقديم المعلومات والآراء والاقتراحات المتعلقة بالأنشطة التجارية والصناعية والخدماتية.
  - تعرض على السلطات العمومية بالتنسيق مع الوزارة المعنية بالتجارة كل التوصيات والاقتراحات المتعلقة بمجال التشريع والتنظيم التجاري والصناعي والجبائي والجمركي خصوصا.
  - تنجز كل الدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية.
- الفرع الثاني: الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات.

### 1) الشركة الجزائرية لتأمين وضمان خدمات الصادرات CAGEX<sup>2</sup>.

تأسست الشركة الجزائرية لتأمين وضمان خدمات الصادرات وفق مقتضيات الأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996، وهي شركة تتشكل من مساهمات مجموعة من المؤسسات المصرفية وشركات التأمين وهي على التوالي: البنك الوطني الجزائري، البنك الجزائري الخارجي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك التنمية المحلية، القرض الشعبي الجزائري، الشركة الجزائرية لتأمين النقل، الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين، الصندوق المركزي لإعادة التأمين، الشركة الجزائرية للتأمين، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.

والهدف من إنشاء هذه الشركة يتمثل في ترقية الصادرات الوطنية خارج المحروقات (بما فيها الصناعية)، وكذا تدعيم القدرات التصديرية غير المستغلة والعمل على دفع المصدرين إلى اقتحام الأسواق الدولية وذلك بفضل الضمانات التي تقدمها لهم الشركة، والتمويل المقدم من طرف البنوك، كما تساهم في تقريب المصدرين الجزائريين من المتعاملين الأجانب، مع تزويدهم بمعلومات واسعة حول الزبائن والأسواق الدولية بصفة دورية وذلك لتحسين سير عمليات التصدير وتفاديا لوقوع خسائر.

ومن بين المخاطر التي تقوم الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات بتأمينها ما يلي:

<sup>1</sup> الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 16، سنة 1996، ص 19.

<sup>2</sup> وثيقة للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (cagex)، دليل التصدير بكل أمان، 2002.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

- المخاطر التجارية: تتمثل في العجز الفعلي عن الدفع من طرف المشتري.
- المخاطر السياسية: مثل مخاطر الناتجة عن الأزمات الدبلوماسية، والحروب...الخ.
- مخاطر عدم التحويل: الناتجة عن الصعوبات الاقتصادية أو الأحداث السياسية التي تدفع بالمشتري إلى عدم الدفع أو التأخير في القيام بالدفع.
- مخاطر الكوارث الطبيعية: مثل الزلازل والفيضانات.

### (2) نقطة التجارة للجزائر<sup>1</sup>:

هي عبارة عن هيئة موضوعة تحت تصرف وصاية وزير التجارة، لم تعرف نشاطا كبيرا لكن مع الديناميكية الجديدة المصاحبة للأعمال التي من شأنها تشجيع تطوير وترقية الصادرات خارج المحروقات تم فتح شبك في مقر الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) والذي يجمع بعض الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية وذلك قصد إيجاد أسواق تجارية لمنتجات المتعاملين الاقتصاديين.

وفي الجزائر أهم الأطراف التي تجمعها نقطة التجارة نجد.

- الجمارك الجزائرية.
- البنك الوطني الجزائري BNA.
- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR.
- الشركة الجزائرية لتأمين النقل CAAT.
- الخطوط الجوية الجزائرية AIR ALGERIE.
- الشركة الجزائرية للملاحة CNAN.
- المركز الوطني لمراقبة النوعية والرموز CACQE.
- كل الأشخاص المعنويين المتخصصين في التصدير والاستيراد.

### (3) الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية PROMEX:

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 327-96 المؤرخ في 18 جمادى الأولى 1417 الموافق لـ 01 أكتوبر 1996، وهو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية

<sup>1</sup> CACI, le commerce internationale, Mutation. N°11, 1995, p33.

## الفصل الثاني: تحليل الاجراءات المتعلقة بتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

والاستقلال المالي وهو تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، والغرض من إنشاء هذا الديوان هو التكفل والمشاركة في تطوير إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية وخاصة الجانب غير النفطي منها<sup>1</sup>.

ومن أهم مهام هذا الديوان ما يلي:

- المشاركة في تطوير الإستراتيجية الخارجية والمساهمة في تطبيق السياسة الوطنية في المبادلات التجارية.
- تنشيط برنامج ترميم المبادلات التجارية الخارجية وترقيتها خصوصا الموجهة نحو تطوير الصادرات خارج المحروقات ويساهم في تطبيق الإجراءات العمومية لدعم الصادرات.
- يقيم جهاز رصد الأسواق الخارجية، ويوفر على الخصوص المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقديم عملية الاستيراد والتصدير وترشيدها.
- إنشاء وتسيير شبكة معلومات تجارية وبنوك للمعطيات والتي توضع تحت تصرف كل المتدخلين في ميدان التجارة الخارجية عند الاستيراد والتصدير.
- إصدار وتوزيع كل المذكرات والمنشورات المتعلقة بسياق التجارة الخارجية لفائدة المؤسسات والإدارات.
- إنجاز الدراسات المستقبلية وتجسيد كل مساعدة تقنية مفيدة في مجال التجارة الخارجية.
- تقديم الخدمات التي من شأنها أن تساعد وتوجه أعوان التجارة الخارجية في ممارسة نشاطهم.
- تقييم وتطوير علاقات التبادل والتعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة أو التي تمثل طرفا مقابلا في مجال التجارة الدولية.

<sup>1</sup> سعيدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سابق، ص 142.

### خلاصة :

يتبين مما سبق ذكره في إطار هذا الفصل أن عملية ترقية وتفعيل الصادرات تتميز برعاية تامة ومتابعة من قبل الدولة، وذلك بفضل الخدمات التي تقوم بها المؤسسات التي تنشط في حقل التجارة الخارجية، وأهم ما جاء في إجراءات السياسة التجارية الجديدة هو القيام بدعم مادي ومعنوي للمؤسسات المصدرة، وتختلف هذه الإجراءات من مؤسسة إلى أخرى ولقد أسندت لكل منها أدوار وجوانب يجب أن تدعمها بالشكل السليم وذلك لإنجاح نشاط التصدير، ونجد في هذا المجال من الخدمات المدعمة تمويل المؤسسة بالقروض اللازمة ووضع نظام جبائي خاص يتأقلم معها، وحماية المصدر بفضل الشركات الخاصة ضد الأخطار المتوقعة في عملية التصدير، وكذلك تنظيم ومراقبة مختلف العمليات التجارية سيما عند التصدير والاستيراد من طرف الإدارة الجمركية، وذلك وفق البرنامج المخطط من الدولة وكذلك بتوفير وسائل النقل اللازمة عند القيام بعمليات التصدير. هذا بالإضافة إلى أنه يجب على المؤسسات والشركات المصدرة الاستفادة من هذه الإجراءات أن تقوم بدورها، واستغلال الفرص والامتيازات المتاحة لها في هذا المجال وذلك للدخول بقوة والمشاركة في الأسواق الخارجية.

## الخاتمة:

تشكل صادرات الجزائر بشكل كبير من الموارد الطاقوية، والمتمثلة في البترول والغاز بالدرجة الأولى، وهذا ما من شأنه أن يجعل الاقتصاد الجزائري هشاً ويتميز بحساسية كبيرة للتقلبات المرتقبة لأسعار هذه الموارد الطاقوية، وهذا بدوره ما يؤثر مباشرة على الاحتياطات الاستثمارية، الإنتاجية، الاستهلاكية والحيوية للاقتصاد، وكل هذا يؤدي في نهاية الأمر إلى التأثير على عملية التنمية الاقتصادية الوطنية عموماً بالسلب.

لقد عرف الاقتصاد الوطني مجموعة من التحولات في الفترة الممتدة من التسيير الاشتراكي إلى غاية تحرير التجارة الخارجية، أين اعتبر قطاع المحروقات الكفيل الوحيد بتمويل النشاط الاقتصادي، من دون وضع إستراتيجية معينة للنهوض بالصادرات من غير المحروقات وترقيتها، ولعل الأزمة النفطية لسنة 1986 بينت أن الاقتصاد الجزائري لا يركز على أسس متينة وأن مشكل هذا الاقتصاد هو مشكل هيكلية وليس ظرفي، ولهذا لا بد من مواصلة الإصلاحات وتكثيف الجهود من أجل النهوض بقطاع الصادرات خارج المحروقات عامة وقطاع الصادرات الصناعية خاصة، لهذا ومن هذا المنطلق جاء اختيارنا لدراسة موضوع هذا البحث.

## نتائج الدراسة:

وقد توصلنا من خلال دراسة موضوع هذا البحث إلى النتائج التالية:

- عرف الاقتصاد الوطني مجموعة من التحولات في الفترة الممتدة من التسيير الاشتراكي إلى غاية تحرير التجارة الخارجية، حيث أن له فوائد اقتصادية على مستوى المؤسسات وكذا على مستوى الاقتصاد الوطني لما يلعبه من دور مهم في توفير الموارد المالية بالعملة الصعبة، فهو مطلب أساسي وضروري للتنمية لبلد مثل الجزائر.
- إن تحقيق معدلات نمو متزايدة للصادرات يعتبر من بين أهم العوامل التي تؤدي إلى تحفيز عملية التنمية الاقتصادية، ورفع معدلات النمو.
- إن التخصص في إنتاج وتصدير المواد الأولية بشكلها الخام ليس في صالح الاقتصاد الوطني، وذلك لما تتميز به أسعارها من تقلبات وعدم استقرار في مختلف أسواقها الدولية، وما لهذا الأمر من آثار وخيمة على الاقتصاد الوطني.
- حسب تجارب دول جنوب شرق آسيا التي تطرقنا إليها في هذا البحث فإن التمويل المقدم من قبل أنظمة هذه الدول للمصدرين قد لعب دور مهم في القفزة النوعية التي حققتها الصادرات الصناعية لهذه الدول، كما كان للأنظمة الجمركية والضريبية التي انتهجت في هذه الدول إسهام في هذه القفزة وذلك لما تميزت به من تلاؤم ومرونة مع إستراتيجية التوجه التصديري لهذه الدول.
- إن قطاع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر مازال يعاني من ضعف مساهمته في إجمالي الصادرات الوطنية وذلك بسبب عديد المشاكل التي مازالت تواجهه، والتي منها ما هو متعلق بالتمويل

ومنها ما هو متعلق بطبيعة الأنظمة الجمركية والضريبية ومنها ما هو متعلق بالمؤسسات والشركات المصدرة في حد ذاتها،

- إن العمل على ترقية الصادرات خارج المحروقات الوطنية وتنميتها في إطار تطبيق الشراكة الاقتصادية والانضمام إلى مختلف التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية أمر محفوف بالكثير من المخاطر وتحدي كبير للاقتصاد الجزائري، وهذا لما يتميز به الاقتصاد الوطني من خصوصيات حيث يتسم بضعف المستوى التأهيلي للكثير من المؤسسات الإنتاجية، وهذا ما يؤدي إلى نقص وضعف جودة منتجات هذه المؤسسات في الكثير من الأحيان الأمر الذي يضعها في وضع تنافسي سيء في مختلف الأسواق، والسبيل الوحيد للاستفادة من الانضمام لهذه التكتلات الاقتصادية هو ضرورة إعادة التأهيل التنافسي للمنظومة الإنتاجية الوطنية وذلك على كل من المستوى الكلي والمستوى القطاعي والمستوى الجزئي.

وانطلاقاً من هذه النتائج المتوصل إليها من دراسة موضوع البحث إذا جئنا إلى اختبار الفرضيات

المصاغة في المقدمة فإننا نجد:

- تثبت صحة الفرضية الأولى والتي تقر بالدور المهم الذي يلعبه كل من تمويل المصدرين، والنظام الجمركي والنظام الجبائي المتسمان بالمرونة في تنشيط الصادرات الصناعية، في حين نجد أن النتيجة الخامسة تبين أن هذه العوامل (التمويل والنظام الجمركي والنظام الجبائي) مازالت دون المستوى الذي يجب أن تكون عليه في الجزائر.
- النتيجة السادسة تبين أن قبول الفرضية الثانية مرتبط بضرورة إعادة التأهيل التنافسي للمنظومة الإنتاجية الوطنية وذلك على كل من المستوى الكلي والمستوى القطاعي والمستوى الجزئي.
- النتيجة السابعة تؤدي بنا إلى قبول الفرضية الثالثة حيث نجد دخول كل من الناتج المحلي الخام وسعر الصرف في تشكيل علاقة سببية مع الصادرات الصناعية، في حين عدم تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر ضمن هذه العلاقة السببية يعود بالدرجة الأولى لكبير تذبذب وتباين معطياته.
- التوصيات:
- ضرورة العمل على إعادة هيكلة قطاع الصادرات الوطنية بما يوفر مكانة هامة في هذا القطاع للصادرات الصناعية.
- ضرورة الرفع من مستوى تأهيل المؤسسات الإنتاجية الوطنية لجعلها قادرة على المنافسة وهذا بإعادة هيكلتها والاهتمام بتطبيق مختلف أنظمة الجودة الشاملة، الأمر الذي من شأنه المساهمة في ترقية الصادرات الصناعية في إطار تطبيق الشراكة الاقتصادية والانضمام إلى مختلف التكتلات الاقتصادية الدولية والإقليمية.
- تنشيط نظام تأمين القروض عند التصدير، الأمر الذي يمكن المصدرين الصناعيين من تجنب مخاطر التصديرومن ثم يحفزهم على زيادة صادراتهم.

• العمل على جذب واستقطاب مختلف الاستثمارات الأجنبية المباشرة للقطاعات الصناعية، وهذا بتوفير المناخ الاستثماري الملائم لذلك (القضاء على كل أشكال الفساد، وضع إطار قانوني وتشريعي مشجع، إنشاء نظام جمركي وآخر جبائي يتسمان بالفعالية والمرونة الكافيتين مع شتى الأوضاع.....الخ).

• تفعيل وتنشيط دور مختلف الهيئات الحكومية المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، الأمر الذي من شأنه أن يساعد في ترقية الصادرات الصناعية وتنميتها.

• العمل على إنشاء وتشكيل مناطق صناعية حرة للتصدير في الجزائر، وهذا لما تتمتع به الجزائر من مقومات تسمح بإنشائها.

• ضرورة إعطاء الأهمية الكافية للدراسات القياسية بما يخص مختلف الظواهر الاقتصادية عن طريق إنشاء مخابر مختصة في ذلك، والأخذ بنتائج هذه الدراسات محمل الجد كي لا تبقى مجرد حبر على ورق.

آفاق الدراسة:

وتكملة لما سبق دراسته هناك عددا من المواضيع التي يمكن أن تكون محل بحث في المستقبل، ومنها:

• دراسة تنبؤية لقيمة الصادرات الصناعية الجزائرية باستخدام السلاسل الزمنية (نماذج بوكس وجينكينز).

• دور المناطق الحرة الصناعية للتصدير في تفعيل الصادرات الصناعية وآفاق تواجدها في الجزائر حسب تجارب دول جنوب شرق آسيا التي تطرقنا إليها في هذا البحث فإن التمويل المقدم من قبل أنظمة هذه الدول للمصدرين قد لعب دور مهم في القفزة النوعية التي حققتها الصادرات الصناعية لهذه الدول، كما كان للأنظمة الجمركية والضريبية التي انتهجت في هذه الدول إسهام في هذه القفزة وذلك لما تميزت به من تلاؤم ومرونة مع إستراتيجية التوجه التصديري لهذه الدول.

• إن قطاع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر مازال يعاني من ضعف مساهمته في إجمالي الصادرات الوطنية وذلك بسبب عديد المشاكل التي مازالت تواجهه، والتي منها ما هو متعلق بالتمويل ومنها ما هو متعلق بطبيعة الأنظمة الجمركية والضريبية ومنها ما هو متعلق بالمؤسسات والشركات المصدرة في حد ذاتها،

## قائمة المراجع:

### بالعربية :

1. عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980.
2. مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثالثة ، 1993.
3. نعيبي فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر 1999.
4. محمد عبد المنعم عفرو وأحمد مصطفى فكري، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.
5. بشير محمد علية، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1996.
6. إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
7. الأشقر أحمد (2007)، الاقتصاد الكلي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1.
8. زرقين عبود ، جباري شوقي، مشكلة اختيار استراتيجيات التنمية البديلة بين الحاضر والمستقبل، مداخلة ضمن ملتقى الوطني الأول حول "التحولات السياسية وإشكالية التنمية في الجزائر: الواقع والتحديات"، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، أيام 16 و17 ديسمبر 2008.
9. مصطفى محمود (1993)، التصدير والاستيراد علميا وعمليا ، دار النهضة العربية، القاهرة.
10. بلقاسم العباس (2005)، مؤشرات التجارة الخارجية ، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، المجلد 4، العدد 40.
11. محمد أزهر سعيد السماك ( 1998)، قياس التبعية الاقتصادية للوطن العربي وتأثيراتها الجيوبوليتيكية المحتملة، مركز الدراسات الوحدة العربية، بيروت.
12. عمر محمد عثمان صقر (1991)، الحماية في الدول المتقدمة وأثارها على الصادرات الصناعية في الدول الاخذة في النمو مع دراسة خاصة للاقتصاد المصري، اطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، مصر.

13. صلاح زين الدين (2000)، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، دار النهضة العربية، القاهرة.
14. أحمد فريد مصطفى (2007)، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية.
15. توفيق محمد عبد المحسن (2001)، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النهضة العربية، القاهرة.
16. المركز الوطني للإعلام والاحصاء CNIS.
17. يحظى نموذج الجاذبية بأهمية بالغة في أدبيات الاقتصاد الدولي أفهمو يعمل على جعل التوقعات التي تخص تدفقات التجارة مبنية على أساس المسافة والتفاعل بين الأحجام الاقتصادية لهذه الدول ومن ثم فإن هذا النموذج يحاكي نموذج نيوتن للجاذبية، حيث تم عرض هذا النموذج في المجال الاقتصادي من طرف مجموعة من الاقتصاديين من أهمهم (إيزارد 1954، تبرزن 1962، بوهن 1963) ليصبح أداة مهمة في التجارة الدولية، (لتفاصيل أكثر أنظر: وليد عبد مولاة، نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة، إصدارات المعهد العربي للتخطيط، العدد 97، 2010).
18. عماري جمعي، قندوز طارق، التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي وتنافسي لترقية الصادرات الصناعية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، يومي 8 و 9 نوفمبر 2010، جامعة الشلف.
19. سعدي وصاف، نظام تأمين القرض عند التصدير، دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997.
20. سعدي وصاف، نظام تأمين القرض عند التصدير، دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997.
21. سعدي وصاف، نظام تأمين القرض عند التصدير، دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997.
22. شاكركزويني، محاضرات في اقتصاديات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 1989.
23. سعدي وصاف، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية.
24. راشد البراوي، الموسوعة الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971.

25. عزي لخضر، السوق الموازية وتدهور الدينار الجزائري، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1993.
26. زكي رمزي، الاقتصاد العربي تحت الحصار، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1989.
27. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 16، سنة 1996.
28. وثيقة للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (cagex)، دليل التصدير بكل أمان، 2002.
29. نادي النمرور الاقتصادية العالمي، ويكيبيديا، الموسوعة الحرة، في موقع الانترنت التالي:

<http://ar.wikipedia.org>

بالفرنسية :

1. Montousse (Marc) et Chamblay (Dominique), 100 fiches pour comprendre les sciences économiques, Breal, paris, 1994.
2. Paulet (Jean-Pierre), Dictionnaire d'économie, Eyrolles, Paris, 1992.
3. Centre du commerce international, Les succès de la république de Corée en matière d'exportation (1961-1982), CNUCED, Genève, 1984.
4. la chambre algérienne de commerce et de l'industrie (CACI), le financement des exportations, Mutation.N° 18, 1996.
5. CACI, le commerce internationale, Mutation. N°11, 1995.
6. Les Cahiers du Cread. N°43, 1er trimestre, Alger, 1998.
7. CACI , les Exportations Algérienne hors hydrocarbures, Mutation. N° 09, 1994.
8. La lettre d'information de la chambre algérienne de commerce et de l'industrie, 1997.