

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي: / 2022

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

فرع: العلوم الاقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي بنكي

المذكرة موسومة بـ:

متطلبات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

إشراف الأستاذ (ة):

- بطوري رمضان

من إعداد:

- مشري إيناس

- كرايمية ندى

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
موساوي رياض	أستاذ محاضر - أ	رئيسا
بطوري رمضان	أستاذ محاضر - ب	مشرفا ومقررا
محجوب آسيا	أستاذ محاضر - أ	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2021 - 2022

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي: / 2022

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

فرع: العلوم الاقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي بنكي

المذكرة موسومة بـ:

متطلبات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

إشراف الأستاذ (ة):

- بطوري رمضان

من إعداد:

- مشري إيناس

- كرايمية ندى

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
موساوي رياض	أستاذ محاضر - أ	رئيسا
بطوري رمضان	أستاذ محاضر - ب	مشرفا ومقررا
محجوب آسيا	أستاذ محاضر - أ	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2021 - 2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الشكر والتقدير

اشكر الله عز وجل على توفيقه لي على إتمام هذا البحث، ولا يسعني في هذا المقام إلى ان اتقدم والتوجه بعظيم الشكر والا متنان إلى استاذي الفاضل والمحترم بطوري رمضان والذي قبل الإشراف على هذه المذكرة، وعلى نصائحه القيمة وتشجيعه المستمر، وتوجيهاته الجادة، وحرصه على إتمام العمل، فلك منا فائق التقدير والاحترام استاذي.

كما لا نغوتنا في هذا المقام ان نتقدم بالشكر والامتنان إلى كل من ساندنا.

كما نتوجه بالشكر الخالص إلى الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة.

وشكرا ...

الإهداء

الحمد لله الذي تتم به الصالحات واللهم صلي على سيدنا محمد صلاة تخرجنا من ظلمات الوهم وتكرمنا بنور الفهم الشكر لله عز وجل على ما قدمه لي من نجاح وتوفيق وفهم وعمل ...

والى قرة العين إلى من وضعت الجنة تحت قدميها ... إلى التي حرمت نفسها وأعطتني، ومن نبع حنانها سقتني..... إلى من وهبتني الحياة أمنتني الحب والحنان، ربتي بلطف وعلمتني كلمة الشرف والحياة إلى تلك المرأة العظيمة صديقتي وجنتي الصغيرة أمي الحنونة

إلى أعظم رجل صبورا ورمز الحب والعطاء إلى الذي تعب كثيرا من اجل راحتني وأفنى حياته من اجل تعليمي وتوسمي في درجات العلى والسمو إلى ذلك الرجل الكريم أبي العزيز

إلى من جمعهم معي ظلمة الرحم.. إلى من يعيش في ظل وجودهم أمني إخوتي، شافعي، منى، عماد، رؤية، ليليا، شعلة البيت خالد،

والى جميع من وقف بجانبني في هذا المشوار أدامكم الله لي وأنار طريقكم

إلى كل من علمني حرفا طيلة حياتي ... إلى كل من جمعني بهم القدر إلى كل من في قلبي ونسيه قلبي

إيناس...

الإهداء

إلى رمز الحب والعطاء والوفاء

إلى من ربنتي بلطف ومنحتني الحنان

إلى تلك المرأة العظيمة التي علمتني معنى الحياة إلى قرة عيني.

أمي العزيزة

إلى من علمني الكفاح والصبر إلى الذي تعب كثيرا من أجل راحتي وتعليمي،

إلى ذلك الرجل الكريم

أبي العزيز

إلى من قاسموني أفراحي وإحزاني إخواني وأخواتي عاطف، شكري، حمودة، وأخواتي عفاف،

دلال، إيمان وابنة أختي ألاء والى كل من يحمل لقب كرايمية

إلى كل من اعرفهم من قريب أو من بعيد ونسي ان يذكرهما قلمي

إلى كل هؤلاء اهدي هذا العمل المتواضع.

الفهرس العام

الصفحة	الموضوع
	شكر وتقدير
	إهداء
	إهداء
	الفهرس العام.
VII -I	الفهرس العام
V	فهرس الجداول
V	فهرس الأشكال
أ - د	مقدمة عامة
أ	تمهيد
أ	• الإشكالية
أ	• التساؤلات الفرعية
أ	• الفرضيات
ب	• أهمية البحث
ب	• أهداف البحث
ب	• دوافع اختيار الموضوع
ب	• الدراسات السابقة
ج	• منهج البحث
ج	• هيكل البحث
د	• صعوبات البحث
29-2	الفصل الأول: إطار نظري عام حول التصدير
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مدخل نظري عام حول التجارة الخارجية
3	المطلب الأول: خلفية تاريخية للتجارة الخارجية.
5	المطلب الثاني: مفهوم التجارة الخارجية وأهميته أهداف
5	أولا - مفهوم التجارة الخارجية
6	ثانيا - أهمية وأهداف التجارة الخارجية
7	المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية وتطورها
7	اولا-النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية :

8	ثانيا - النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية:
9	ثالثا- النظريات الحديثة في التجارة الخارجية
10	المطلب الرابع: عناصر التجارة الخارجية
11	أولا- التصدير:
12	ثانيا- الاستيراد:
13	المبحث الثاني: ماهية التصدير واستراتيجياته ونظرياته المؤطرة
13	المطلب الأول: مفهوم التصدير
13	أولا -تعريف التصدير
13	ثانيا-أهمية التصدير
14	ثالثا- أنواع التصدير
15	رابعا- دوافع التصدير
16	المطلب الثالث: أهم النظريات المؤطرة للتصدير
20	المطلب الرابع: استراتيجيات التصدير
20	أولا: تعريف سياسة التجارة الخارجية
21	ثانيا- تعريف إستراتيجية التصدير وأنواعه
22	ثالثا- توفير البيئة المناسبة لإستراتيجية التصدير
23	المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات ترقية مساهمتها في التصدير
23	المطلب الأول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات
23	أولا- مفهوم التصدير وأهميته بالنسبة للمؤسسة:
23	ثانيا - أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
24	ثالثا - العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات
25	رابعا- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات
26	المطلب الثاني: إستراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
26	أولا- تعريف تدويل المؤسسة
26	ثانيا- إشكال التدويل
28	ثالثا - مراحل تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
29	خلاصة الفصل الأول

67-31	الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
32	المبحث الاول: واقع ومشاكل التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر
32	المطلب الاول: لمحة عن تطور الصادرات الجزائرية
33	المطلب الثاني: تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات
34	المطلب الثالث: مشاكل التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر
34	أولاً- على مستوى القطاع الفلاحي
35	ثانياً- على مستوى القطاع الصناعي
35	ثالثاً- على مستوى المحيط المؤسسي والقانوني
37	رابعاً: على مستوى الإجراءات عند التصدير
42	المبحث الثاني: الاجراءات والهياكل المعتمدة لتجاوز مشاكل التصدير وترقيته
42	المطلب الاول: الاجراءات المتخذة لتحفيز التصدير خارج قطاع المحروقات
42	أولاً- الاجراءات القانونية
43	ثانياً: الاجراءات المالية والجبائية
46	ثالثاً: الاجراءات الجمركية والنقل
48	المطلب الثاني: الهياكل المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
48	اولاً- الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات خارج المحروقات
50	ثانياً- الهياكل المستحدثة المنشأة لترقية الصادرات خارج المحروقات
52	ثالثاً- الهياكل الاخرى المساعدة والمدعمة على ترقية الصادرات خارج المحروقات:
54	المبحث الثالث: تقييم نتائج الاجراءات وأداء الهياكل الداعمة للتصدير خارج قطاع المحروقات
54	المطلب الاول: تقييم الاجراءات المعتمدة لتجاوز مشاكل التصدير وترقيته
54	أولاً - تقييم الاجراءات الخاصة بالقوانين
54	ثانياً- تقييم الاجراءات المالية والجبائية
56	المطلب الثاني: تقييم فعالية الهياكل المنشأة لترقية الصادرات خارج المحروقات
56	أولاً- على المستوى الداخلي

57	ثانيا- على المستوى الخارجي
58	المطلب الثالث: مقترحات وتجارب بعض الدول في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
58	أولا- التسويق
59	ثانيا: المؤسسات المصرفية
59	ثالثا- التأمين
60	رابعا- الجمارك
61	خامسا- وضع خارطة طريق لترقية الصادرات
61	سادسا: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
63	خلاصة الفصل
67-65	خاتمة
65	ملخص.
65	اختبار الفرضيات.
66	نتائج البحث.
66	التوصيات.
67	آفاق البحث
71-69	قائمة المراجع

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
32	هيكل الصادرات الجزائرية للفترة 2010 - 2020	الجدول 01
34	هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010 - 2020	الجدول 02
39	توزيع طلبات الحصول على مساعدات من الصندوق الخاص	الجدول 03
	بترقية الصادرات لسنوات 1999 - 2000 - 2001 من طرف اللجنة المختصة.	

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
12	أشكال التجارة الخارجية	الشكل 01
25	يبين العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات	الشكل 02
26	مختلف أشكال التدويل	الشكل 03
28	المراحل المتعددة لعملية تدويل المؤسسة	الشكل 04

المقدمة العامة

مقدمة:

علميا، اهتمت الجزائر بإشكالية تبعية الاقتصاد الوطني لقطاع المحروقات منذ عدة عقود وهي لا تزال تتبنى في كل مرحلة برامج تهدف إلى الخروج من هذه التبعية من خلال تحقيق التنويع الاقتصادي عموما وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات خصوصا، وفي الحقيقة، يأتي هذا الاهتمام كحتمية وليس كخيار بسبب ما يطبع أسعار المحروقات ولا سيما البترول من تذبذب في الآجال القصيرة والمتوسطة والاتجاه نحو الانخفاض في الآجال الطويلة نتيجة البحث والتطوير الخاصين بإيجاد بدائل لهذا المصدر الطاقوي.

من هذا المنطلق جاء هذا البحث ليسلط الضوء على إشكالية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر من خلال تدليل الفرص والتحديات المتعلقة بهذا المسعى، سواء تعلق الأمر بسن القوانين التشريعات الضرورية، وكذلك إنشاء الهياكل الداعمة للتصدير واتخاذ كل الإجراءات اللازمة لتحقيق ترقية مستدامة للصادرات خارج قطاع المحروقات.

أولا-الإشكالية:

إن البحث في متطلبات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر هو موضوع يتسم بالتجدد الدائم بسبب كونه يتعلق بمجال تنافسي شديد التطور على المستوى العالمي، ومن ثمة فإن الإشكالية الرئيسية لدراسة الحالية يمكن صياغتها كما يلي:

ما هي أبرز المتطلبات التي تفرضها المرحلة الراهنة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟

وعن هذا التساؤل الرئيسي يمكن إن يتفرع عنه جملة التساؤلات الفرعية الآتية:

ثانيا- التساؤلات الفرعية:

إلى جانب السؤال الجوهري للإشكالية يمكن طرح التساؤلات الآتية:

- ماهي أبرز الآليات والإجراءات المعتمدة حاليا لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر على المستوى التحفيزي والهيكلية والقانوني؟

-إلى أي مدى نجحت هذه الآليات والإجراءات في تحقيق النجاح لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟

-ماهي أهم الإجراءات التي يمكن تبنيها لزيادة فعالية الإجراءات المعتمدة حاليا في ترقية الصادرات خارج المحروقات؟

ثالثا-الفرضيات

- اعتمدت السلطات المعنية على جملة من الاجراءات المتمثلة في ترسانة من القوانين والتشريعات ذات الصلة بتنظيم التجارة الخارجية مع انشاء هياكل مؤسسية داعمة للتصدير في الجزائر على غرار كاجكس.

- بالنظر الى تطور حجم الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات فإن الإجراءات والآليات المعتمدة لم تتجح في تحقيق الأهداف المسطرة الى حد الآن.

- لزيادة فعالية الاجراءات والآليات المعتمدة حاليا لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات يمكن تبني العديد من الاجراءات الداعمة لهذا المسعى اهمها الدورات التكوينية للمصدرين، تيسير الحصول على سجلات وتراخيص الاستيراد من خلال اعتماد الشباك الوحيد وذلك لزيادة عدد المصدرين وعمليات التصدير، بالإضافة الى اقتباس عوامل النجاح التي تتمتع بها دول اخرى.

رابعاً- أهمية البحث:

تبرز أهمية موضوع البحث من خلال عدة نقاط لعل أهمها ما يلي:

- عدم تمكن الجزائر من تجاوز إشكالية تبعية مداخل الاقتصاد الوطني لصادرات المحروقات رغم تعدد السياسات المصممة لذلك وتنوعها منذ عدة عقود، وهو ما يجعل هذه الإشكالية مستمر وتحوز على جانب كبير من اهتمام المسؤولين وصناع القرار السياسي والاقتصادي في الجزائر.

خامساً- أهداف البحث:

- يمكن حصرها فيما يلي

. محاولة استنتاج دور الدولة في النشاط الاقتصادي من خلال صياغتها ترقية الصادرات .
. محاولة ابراز أهم الوسائل والإجراءات والتدابير التي اعتمدها الجزائر في أطار إستراتيجية تنمية وترقية الصادرات خارج المحروقات.

سادساً- دوافع اختيار الموضوع:

هناك عدة اعتبارات دفعت لاختيار الموضوع نذكر منها:

- كثير من جوانب موضوع الدراسة تدرج في صلب التخصص، لاسيما ما يتعلق منها بالنظام البنكي وأسعار الصرف وحزمة الأخطار التي تواجه عمليات التصدير.

- طابع التجدد الذي يتسم به هذا الموضوع بسبب تغيّر متطلبات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات من مرحلة إلى أخرى.

- الميول الشخصية لدراسة مواضيع الاقتصاد الكلي.

سابعاً- الدراسات السابقة:

توجد العديد من الدراسات التي تناولت موضوع حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية، ولكن في غالبيتها تتم معالجة متغير واحد في إطار المنظمة العالمية للتجارة، سواء تعلق الأمر بتحرير التجارة أو حماية البيئة، وفيما يلي نسرد جملة من الدراسات السابقة التي تقترب منهجياً وموضوعياً من الموضوع، ومنها نجد:

-الدراسة الأولى : قامت بها الباحثة خولة مرداسي، تحت عنوان "النظام التجاري العالمي وعلاقته بالمعايير المتعلقة بالبيئة"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، 2006/ 2007.

عالجت الباحثة الإشكالية التالية: هل تتعارض قواعد تحرير التجارة الخارجية ومتطلبات حماية البيئة؟

وتوصلت الباحثة من خلال الدراسة إلى جملة من النتائج، نذكر منها:

-لم تذكر حماية البيئة صراحة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، إلا أن هناك نصوص واردة في اتفاقيات المنظم.

-يؤدي تحرير التجارة إلى انعكاسات سلبية على البيئة من خلال أنماط الإنتاج والاستغلال الجائر للموارد الطبيعية.

-تعتبر المعايير البيئية أداة حمائية ضد صادرات الدول النامية.

-يؤدي الخضوع لتنفيذ السياسات والمعايير البيئية إلى زيادة العبء على المؤسسات.

-الدراسة الثانية : قام بها الباحث كمال ديب بعنوان "دور المنظمة العالمية للتجارة في تحقيق أبعاد التنمية المستدامة -مدخل بيئي"، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، فرع : نفود ومالية، جامعة الجزائر، 2009.

حيث قام الباحث بدراسة الاشكالية التي تتمحور حول كيف أن لمنظمة التجارة العالمية التوفيق بين الحرية التجارية التي ترفع شعارها وبين الحفاظ على حق الأجيال القادمة في الانتفاع من الموارد المتاحة لنا في الوقت الحالي بالحفاظ على بيئة نقية في نفس الوقت، وبالتالي تحقيق التنمية المستدامة. وخلصت الدراسة إلى جملة من النتائج نذكر منها:

- أن تحرير التجارة وحماية البيئة، هما هدفان متنازعان ولكنهما ضروريين لتحقيق الرفاهية الاجتماعية لكافة شعوب العالم.

- اهتمت المنظمة العالمية للتجارة بالجانب البيئي في مختلف اتفاقياتها سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

- تعتبر المنظمة العالمية للتجارة المحفل الدولي الذي من خلال يتم التفاوض فيه لإيجاد الحلول للمشاكل البيئية.

- تشجيع المبادلات التجارية من شأنه أن يزيد من حجم النشاط الاقتصادي وبالتالي يعكس سلبا على البيئة.

ثامنا-منهج البحث

نظرا لطبيعة موضوع البحث ومحاولة تناول مختلف جوانبه، فانه سوف يتم الاعتماد على المنهج الوصفي عند التعرض لمفاهيم تتعلق بالتجارة الخارجية، والمنهج التحليلي من خلال تحليل المعطيات والأرقام، كما يجب استخدام المنهج الإحصائي من خلال الاستعانة ببعض الجداول

تاسعا - هيكل البحث

لتمكن من التحقق من صحة أو خطأ هذه الفرضيات تم الاعتماد على هيكل الدراسة المتكون من فصلين،

فإما الفصل الأول ف جاء ليعرض إطارا نظريا عاما حول التجارة الخارجية بشكل عام من خلال مبحثه الأول، في حين إن المبحثين الثاني والثالث فقد توجهتا لتسليط الضوء على العملية التصديرية بجانبها الكلي والجزئي على الترتيب.

وإما الفصل الثاني فإنه اهتم بعرض واقع التصدير في الجزائر من خلال مبحثه الأول، وجملة الإجراءات والآليات المعتمدة في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، بينما انصرف جهد الطالبتين في المبحث الأخير إلى محاولة تقسيم هذه الجزاءات والجهود المبذولة في هذا المسعى وتقديم الاقتراحات التي يمكن إن تشكل عاملا مساعدا في هذا المجال.

عاشرا - صعوبات البحث

. المنع من الإقامة الجامعية، وهو ما إثر سلبا على البحث من حيث ارتقاء المكتبة ولقاء الأستاذ المشرف.

. صعوبة الحصول على الإحصائيات المفصلة والحديثة.

. عدم تجاوب هيكل التجارة الخارجية في الجزائر مع محاولات الاتصال المتكرر ولو الكترونيا.

الفصل الأول:

إطار نظري عام حول التصدير

- المبحث الأول: مدخل نظري عام حول التجارة الخارجية.
 - المبحث الثاني: ماهية التصدير واستراتيجياته ونظرياته المؤطرة.
 - المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات ترقية مساهمتها في التصدير.
- خلاصة الفصل الأول.

الفصل الأول

إطار نظري عام حول التصدير

حظيت -ولا تزال- مواضيع التجارة الخارجية باهتمام بالغ من قبل المفكرين ورؤاد المدارس الاقتصادية المختلفة، وقد تطور هذا الاهتمام أكثر مع أحداث الحربين العالميتين الأولى والثانية، وذلك في سياق الحاجة الى التخلص من الآثار السلبية التي تركتها هاتان الحربان، والتي تلخصت أساسا في تراكم العوائق التجارية وتزايد الركود الاقتصادي العالمي، وهو الأمر الذي أدى بروز جهود حثيثة -للدول صاحبة المصلحة- تسعى إلى بناء صرح اقتصادي عالمي جديد، وهو ما تبلور فيما بعد في ظهور اتفاقية بروتن وودز التي دعت الى ضرورة تنظيم وضبط الإطار الجماعي للدول المشتركة في التجارة من خلال الاتفاقيات الدولية التي تتيح مجالات اوسع نطاقا لتبادل السلع والخدمات وعناصر الانتاج. ونتيجة لتطور نظم المعلومات والاتصالات الدولية، فقد تزايدت أهمية هذا القطاع باعتباره أحد أهم محددات النمو الاقتصادي وتحقيق الرفاهية للشعوب وبلوغ المستويات المتقدمة من التنمية الاقتصادية.

ويأتي هذا الفصل، لتقديم إطار نظري عام حول التجارة الخارجية بشكل عام، والتصدير وسياساته بشكل خاص، وذلك من خلال المباحث الثلاثة الآتية:

- المبحث الأول: مدخل نظري عام حول التجارة الخارجية.
- المبحث الثاني: ماهية التصدير واستراتيجياته ونظرياته المؤطرة.
- المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات ترقية مساهمتها في التصدير.

المبحث الأول:

مدخل نظري عام حول التجارة الخارجية

يعتمد فهم المعنى العام للتجارة الخارجية على إدراك الامتداد التاريخي لها، وتعريفها في إطار علاقتها بالنمو للوقوف على أهميتها في الاقتصاد المحلي والعالمي

المطلب الأول: الخلفية التاريخية للتجارة الخارجية

تعد مقايضة البضائع أو الخدمات بين الشعوب المختلفة ممارسة قديمة قدم التاريخ البشري، ومع ذلك بدأت الحسابات والتفسيرات الخاصة بالتجارة الخارجية مع ظهور الدولة القومية الحديثة في أواخر القرون الوسطى بأوروبا عندما بدأ المفكرون، السياسيون والفلاسفة في دراسة طبيعة ومصدر ثروة الأمم، أين أصبحت التجارة مع البلدان الأخرى موضوعا محددًا في تحقيقها، وبناء عليه ليس من المفاجئ العثور على واحدة من المحاولات المبكرة لوصف وظيفة التجارة الخارجية ضمن مجموعة الأفكار القومية المعروفة حاليًا بالمدرسة التجارية.¹

أولاً- النزعة التجارية (التجارين):

ركز التحليل التجاري الذي وصل إلى ذروة تأثيره على الفكر الأوروبي في القرنين السادس عشر والسابع عشر بشكل مباشر على رفاهية الأمة، حيث إن الحصول على الثروة في صورة المعدن النفيس والمتمثل خاصة في الذهب ذو أهمية قصوى للسياسة الوطنية، لذلك أخذ التجار بقاعدة الذهب ولم يسعوا مطلقًا إلى توضيح السبب الذي يجعل السعي وراءه يستحق مثل هذه الأولوية العليا في خطتهم الاقتصادية.

لقد كانت النزعة التجارية مبنية على الاقتناع بأن المصلحة الوطنية للدولة تتحقق بزيادة تجارتها على حساب دول أخرى، مما دفع الحكومات إلى فرض ضوابط على الأسعار والأجور وتشجيع الصناعات الوطنية، صادرات السلع تامة الصنع وواردات المواد الخام، وفي الوقت نفسه الحد من صادرات المواد الخام وواردات السلع تامة الصنع، كما سعت الدول إلى تزويد مواطنيها باحتكار الموارد والمنافذ التجارية لمستعمراتها، ومن الأمثلة النموذجية للاتجاه التجاري قانون الملاحة الانجليزي لعام 1651 الذي استمر حتى عام 1849، حيث يمنح للبلد الأصلي الحق في التجارة مع مستعمراته، ويحظر استيراد البضائع ذات الأصل غير الأوروبي ما لم يتم نقلها في السفن الانجليزية.²

ثانياً- الحرية الاقتصادية:

بدأ رد الفعل ضد المواقف التجارية في التبليور خلال منتصف القرن الثامن عشر في فرنسا، حيث طالب الاقتصاديون المعروفون باسم الفيزيوقراط أو الطبيعيين بالحرية في الإنتاج و

¹- محمد عمر الشويرف: التجارة الالكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص: 159.

²- ا. عبد الله موله، التبادل الحر والتنمية، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي للتجارة، غنابه 29-30 أبريل 2002، ص ص : 93-109 .

التجارة مع متعمراته، وفي إنجلترا درس الاقتصادي آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" (1776) مزايا إزالة القيود التجارية كما عبر الاقتصاديون ورجال الأعمال عن معارضتهم للرسوم الجمركية العالية بشكل مفرط، وحثوا على ضرورة التفاوض على اتفاقية التجارة مع الدول الأخرى مما أدى إلى توقيع عدد من الاتفاقيات التي تجسد الأفكار الليبرالية الجديدة حول التجارة من بينها المعاهدة الانجلو-الفرنسية لعام 1786.

بعد آدم سميث تم تبرير التقييد الاقتصادي من قبل الحكومات خلال وقت معين، بإبقاء البضائع الأجنبية خارج السوق المحلية من أجل حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الخارجية، ففي منتصف القرن التاسع عشر على سبيل المثال، فرضت التعريفات الفرنسية لعام 1860 معدلات مرتفعة للغاية على المنتجات البريطانية وصلت إلى 60 بالمائة على الحديد، 40 إلى 50 بالمائة على الآلات و 60 إلى 80 بالمائة على البطانيات الصوفية، مما أدى إلى توقيع عدد من الاتفاقيات التي تجسد انتصار الأفكار الليبرالية الجديدة حول التجارة من بينها اتفاق آخر أنجلو-فرنسي للتجارة سنة 1860، الذي ينص إلى تخفيض رسوم الحماية الفرنسية إلى 25 بالمائة كحد أقصى في غضون خمس سنوات، مع دخول مجاني لجميع المنتجات الفرنسية باستثناء النبيذ إلى بريطانيا، وأعقب هذا الاتفاق اتفاقيات تجار أوروبية أخرى أنهت ما كانت حربا اقتصادية بين البلدين¹.

ثالثا - عودة الحمائية:

انتشر رد الفعل لصالح الحماية في جميع أنحاء العالم الغربي في الجزء الأخير من القرن التاسع عشر، حيث تبنت ألمانيا سياسة حمائية منهجية بعد فترة وجيزة من عام 1860 وسرعان ما تبعتها معظم الدول الأخرى، كما رفعت الولايات المتحدة من قيودها التجارية بقانون ماكينلي التعريفي لعام 1890 فائق الحماية، بينما بقيت المملكة المتحدة الدولة الوحيدة التي ظلت مخلصه لمبادئ التجارة الحرة.

لكن الحماية في الربع الأخير من القرن التاسع عشر كانت معتدلة مقارنة بما كان شائعا في القرن السابع عشر والتي تقرر اعتمادها بين الحربين العالميين حيث سادت الحرية الاقتصادية الواسعة بحلول عام 1913 ولم تستخدم القيود الكمية بينما كانت الرسوم الجمركية منخفضة ومستقرة والعملات قابلة للتحويل بحرية الى الذهب والتي تمثل الواقع نقودا دوليا مشتركة إضافة إلى قلة المشاكل المرتبطة بميزان المدفوعات حيث يمكن للأشخاص الذين يرغبون في الاستقرار و العمل في بلد ما الذهاب إلى المكان الذين يرغبون فيه مع القليل من القيود مع إمكانية فتح أعمال تجارية أو الدخول في تجارة أو تصدير رأس المال بحرية لان تكافؤ الفرص في المنافسة هي القاعدة العامة ولاستثناء الوحيد ووجود أفضليات جمركية محدودة بين بلدان معنية وغابا ما تكون بين بلد

1 - عبد الحكيم الرفاعي، السياسة الجمركية الدولية و التكتلات الاقتصادية، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، القاهرة، 1986، ص ص : 72-73.

مواطن ومستعمراته لذلك فقد كانت التجارة أكثر حرية في جميع أنحاء العالم المغربي في عام 1913 مما كانت عليه في أوروبا سنة 1970.

وتجدر الإشارة إلى أنه بداية من عام 1933 ثم تجاهل توصيات جميع المؤتمرات الاقتصادية القائمة على الافتراضات الأساسية لليبرالية لاقتصادية بعد الحرب وأصبح التخطيط للتجارة الخارجية بمثابة وظيفة عادية للدولة كما سيطرت سياسة المذهب التجاري على الساحة العالمية حتى بعد الحرب العالمية الثانية فالاتفاقيات التجارية والمنظمات فوق الوطنية مثلت الوسيلة الرئيسية لإدارة التجارة الخارجية وتعزيزها خاصة مع مطلع التسعينات بظهور الشركات متعددة الجنسيات وإعادة الهيكلة التي تربط الدول النامية خاصة بصندوق النقد الدولي وبروز ما يسمى بالعملة التي تدل على اندماج أسواق السلع وعوامل الإنتاج إضافة إلى زيادة أنواع السلع المصدرة وما يترتب عنها من آثار في إطار التجارة الخارجية.¹

المطلب الثاني: مفهوم التجارة الخارجية وأهميته أهداف

تعتبر التجارة الخارجية ذات أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والنهوض بها أولوية كل الدول سواء المتقدمة والنامية على حد سواء من خلال هذا المطلب نبين مفهوم التجارة الخارجية والفرق بين التجارة الداخلية وكذا أهمية التجارة الخارجية في تحقيق التنمية.

أولاً - مفهوم التجارة الخارجية:

تعددت الصيغ لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها ومن أهم التعاريف

نذكر

1- التعريف الأول: التجارة الخارجية تمثل أهم صور العلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات.²

2- التعريف الثاني: التجارة الخارجية هي عملية انتقال سلع وخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.³

3- التعريف الثالث: نعرفها مجموعة القواعد القانونية المنظمة لأعمال تجارية وقائمة على أساس التدفقات المالية والمادية والخدمات المتبادلة بين الدول حيث جانب الصادرات يعبر عن القدرة الإنتاجية للاقتصاد والقابلة للتحويل إلى دول أخرى بينما تعبر الواردات عن العجز المسجل على مستوى الاقتصاد الوطني في تغطية جزء من الطلب الكلي كما إنها وبصفة مختصرة تعبر عن كلا من الصادرات والواردات المنظورة أو بطريقة أخرى هي التي تتم بين الدول خلال عمليات الاستيراد

1 - مارك هارنر، جون هيدسون، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة كل من الأستاذ طه عبد الله منصور ومحمد عبد الصبور محمد علي، الطبعة العربية، دار المريخ للنشر، الرياض 1987، ص 13.

2 - حسام، علي داود وأخرون: إقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص: 13.

3 - موسى، سعيد مطر و آخرون: التجارة الخارجية، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص ص: 13-15.

والتصدير حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد المالية من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية مالية¹

من خلال ما سبق يمكن الاستنتاج أن التجارة الخارجية تمثل المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والخدمات والافراد ورؤوس الاموال تنشأ بين افراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة او بين حكومات او بين منظمات اقتصادية تقطن وحدات اقتصادية مختلفة.

يمكن القول بان التجارة الخارجية هي تلك المعاملات التجارية في شكل انتقال السلع والخدمات ورؤوس الاموال والافراد بين مختلف الدول والاقاليم وكذا مختلف السياسات التجارية المطبقة من طرف كل دولة.

ثانيا - أهمية وأهداف التجارة الخارجية:

يمكن تلخيص أهمية التجارة الخارجية في النقاط التالية :

- تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في اي مجتمع اقتصادي من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدم او ناميا فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض اضافة الى انها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح اسواق جديدة امام منتجات الدول ،
- تساعد كذلك في رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام بالإضافة الى انه يمكن اعتبارها كذلك مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الانتاجية والتنافسية في سوق الدولي وذلك الارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات لإنتاجية المتاحة وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الاجنبية ومالها من اثار على الميزان التجاري ،
- تحقيق المكاسب على اساس الحصول على سلع تكلفتها اقل مما لو تم إنتاجها محلي،
- التجارة الخارجية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل،
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تساهم في بناء الاقتصادات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب،
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات،
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها،
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات،²

1 - عبد الحكيم الرفاعي ، مرجع سابق ، ص : 122

2 - حسام ، علي داوود وآخرون ، مرجع سابق ، ص : 14.

حيث انه وبفضل التجارة الخارجية يصبح أي مورد لأي دولة ذا نفع كبير إذا احسنت استغلاله لاكتفائها الذاتي والفائض منه تصدره الى باقي دول العالم

وبذلك يمكن القول انه للتجارة الخارجية اهمية بالنسبة للدول المتقدمة او النامية على حد سواء، فهي توفر الاسواق اللازمة لتصريف منتجات الدول المتقدمة والتي يعجز سوقها المحلي عن استيعابها، وبذلك تسمح لصناعاتها المحلية بزيادة الانتاج وتطويره للاستفادة من الوقرات الاقتصادية المختلفة للإنتاج الكبير اما بالنسبة للدول النامية فالتجارة الخارجية تمكنها من تصدير منتجاتها من المواد الاولية ومنتجات الصناعات التي تتمتع بمزايا في انتاجها للحصول على العملات الاجنبية اللازمة لتمويل وارداتها من السلع الاستثمارية المختلفة.¹

- **أهداف التجارة الخارجية:** يمكن إبراز الأهداف التي تسعى الى تحقيقها التجارة الخارجية في الآتي:

- الاستفادة القصوى من فائض الانتاج اذ التصدير يؤدي الى زيادة الناتج الوطني مما ينعكس على وضع العمالة وتوفير السلع الضرورية والاساسية والعكس صحيح اذ ان ضعف التصدير يؤدي الى خسارة في الناتج الوطني وتخفيض مساهمة في عملية التنمية،
- إحلال الواردات وهذا يتوقف على عنصر التكلفة فاذا كانت السلع يمكن انتاجها محليا بتكاليف معقولة فان مثل هذا الانتاج يمكن ان يسبب مشاكل ادارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية ايضا الا انه يساعد على ترويج السياسة التجارية وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة،
- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البني التحتية للدول،
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الدولية وسماتها المميزة،²

المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية وتطورها

تبحث نظريات التجارة الخارجية في دراسة وتحليل المشكلة الاقتصادية في إطارها الدولي وفي أسس التبادل التجاري الذي يعود بالفائدة على طرفي المبادلة وكيفية تفاعل مجموعة من الاقتصاديات القومية المتباينة والمتداخلة مع بعضها البعض الآخر من اجل تخصيص الموارد المحدودة على الحاجات الانسانية المتعددة ومن خلال هذا المطلب سنتطرق الى النظريات التي ظهرت من اجل الوصول الى تفسيرات أكثر واقعية لقيام التجارة الخارجية.

اولا- النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية :

تشكل النظرية الكلاسيكية الأساس النظري لدراسة النظريات الحديثة في التجارة الخارجية سعت الى توضيح السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية حيث دافعت النظرية الكلاسيكية على مبدأ التحرير التجاري وترى فيه انه ضروري لتطوير الدول وتحقيق النمو الاقتصادي.

¹ - حسام ، علي داوود وآخرون ، مرجع سابق ، ص : 16

² - جمال، جويدان الجميل: التجارة الدولية، دار البازوري لنشر والتوزيع، عمان 2015 ، ص : 9

تقوم النظرية الكلاسيكية على الفرضيات التالية وهي:

- الاقتصاد في حالت التشغيل التام وسيادة المنافسة التامة
- الاعتماد على نظرية القيمة في العمل أي ان العمل هو العنصر الانتاجي الوحيد المحدد لتكلفة الانتاج.

- حيادية النقود وحرية حركة عوامل الانتاج داخل الدول وليس خارجها.

- ومن أبرز روادها ادم سميث دافيد ريكاردو جون ستيوارت ميل. حيث أن:

- **نظرية النفقات المطلقة لآدم سميث** فسرت هذه النظرية قيام التجارة الخارجية بين الدول حيث ركزت على جانب العرض في تفسير اسباب الفوارق السعرية بين الدول وتعتبر النظرية ان وظيفة التجارة الخارجية هي التغلب على ضيق السوق المحلي وانتقدت هذه النظرية فيما لو لم تمتلك احدى الدولتين تفوق في انتاج أي من السلعتين في حين تتمتع الدولة الاخرى بالتخصص في كلتا السلعتين والتصدير فهل تبقى الدولة دون تخصص وبالتالي دون انتاج.

- **نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو** تقوم هذه النظرية وبالرد على نظرية النفقات المطلقة تقوم على المزايا النسبية بتوضيح فرض مفسر يقرر ما هو سبب قيام التجارة الدولية كما بين بأن نمط التجارة الخارجية يتحدد على اساس تخصص كل دولة في انتاج السلع التي تنتجها بنفقة نسبية اقل واستزاد السلع التي تنتجها بنفقة نسبية اعلى باعتماد نظرية العمل في القيمة كمييار لتحديد قيم السلع المتبادلة دوليا. وتبقى نظرية دافيد ريكاردو رغم الانتقادات تتميز بتحليل سليم ومتماسك في التجارة الدولية بناء على المكاسب التي تنتج عن هذا التخصص¹.

- **نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل**، وكان لها دور كبير في تحليل قانون النفقات النسبية في علاقته بنسبة التبادل التجارة الدولية وفي ابراز اهمية الطلب في كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها بنسبة التبادل الدولية، اذا هذه النظرية تقوم على تحديد معدل التبادل الدولي الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الاخرى ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية.²

ثانيا - النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية:

وجاءت تطورا لإسهامات المدرسة الكلاسيكية تشمل ما يلي

- **نظرية هكشر واولين**

إن نظرية هكشر واولين كنظرية التحديث الكلاسيكية قامت على ارجاع اختلاف نفقات النسبية للسلع المتبادلة دوليا لمصادر طبيعية اي درجة وفرة او ندرة عناصر الانتاج وقامت هذه النظرية على الفرضيات التالية:

1 - دبليو ، تشارلز سوير وريتشاردل ، سبرينكل : **الاقتصاد الدولي** ، ترجمة : مؤسسة صانغ عالمية ناشرون ، مكتبة لبنان ناشرون ، بيروت ، 2015 ص ص : 35-36.

2 - دبليو ، تشارلز سوير وريتشاردل ، سبرينكل، مرجع سابق الذكر، ص ص 38-40.

- اعتبار عامل الوفرة او الندرة في كميات عنصر الانتاج مصدرا طبيعيا لاختلاف نفقات الاسعار وسببا لقيم التجارة الخارجية
- عدم قدرة عناصر الانتاج على التنقل دوليا
- لغز ليونيتيف

- من خلال ما قام به هكشر وأولين لم يجد ليونيتيف تطابق كما توصل اليه على ارض الواقع حيث قام ليونيتيف بدراسة صادرات و واردات الو.م.ا وجد إن صادراتها كثيفة العمل و وتردداتها كثيفة الرأسمالية ويرجع السبب الى انتاجية العامل الامريكي التي تبلغ ثلاث اضعاف اي عامل غيره نتيجة للتعليم والتدريب والتنظيم.¹

ثالثا- النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

اجتهدت النظرية الكلاسيكية ثم النيوكلاسيكية بعدد من المحاولات لتفسير التجارة الخارجية وكانت كل محاولة تحاول تفادي سلبيات سابقتها والاقتراب من واقع التبادل التجاري لكن الواقع كان يؤكد خلاف ما قدمته تلك المحاولات الزم هذا الواقع الاقتصادي بضرورة التقصي والبحث من اجل محاولة تقديم تفسير للتجارة الدولية اكثر ملاءمة واتقا مع التطبيق السائد.

1-نظرية الطلب النموذجي ليندر

1-1 تفسير ليندر لقيام التجارة الخارجية: رى ليندر ان تغيير التجارة الخارجية باختلاف نسب عناصر الانتاج مبالغ فيه بدرجة كبيرة حيث ان التبادل الدولي لا يقوم الا بالنسبة لبعض انواع السلع فقط وهذا لا يعني ان اختلاف نسب عناصر الانتاج لا قيمة له في تفسير التبادل الدولي

1-2 - الطلب النموذجي عند ليندر: إن شروط الإنتاج حسب ليندر ليست مستقلة عن شروط الطلب لان كفاءة الانتاج تزداد بازدياد الطلب كما ان شروط الانتاج المحلي يؤثر عليها أساسا على الطلب الداخلي والطلب المحلي النموذجي يعتبر ركيزة الإنتاج والشرط الضروري غير الكافي الذي يجعل سلعة ما قابلة للتصدير وعليه فان السوق الخارجي انما هو امتداد لسوق الداخلي في حين ان المبادلة الدولية لا تمثل سوى توسع للمبادلات الاقليمية.

2- فرنون ودورة المنتج: قام فرنون بهذا العمل حيث يفترض بان التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الو م ا مما يسمح لها بان تكون ريادية في تطوير المنتجات الجديدة ثم تنتقل في مراحل تطوير الانتاج هي

1-2-1- مرحلة الإنتاج: يبدأ تصنيع المنتج في الو م أ وذلك لارتفاع مستوى الدخل وتكلفة الايدي العاملة فعدم التأكد الذي يصاحب الانتاج الجديد يجعل تسويقه في السوق المحلية ضعيفة لان تكاليفه عالية.

¹- عبد الحكيم الرفاعي ، مرجع سابق الذكر ، ص ص 39-40.

2-2 - مرحلة التنوع: يبدأ المنتج بالتنوع حتى يصبح كل نوع يتجه الى عدة مستويات وهذا يؤدي الى زيادة الطلب عليه مما يؤدي الى انتشار تقنيات وفنون انتاجه وهنا تفضل الشركة الامريكية ان تستثمر في انتاج

2-3 - مرحلة النمطية: ما المرحلة الأخيرة يصبح المنتج نمطيا بدرجة كبيرة والسوق الخاصة به معروفة وهنا يصبح التفكير في اقامة المشروعات في بعض الدول النامية يسبب انخفاض مستويات الاجور فيها رغم ارتفاع تكاليف معدات الصيانة وقطع الغيار.¹

3- نظريات اقتصاديات الحجم: تشكل نظريات اقتصاديات الحجم تطورا وتعديلا اخر لنظرية هكشر واولين لنسب عناصر الانتاج فهي تسعى الى تفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير وبين الدول الصناعية ذات السوق الداخلي الصغير.²

4- نظرية الفجوة التكنولوجية: تركز هذه النظرية على نمط التجارة الخارجية بين الدول وعلى امكانية حيازة بعض الدول لتكنولوجيا متقدمة لإنتاج الجودة افضل او منتجات بتكاليف اقل الامر الذي من شأنه اكتساب الدولة ميزة نسبية مستقلة عن غيرها من الدولة والفكرة الاساسية لهذه النظرية تدعو على اساس ان الدولة صاحبة الاختراع او التجديد تتمتع بالاحتكار المؤقت في انتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي و يزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي عندما تكون هذه السلعة اعتيادية.³

المطلب الرابع: عناصر التجارة الخارجية

تتخذ التجارة الخارجية شكلين اساسيين يتمثلان في حركتين متعارضتين هما حركة الصادرات وحركة الواردات، وليس هناك ما يدعو لتساوي هاتين الحركتين فقد يوجد بينهما تفاوت وعندئذ نجد فرقا بين القيمتين الذي قد يكون موجبا حينما تزيد الصادرات عن الواردات او سالبا حينما تزيد الواردات عن الصادرات ولا يعني الفرق السلبي دائما علامة سيئة وليس ايضا الفرق الايجابي دائما علامة حسنة

وانتقال السلع في هاتين الحالتين يمثل حركة انتقلت فيها السلع انتقالا نهائيا، بمعنى ان البلد المعين حينما يصدر سلعة من سلعه يتنازل عنها نهائيا، فهي تخرج منه نهائيا وهذا ما يفرق بين التجارة الخارجية بمعناها المتمثل بالصادرات والواردات، وبين تجارة اخرى تعتبر تجارة دولية ولكنها لا تعتبر نهائيا، ومثالها

تجارة اعادة تصدير الواردات، وتجارة السلع العابرة.

1 - علي ، عبد الفتاح ابو شراز :الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات ، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة ، عمان ، 2015 ، ص : 33.

2 - عبد الحكيم الرفاعي ، مرجع سابق الذكر ، ص : 50.

3 - علي ، عبد الفتاح ابو شراز ، مرجع سابق الذكر ، ص : 35.

أولاً- التصدير:

تمثل الصادرات شكلا من اشكال التجارة الخارجية فهي جزء من الانتاج القومي لبلد معين يوضع لإشباع حاجات البلاد الاخرى وتتمثل بالمنتجات التي تم انتاجها خلال فترة زمنية معينة ولم تستهلك ,هذا وتؤدي الصادرات دورا هاما في النهوض بمجمل الاداء الاقتصادي في الدول التي تعتمد على هذا القطاع لتوفير الغذاء المواد الخام للصناعات التحويلية و كمصدر للمواد الاولية ,وتتمثل اهميتها بالفوائد التي تعود على البلد من خفض العجز في الميزان التجاري ,وتوفير العملات الاجنبية لمواجهة اعباء التنمية الاقتصادية والاجتماعية ,كما تؤدي الى حسن استغلال موارد البلد الطبيعية والبشرية ,وتزيد من جذب الاستثمارات الاجنبية وتوفير فرص العمل وتحقيق نتائج ايجابية لعدد من المؤشرات الاقتصادية والمالية بما في ذلك تحقيق فائض في ميزان المدفوعات واستقرار اسعار الصرف.

وللصادرات دور كبير في النمو الاقتصادي ,فمن ناحية تساهم في زيادة الدخل القومي من خلال الموارد المعطلة وعلاقات المدخلات والمخرجات والتقدم التكنولوجي ,ومن ناحية اخرى يؤدي نموها بمعدلات متزايدة الى التوازن في ميزان المدفوعات في مراحل التنمية الاقتصادية ,ففتح المجال امام الصناعات وتنمية الصادرات من اكثر المكاسب التي تعود على الدولة ,اذ بعد ان تصل تلك الصناعات الى نقطة الفائض في الانتاج والفائض عن حاجات السوق المحلية فان السبيل امامها هو تصريف هذا الفائض في الاسواق الخارجية من اجل النمو والتوسع والبقاء في السوق ,والتصدير من هذا المنطلق يؤدي الى توفير مورد مستمر للاستثمارات الرأسمالية فقط ,بل تؤدي ايضا الى رفع مستوى المعيشة للدولة ,فمن تلك الصناعات كنتيجة لتوسيع اسواقها محليا ودوليا يعني توسيع قاعدة تحميل التكاليف الثابتة مما يؤدي الى تخفيض التكلفة الاجمالية وبالتالي تخفيض الاسعار ومن ثم اجور اعلى نسبيا للعاملين في هذا القطاع .وقد تناولت دراسة UNITED NATION CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT 2005UNCTD محددات اداء قطاع الصادرات بناء على تحليل تجريبي شمل عددا من الدول النامية ,حيث اوضحت الدراسة ان اداء الصادرات يرتكز على توفير الاساسية والبيئة الاقتصادية الكلية الداعمة وتدفق الاستثمارات الاجنبية ووجود المؤسسات المؤهلة ,وتوفر القدرة على النفاذ للأسواق الخارجية¹.

هذا وتؤثر التقلبات في قيم الصادرات على الدخل القومي ففي حال انخفاضها ينخفض الطلب الفعال على السلع والخدمات ويتناقص كل من الاستثمار الخاص والعام وتنقص المقدرة على استرداد ما نحتاج اليه من السلع والخدمات من العالم الخارجي ,كما ان التقلبات الحادة في قيم الصادرات تؤدي الى خلق مشاكل وصعوبات في تنفيذ مشروعات الاستثمار.

ومن جهة أخرى، فالزيادة في الصادرات تؤدي الى زيادة الدخل القومي حيث ان الزيادة في النفاق تؤدي الى الطلب على السلع والخدمات ويكون هذا دافعا ومنشطا للمستثمرين، وبعد مؤشر اهمية الصادرات من اهم مؤشرات الا الانكشاف الاقتصادي والذي يعبر عنه كما يلي
درجة اهمية الصادرات = الصادرات الناتج المحلي الاجمالي بالأسعار الثابتة.¹

ثانيا- الاستيراد:

ان كل دولة تكون بحاجة الى سلع وخدمات لم يكن باستطاعتها توفيرها على المستوى المحلي، فتقوم بتوفيرها من الدول الاخرى التي تقوم بتدويرها في إطار ما يعرف بعملية الاستيراد ويمكن تعريف الاستيراد بصفة عامة على أنه جلب السلع من خارج حدود الوطن الى داخل حدود البلد وادخالها الى الدائرة الجمركية وتسجيل البيان الجمركي للأفراج عنها برسم الوارد النهائي. ورغم أهمية هذه العملية الا انها تعتبر في بعض الاحيان عن ضعف الاقتصاد الوطني وعدم قدرته على تلبية حاجيات المؤسسات المحلية وكذلك رغبات الافراد من السلع الاستهلاكية وغيرها.
فالاستيراد هو كل بضاعة ترد الى الدولة سواء عن طريق البحر أو البر أو الجو وينظم بها بيان جمركي وتخضع للضرائب الجمركية بموجب التعريف الجمركية الموحدة والرسوم المقررة.

الشكل رقم: (1) أشكال التجارة الخارجية



المصدر: من جهد الطالبتين

المبحث الثاني:

ماهية التصدير واستراتيجياته ونظرياته المؤطرة

إن أول مستوى من الالتزام مع الأسواق الأجنبية يقوم عادة على الاقتراب من الأسواق الخارجية من خلال تصدير السلع والخدمات، أي البيع المباشر من منطقة ما للمنتجات التي صنعت أو حولت فيها إلى خارج الحدود الوطنية، لهذا سنتعرف في هذا المبحث على مفهوم التصدير وأهميته.

المطلب الأول: مفهوم التصدير

في هذا الصدد نتعرف على مفهوم وأهمية التصدير وأنواعه، وذلك حسب ماورد في أدبيات التسويق الدولي.

أولاً- تعريف التصدير :

يعرف التصدير على أنه: "كل عملية تحويل أو سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي".¹

والتصدير هو الشكل البسيط للدخول إلى الأسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع البدائل الأخرى وعلى العموم يمكن أن ينظر إلى التصدير من زاويتين:²

- التصدير باعتباره نشاطاً سلبياً، وهو عندما تباع المؤسسة إلى الخارج دون تخطيط وخبرة حيث تنظر إلى السوق الخارجي كوسيلة للتخلص مما لديها من فائض غير متوقع وبالتالي تمارس النشاط التسويقي الدولي بالمناسبات فقط.

- أما النظرة الثانية للتصدير باعتباره نشاطاً إيجابياً، والذي يعني أن المؤسسة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج، كما تخصص موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي كبديل استراتيجي للعمل في السوق المحلي.

ولعله يكون من نافلة القول التذكير بأن التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

ثانياً- أهمية التصدير:

يعتبر التصدير ذو أهمية كبيرة 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 اعتبر طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، فأهميته تتمثل في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، وهناك من يرى أن التصدير مرتبط

¹-سعد غالب يسين : الإدارة الدولية مدخل استراتيجي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن 1999،ص40.

²-غول فرحات، مرجع سابق، ص190.

بحجم سوق الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق، ثم بعد ذلك تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير. والجدير بالذكر أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبها 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 الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني وهو ما يؤكد على نمو الصادرات التي كثيرا ما ينعكس ضعفها بعدم توازن ميزان المدفوعات لكثير من الدول النامية، ولهذا يجب أن تعتبر الصادرات وتميبتها في الدول النامية من بين الأهداف الاقتصادية الأساسية لهذه الدول.¹

ثالثا- أنواع التصدير:

هناك عدة أنواع للتصدير منها: تصدير مباشر، تصدير غير مباشر وتصدير مشترك:

- 1- التصدير المباشر:** هو إحدى مهام إدارة المبيعات في المؤسسة ويمكن أن يتم عن طريق الوكلاء، الموظفون أو الممثل الدائم للشركة المقيم في الخارج، يتوافق التصدير المباشر مع نفس حالات التصدير الغير المباشر كما أنه يتوافق مع الحالات التي لا يكون فيها ضغوط اقتصادية او سياسية من أجل الإنتاج في الأسواق الأجنبية المعنية، ويمكن استخدام هذا الأسلوب في التصدير إلى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها ودخولها مباشرة وبسهولة، وكذلك التصدير إلى الأسواق الصغيرة التي لا تبرر بذل جهود كبيرة من أجل انتقال الفنيين أو فتح فرع صيانة فيها. يقوم هذا الأسلوب إذن على البيع إلى الخارج دون الحاجة لتسخير إمكانيات ضخمة لذلك.
- 2- التصدير غير مباشر:** يتم التصدير غير المباشر باستخدام الوسطاء حيث تقوم شركة ما بتعهدي نشاطها التصديري إلى أشخاص آخرين من نفس بلدها أو أجانب يعملون لحسابهم الخاص من أجل ضمان دعم وتعزيز منتجات الشركة في الأسواق الخارجية، لذا تقوم الشركة بإضافة وظيفتها التجارية (التصدير) إلى أشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بأسواق التصريف على خلاف وكلاء العمولة، يقوم هؤلاء الوسطاء بشراء المنتجات وبيعها إلى زبائنهم ن في الواقع هناك عدة أنواع من الوسطاء الذين يتمركزون سواء في الدولة المصدرة أو في البلد المشتري وأيضا في دول أخرى مثل (شركات التجارة العالمية).²

- 3- التصدير المشترك أو المنظم:** التصدير المشترك هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي اهتمام خاص أو مشترك للتصدير معا، وهو يشكل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري، بحيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية، يمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال قانونية مثل (الاتحاد التصديري المحمول، تجمع استكشاف الأسواق)، وتترجم

¹ وليد قسوم ميساوي: دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر، 1978-2006، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة 2007، ص 13.

² - غول فرحات، مرجع سابق، 195.

أهدافا محددة تبدأ من الحصول على المعلومات عن الأسواق وحتى البيع للمنتجات في إطار شركة تجارية ونشرح فيما يلي النوعين السابقين:

3-1- الاتحاد التصديري: يقوم الإتحاد على فكرة مفادها ان التعاون بين عدة شركات راغبة بالتصدير سيكون اقتصاديا وأكثر فعالية وماليا أكثر منفعة من سلسلة من الأعمال الفردية. والهدف الأساسي للاتحاد هو التصدير بكثرة وبشكل أفضل مع الاحتفاظ بالاستقلال المالي والقانوني للشركة، بحيث نجد أن وظيفة التصدير التي كانت تقوم بها الشركة العضو سابقا مجمعة ومركزة في تنظيم خاص، إن تعاون الأعضاء يساعد على وضع أشخاص متخصصين وبالتالي سيكون البيع بسعر أفضل وفي أسواق أوسع وخاصة الشركات الصغيرة التي لا تتمكن من التصدير بمفردها، ويقوم هذا الاتحاد مهما كان شكله بوظائف جزئية هامة تتعلق بالنشاط التصديري.

3-2- التصدير المحمول(الحضانة): هو أسلوب بيع يتم فيه قيام شركة كبيرة تمتلك شبكة توزيع في دولة او عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة مقابل عمولة محددة بخدمة شركة صغيرة حديثة وذات إمكانيات ضعيفة لا تمكنها ممن القيام بالتصدير بمفردها دون أن تتبع الشركة الكبيرة سلوك شركة التجارة الخارجية.¹

رابعا- دوافع التصدير:

من أجل تمويل واردات البلد بحيث لا يؤثر ذلك سلبا على ميزان مدفوعاته واستنزاف احتياطياته النقدية عليه أن يصدرن وللمستهلكين نصيب في صادرات منشآت بلدهم لغاية أن الحجم الكبير من الإنتاج للتصدير مردودات ووفرات الحجم الذي تعود آثاره عليهم بالأسعار المنخفضة، وبالنسبة للمؤسسة يحقق التصدير انخفاض في تكلفة السلعة، مما يحسن قدرتها التنافسية محليا ودوليا إضافة على توزيع مخاطر ممارسة هذا النشاط.

كما أن للتصدير هدف قومي يهيم الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، إذ أنه لا يقل أهمية عن دور الذي يؤديه الاستثمار في تنمية الدخل القومي وتحديد اتجاهات الإنتاج حسب متطلبات واحتياجات الأسواق الخارجية.

من دوافع التصدير ما هو داخلي يعود للمؤسسة حيث تخضع لقراراتها وفلسفتها ومنها ما هو خارجي تحكمه ظروف ومتغيرات الأسواق الخارجية ويحتل عامل تحقيق الربح مقدمة الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها كمرود لاستثماراتها وما تدره مبيعاتها الخارجية، وتحقيق النمو والاستقرار في نشاطاتها، وهناك عوامل أخرى غير الربح تسعى المؤسسات لتحقيقها، تتمثل في تحقيق زيادة أو الحفاظ على حجم مبيعاتها وحصتها السوقية وخدمة الزبائن في أسواق معينة، وتوفير سيولة نقدية تحتاجها لمواصلة نشاطاتها، وضمان الأمان والاطمئنان لتواصل نشاط الإدارة

¹ -غول فرحات، مرجع سابق، ص197.

القائمة في المؤسسة، إضافة إلى أهداف إنسانية تتمثل في الحفاظ على تشغيل القوى العاملة في المجتمع وإنتاج سلع بمواصفات جيدة للمستهلكين.¹

إضافة إلى هدف تحقيق الربح هناك أهداف أخرى تتعلق بالتزامات المؤسسة تجاه الأسواق الخارجية، تتفاوت أهميتها بمقدار ما في تساهم في تحقيق الهدف الأساسي وهو الربح المتوقع، ويمكن تحديد دوافع التصدير كالاتي:

- تشجيع إدارة المؤسسة على ممارسة نشاط التصدير،
- تحقيق مردود مناسب من تسويق المنتج في الأسواق الخارجية،
- الاستفادة من وفرة الحجم الكبير في التسويق،
- الاستفادة من التمييز بتسويق منتج وحيد وتكنولوجيا متميزة في إنتاجه وتشغيله،
- تقليل مخاطر دخول سلع منافسة محليا،
- تصريف خارجي لسلع موسمية الإنتاج والاستخدام،
- تشغيل طاقات وموارد فائضة ومعطلة،
- اغتنام فرص تسويقية خارجية تحقق مردودا مشجعا للاستفادة منها،
- تغيير وكلاء المؤسسة في الأسواق الخارجية والقرب من الزبائن،
- صغر السوق المحلية غير القادرة على استيعاب السلع المنتجة محليا،
- تدهور الطلب في السوق المحلية وإقدام المؤسسة على إيجاد منافذ خارجية لتصريف منتجاتها،

وهناك دوافع أخرى تشجع المؤسسة على التصدير أهمها:²

- توفر خبرات ومعارف لدى المؤسسة في النشاط التصديري وممارسته
- القدرة على تحمل المخاطر الخارجية أكثر من المخاطر الداخلية
- الخصائص العالمية المتوفرة في المؤسسة، إنتاج، بيع، تسويق دولي، تعدد الجنسيات
- تطوير وإدارة الافراد العاملين في المؤسسة
- تطوير الإنتاج وطرقه وهذا استجابة للبيئة الخارجية
- توفير حاجة السوق المحلية من السلع التي تسوقها المؤسسة.³

المطلب الثالث: أهم النظريات المؤثرة للتصدير

نتطرق في إلى أهم النظريات التي أسهمت في تطوير عملية التصدير بالبدء بالنظرية التجارية ثم الكلاسيكية وأخيرا النظرية الحديثة وذلك كما يلي:

1- سياسة التصدير عند التجاريين: أكد التجاريون على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة للامة هي التجارة الخارجية كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية

¹ بديع جميل قدر، مرجع سابق، ص 51.

² صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 62.

³ - صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد، وكالة المطبوعات الجامعية، الكويت، ص 61.

الأخرى ورأوا أن التجارة الخارجية تجلب أكبر قدر من المنافع للدولة وتحد من الأضرار والخسائر وذلك بتحقيق ميزان تجاري موجب من خلال تقليل الواردات وتنمية الصادرات وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في انتعاش الصادرات وتقييد الواردات من الخارج. ولا بد من تحقيق فائض مستمر في الصادرات لتعزيز القدرة الشرائية.¹

وبذلك وجد التجاريون في التجارة الخارجية بصفة عامة والتصدير بصفة خاصة، أداة فعالة لزيادة الثروة فقد نادى التجاريون بوجود تدخل الدولة عن طريق سياسة حمائية في مجال الاستيراد وسياسة التصنيع واسعة، وكذا تشجيع إقامة صناعات موجهة قصد تكثيف عمليات التصدير.² وتتبلور سياسة التصدير حسب التجاريين في تشجيع الصادرات من السلع المصنوعة بكافة الوسائل الممكنة والعمل على اكتساب أسواق خارجية جديدة بدعم من الدولة، وقد تحققت هذه السياسة في كل من فرنسا وإنجلترا على الخصوص، فقامت فرنسا بتشجيع الصناعة فزاد الإنتاج وانتشر البيع في الأسواق الخارجية عن طريق سياسة الوزير كولبير الذي اتبع نظام حماية جمركية- وتشجيع الصناعة الوطنية.

بينما إنجلترا اعتمدت بشكل خاص على التوسع الاقتصادي في التجارة الخارجية واتخذت تدابير أخرى كقوانين الملاحة، إعفاء البضائع المصدرة من الضرائب. وزيادة الضرائب الجمركية على السلع المستوردة من العالم الخارجي.³ ورغم الانتقادات الموجهة للتجاريين في تلك الفترة، إلا أنها ظلت دروساً يقتدى بها في العديد من الدول.

2- الصادرات في الفكر الكلاسيكي: حسب نظرية حرية التبادل، تعتبر التجارة الخارجية بصفة عامة والتصدير بصفة خاصة عامل لتحقيق الرفاهية الجماعية مع العلم أن أنصار حرية التبادل يعارضون بصفة كلية آراء النظرية التجارية وحسب آدم سميث فإن تقسيم العمل يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تملك فيها ميزة نسبية ثم تبادل ما يفيض عن حاجتها بينها وبين دول أخرى.

لقد أثار التساؤل عما سيكون عليه الحال إذا كان هناك دولة محرومة من كل ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة ما إذا ما قورنت بالدول الأخرى هل تأخذ مثل هذه الدولة بسياسة الاكتفاء الذاتي وتحرم التجارة بينها وبين الدول الأخرى؟ أم أنه يتعين عليها الدخول إلى معترك الحياة الاقتصادية الدولية؟ الواقع أن تحليل آدم سميث لم يجب على هذا التساؤل. فأجاب ريكاردو في نظريته المعروفة باسم السلع التي تنتج في الخارج بتكلفة منخفضة نسبياً أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية وذهب تحليل ريكاردو إلى أبعد من ذلك بحيث أوضح أن ظروف الإنتاج حتى لو كانت في صالح

¹ محمد عبد المنعم عفر واحمد مصطفى فريد، مرجع سابق، ص98.

² محمد الناشد، مرجع سابق، ص16.

³ توفيق سعيد بيضور، الاقتصاد السياسي الحديث، المؤسسة الجامعية، بيروت، ط3، 1994، ص33

دولة معينة بالنسبة لجميع السلع محل الدراسة فإن كل دولة في هذه الحالة سوف تخصص في إنتاج سلعة ذات نسبة أكبر أو ذات مساوئ نسبية أقل.¹

ولقد توقف ريكاردو عند هذا الحد من التحليل ليتابعه جون استيوارت ميل في 1848 في قانون القيم الدولية بحيث يعتبر أن في أي دولة تتوقف قيمة السلعة الأجنبية على قيمة المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلتها.

وتوصل إلى أن كل الأطراف تستفيد من التجارة، لكن الدول الفقيرة الأكثر استفادة لإنتاجها المواد الأولية التي تصبح محل طلب كثيف على المستوى الدولي.

ظلت هذه النظرية في محلها حتى 1919 أين جاء كل من هكشرو أولين بفرضيات أكثر توسعا. حيث حاولت هذه النظرية بالإجابة على السؤالين: لماذا تختلف النفقات النسبية بين الدول؟ فأجابت هذه النظرية عن طريق نظرية "وفرة عناصر الإنتاج" والثانية "تعادل أسعار عناصر الإنتاج" فبالنسبة لنظرية وفرة عناصر الإنتاج المتوفرة لديها، وتستورد المنتجات التي تحتاج إنتاجها إلى عنصر الإنتاج النادر معنى ذلك أن الدول التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل تقوم بتصدير السلع الكثيفة في عنصر العمل واستيراد السلع الكثيفة في عنصر رأس المال.²

أما بالنسبة للنظرية الثانية "نظرية التعادل" فتتص على أن التجارة الدولية تؤدي إلى تعادل العوائد النسبية والمطلقة لعناصر الإنتاج المتجانسة بين دول العالم، معنى ذلك أن حرية التجارة الدولية تنوب عن حرية حركة عناصر الإنتاج في إحداث تعادل على المستوى العالمي.³ وتعتبر الدراسة التي أجراها ليوننتيف في 1953 دعما للنموذج عوائد تلك العناصر المتجانسة على المستوى العالمي. وهذا بالرغم من توصلها لنتائج توضح إن و7م.أ مصدره أساسا للسلع كثيفة العمل ومستوردة للسلع كثيفة رأس المال. وتفسير ذلك هو أن إنتاجية العمل في و.م.أ الأمريكية أعلى من إنتاجية الدول الأوروبية.

3- الصادرات في الفكر الحديث: ظهر عدد من الاقتصاديين يحملون وجهة نظر مغايرة إزاء دور الصادرات منهم MYRDAL.NURKS.MARX حيث أشار ماركس إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور انمائي للدولة النامية في ظل سيطرة الدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية بينما يرى ميردل أن التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين، ويرى أيضا أن الأسواق التي تخلفها التجارة الخارجية تعمل على تعزيز مقام الدول المتقدمة، ويرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى الدول الصناعية والمستوردة للمواد الأولية، وبالتالي يشير ميرال إلى أن التجارة الخارجية لن تؤدي إلى الركود الاقتصادي، أما نوركس فإنه يرى أن التجارة الخارجية أداة لزيادة النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا

¹ محمد عبد العزيز وأحمد فريد مصطفى، مرجع سابق، ص04.

² عادل احمد حشيش، ومجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، بيروت، الدار الجامعية، 1999 ص124-125.

³ محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص130

أكثر كفاءة وضرب مثالا على ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا وأستراليا وجنوب إفريقيا والأرجنتين.

كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب من طرف الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجية على مواد التصدير سلعة غير مواتية وإزاء ذلك بين تشاؤمه بقيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية وذلك نتيجة عراقيل في أسواق الدول المتقدمة، وهذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة.¹

4- الآثار المضاعفة للصادرات: تعمل الصادرات من السلع والخدمات المنتجة في الدولة على خلق مدا خيل للاقتصاد الوطني وبالتالي تعتبر مثلها مثل الاستثمار وكذا النفقات العامة ذات أثر مضاعف على النشاط الاقتصادي.

ولتبيان هذه الآثار تقوم بتحليل بعض العلاقات في بلد ما لا تربطه أي علاقة مع الخارج وبإهمالنا لنفقاته العامة، يتحقق التوازن في هذا البلد تحت شكل علاقة مزدوجة تكتب كما يلي:²

$$Y=c+i \rightarrow (01)$$

$$Y=c+s \rightarrow (02)$$

مع العلم أن:

Y : الناتج المحلي الخام --- c : الاستهلاك النهائي --- i : الاستثمار --- s : الادخار

بتطابق المعادلتين (1) و(2) نجد: (3) $s=i$

وإذا قمنا بفتح الاقتصاد على العالم الخارجي ، تصبح المعادلة على الشكل التالي:

$$Y+m=c+i+x \rightarrow (4)$$

مع العلم أن m : الواردات --- x : الصادرات.

بما أن $y=c+s$ تكون المعادلة (4) كما يلي: (5) $c+s+m=c+i+x$

وباختزال c نجد: (6) $s+m=i+x$

تبين المعادلة (6) أن للواردات آثار مماثلة مع الادخار فهي لا تخلق مدا خيل في الاقتصاد الوطني لكن في باقي دول العالم هذا جهة ومن جهة أخرى تحدث الصادرات نفس الأثر بالنسبة للاستثمار فهي تخلق مدا خيل في الاقتصاد الوطني.

وبهذا تكون قد بينا أن للصادرات آثار مضاعفة مماثلة لتلك التي يحدثها الاستثمار

وبتعظيم المساواة رق (6) نجدك

$$Ds+dm=di+dx \rightarrow (7)$$

(dy) بتقسيم طرفي المعادلة على

$$\frac{ds + dm}{dy} = \frac{di + dx}{dy}$$

¹ وصاف سعدي، مرجع سابق، ص8.

ويمكن كتابة هذه المعادلة على النحو التالي:

$$dy = (di + dx) \frac{dy}{ds + dm}$$

$$dy = (di + dx) \frac{i}{ds/dy} \quad (8) \quad \text{ثم نجد أن:}$$

بحيث أن:

$$\frac{ds}{dy}, \frac{dm}{dy}$$

تمثل الميل الحدي للاستيراد والادخار على التوالي.

وعليه تصبح المعادلة (8) على الشكل التالي: (9) $dy = (di + dx) \frac{1}{ds + my}$ ولعزل أثر الصادرات على الناتج المحلي الخام (pib) نفرض أن: $o = di$ أي

$$(10) \quad dy = dx \frac{1}{s + m}$$

$$\frac{1}{dx} = \frac{1}{s + m} \quad (11) \quad \text{ومنهك}$$

العلاقة $\frac{1}{s + m}$ هو مضاعف التجارة الدولية ويبين أن كل زيادة حجم الصادرات سوف تؤدي على زيادة أكبر في حجم (PIB)، ويكون أثر المضاعف كبيراً إذا كانت الميولات الحدية للادخار وللإستيراد ضعيفة.

المطلب الرابع: استراتيجيات التصدير

لعله من المفيد قبل التطرق إلى استراتيجيات التصدير الإشارة إلى السياسات التجارية باعتبارها احد مكونات السياسة الاقتصادية العامة التي تشرف على تصميمها السلطة الاقتصادية في البلاد.

أولاً: تعريف سياسة التجارة الخارجية

1- التعريف الأول: تعرف على أنها توجيه حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والموارد البشرية والمعلومات والصراف الأجنبي فيما بين الدولة المختلفة من قبل سلطات بلد ما بمبادرة منه أو بقرارات معتمدة تشريعياً لمؤسسات دولية أو إقليمية وضمن المحددات السابقة.

2- التعريف الثاني: تعرف على أنها اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها مع الخارج سواء كانت حرية أو حماية وتعبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق.

وبشكل عام يمكن القول أن السياسة التجارية مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدول للتدخل في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق أهداف محددة ومبنية، أو موقف الدول إزاء العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص المقيمون على أرضها مع الأشخاص المقيمين في الخارج.¹

3- أدوات السياسة التجارية: تعدد أدوات السياسة التجارية تبعاً للنظام الاقتصادي السائد، فيمكن التمييز بين الأدوات السعرية والأدوات الكمية والأدوات التنظيمية، وتلك الوسائل تميز في الواقع الدول التي تأخذ بنظام اقتصاديات السوق.

¹ - صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص: 70

- الأدوات السعرية: يمكن التمييز في شأن هذه الأدوات والتي تؤثر في التبادل الدولي عن طريق التأثير في أثمان الواردات والصادرات بين كل من الرسوم الجمركية، الإعانات، الإغراق، تخفيض سعر العملة.

- القيود الكمية بالإضافة إلى الأدوات أو الوسائل السعرية توجد أدوات وأساليب كمية، كادات في السياسة التجارية لتحقيق أهداف اقتصادية، من خلال تطبيق كل من الأساليب، ومن أهم الوسائل المستخدمة في هذا النطاق، نجد نظام الحظر أو المنع ونظام الحصص ونظام الاسترداد.

- القيود التنظيمية تعتبر الأدوات التنظيمية الإطار التنظيمي لتطبيق إجراءات السياسة التجارية المتعلقة بتنظيم التجارة الخارجية، ولعل ما يمكن التطرق إليه في هذا المجال نذكر المعاهدات والاتفاقيات التجارية، اتفاقيات الدفع، التكتلات الاقتصادية.¹

ثانياً- تعريف إستراتيجية التصدير وأنواعه:

إن المؤسسات قبل إن تقوم بالتصدير يفرض عليها إتباع أساليب معينة لتوسيع نشاطها وتطبيق الإستراتيجية التصديرية الملائمة.

1- التعريف الأول : تعرف إستراتيجية التصدير بأنها أسلوباً علمياً تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها إمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة.

2- التعريف الثاني : تعرف بأنها هي الطريقة البسط للدخول إلى السوق الخارجي حيث إن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين لآخر وقد تقوم الشركة بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منتجاتها في البلد الأم. إن إستراتيجية التصدير هي النمط أو الأسلوب الذي تتبعه السلطات في تحريك مجالات التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة للسياسة التنموية في انتقال الاقتصاد الوطني من حالة الركود إلى التنمية²

2- أنواع إستراتيجية التصدير:

تتمثل أنواع إستراتيجية التصدير فيما يلي :

- إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج تسعى المؤسسة في هذه الحالة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم من خلال:
- لقيام بتحديد منتج أساسي للمؤسسة
- القيام بتسويق المنتج في السوق المحلية وتعميمه وطنياً ثم دولياً
- القيام بتعديل المنتج وتنميته بالطرق التقنية

1 - عادل احمد حشيش، مرجع سابق، ص: 150.

2 - عادل احمد حشيش، مرجع سابق، ص: 161.

- استراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.¹

ثالثا- توفير البيئة المناسبة لإستراتيجية التصدير:

إن وجود بيئة صالحة لتطوير عمليات التصدير تسمح بتكوين إستراتيجية واضحة لتنمية الصادرات في المؤسسات وتعتقد إن هذه البيئة تتطلب القيام بالخطوات التالية

1- مجال التخطيط: وضع إستراتيجية التصدير تستند على إن التصدير هو احد عناصر الرئيسية لإستراتيجية التنمية في المستقبل تحدد فيها السلع المستهدفة تصديرها والسلع المراد تصنيعها بغرض التصدير للأسواق المستهدفة والتوجه إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وسلاسل القيمة من خلال توريد وتوفير منتجات وسيطة متخصصة بدلا من المنتجات النهائية حيث المنافسة الشديدة وغير المتوازنة في مجال منظومة التصدير إنشاء مراكز لتنمية الصادرات كهيئة مستقلة ذاتية التمويل تقدم خدماتها للمؤسسات المصدرة وتوفر المعلومات الكافية حول فرص التصدير واليات عمل الأسواق العالمية والمتغيرات المستمرة في احتياجات وتفضيلات المستهلكين

2- مجال الترويج: للتصدير الاهتمام البالغ بموضوع الممثلين الخارجيين وتوجيه جهود البعثات الدبلوماسية في خارج نحو ترويج الصادرات الوطنية.

3- مجال البيئة: التمكينية للتصدير في هذا المجال بجب على المؤسسة إن توفر ما يلي :

- تشجيع مؤسسات ضمان الصادرات من المنتجات المحلية ذات القيمة المضافة العالية.

¹ -عادل احمد حشيش، مرجع سابق، ص: 165.

المبحث الثالث:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات ترقية مساهمتها في التصدير

تصنف المؤسسات الاقتصادية من حيث الحجم الى مؤسسات صغيرة ومتوسطة من جهة ومؤسسات كبيرة من جهة اخرى وهذا التصنيف يعتبر مفيدا في عدة مجالات، لذا وجب اعطاء مفهوم واضح وموحد للمؤسسات الصغير والمتوسطة

المطلب الأول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات

سنعرض في هذا المطلب التعاريف المختلفة التي تبنيها بعض الدول والهيئات المختلفة بعد طرحنا للمشاكل التي تعيق وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم نذكر اهم المقاييس المعتمدة عليها لتحديد تعريف لهذه المؤسسات

أولا- مفهوم التصدير وأهميته بالنسبة للمؤسسة:

لم يصبح التصدير ضرورة على المستوى الوطني فحسب، وإنما أيضا ضرورة لبقاء المؤسسة واستمرارها، فمنذ بداية سنوات الخمسينات، دخل العالم مرحلة تسودها منافسة دولية شرسة وشهد تطورات مذهلة في حجم المبادلات التجارية، والأمر لا يتعلق فقط بمبادلة البضائع، وإنما أيضا برؤوس الأموال والتكنولوجيا، وذلك لتنمية التجارة الخارجية وهذا لبلوغ أهدافها وتحفيزها على تدويل نشاطاتها.¹

وتعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها: «وحدة تقوم بإنتاج السلع والخدمات وتشغل من 1-250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليار دج وتستوفي معايير الاستقلالية».²

حيث اخذ المشرع الجزائري نفس التعريف المطبق في الاتحاد الأوربي. كما يعتبر التصدير ابسط طريقة يستطيع بها المنتج الدخول إلى سوق أجنبية وهنا يمكن التفرقة بين مستويات التصدير. التصدير العرضي: حيث تقوم المؤسسة ببيع منتجاتها الفائضة من وقت إلى آخر لبعض المشترين الممثلين لمؤسسات أجنبية، أما المستوى الثاني فهو التصدير الإيجابي: حيث تقوم المؤسسة بالتوسع في أنشطتها التصديرية لأسواق مختلفة والتعامل مع أكثر من عميل.³

ثانيا - أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تلعب هذه المؤسسات في الاقتصاد الجزائري والاقتصاديات المتقدمة دورا هاما وتقاس أهميتها بمؤشرات عديدة منها نسبة مساهمتها في الاقتصاد الوطني في الميادين التالية - ضمن العمالة الموظفة- ضمن العدد الإجمالي للمؤسسات- ضمن التركيب التكاملي للنسيج الصناعي -ضمن الناتج المحلي الإجمالي - ضمن القيمة المضافة المتحققة.⁴

¹) Philippe moati, hetrogenetie des entreprises et échange internationale, paris ,économica 1992,p 72.

²موسي رحمانى، المؤسسات ص وم بين القيادة المتميزة والريادة المنشودة، مجلة البحوث، عدد 2009/08، جامعة الوادي، ص147

³ توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سابق، ص61

⁴ صالح صالحى، أساليب تنمية المؤسسات ص وم في الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصادية عدد 2004/03، جامعة سطيف، ص25

وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حجر الزاوية في عملية التنمية الاقتصادية من حيث دورها في توفير فرص العمل الجديدة وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار وما تحققه من تعظيم للقيمة المضافة وزيادة التكامل بين الأنشطة الاقتصادية بالنظر إلى سهولة تكييفها ومرونتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب العمل وخلق الثروة عن طريق تشجيع الاستثمار وروح المخاطر بالتصدير إلى الأسواق الأجنبية.¹

وقد التزمت العديد من الحكومات والوكالات المتخصصة في تنمية هذه المؤسسات ومؤسسات التمويل المتخصصة منذ زمن بعيد بتقديم المساعدة لتأسيس هذه المؤسسات ودعم نموها وتنميتها لنقوم بعملية التصدير. ويشمل مجال المساعدات مثل التكوين وتنمية القدرات التنظيمية، ودراسة جدوى ما قبل الاستثمار، والتسهيلات المالية، وتسهيلات الإمداد بالمواد الأولية.

ثالثا - العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات:²

يمكن لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تجد طريقها لأسواق الصادرات من خلال ثلاث قنوات:

- صادرات مباشرة

- صادرات غير مباشرة من خلال وسطاء

- الاندماج المادي بواسطة المصنعين الكبار

وبينما تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل ظروف معينة ببعض مزايا المرونة، نجد انه تعاني من عدة عراقيل للوصول إلى أسواق التصدير. لهذا الغرض بادرت العديد من الدول إلى إنشاء وكالات لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدم الدعم والمساعدة وهي وكالات تابعة للدولة مثل الدواوين الوطنية لترقية الصادرات، غرف التجارة الوطنية دوائر التجارة والشركات التجارية الخاصة.

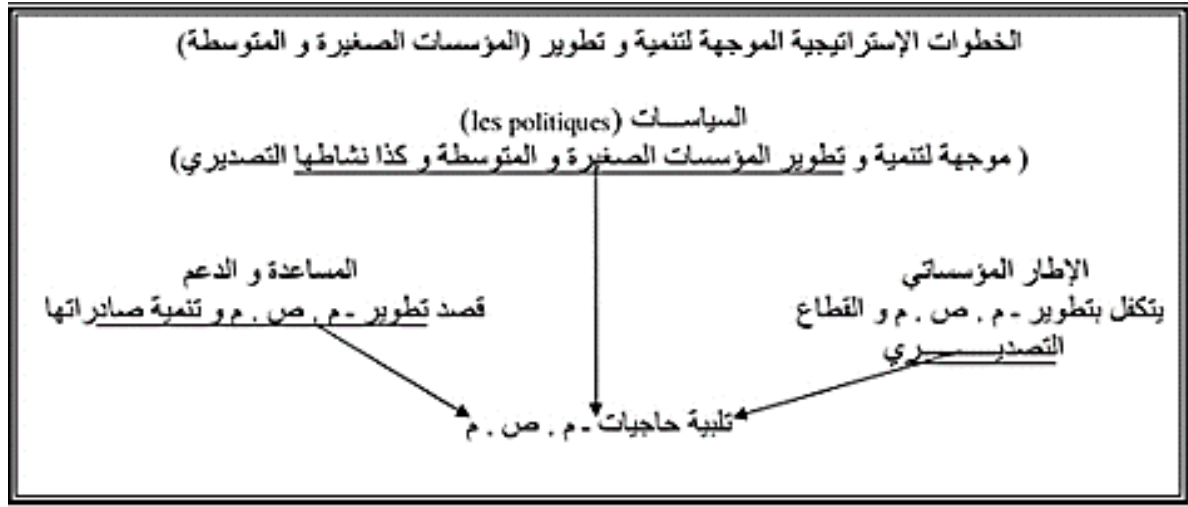
وتساهم هذه الوكالات بقسط كبير في إنجاح عملية التصدير.

وتتوفر العديد من الدول على خبرات طويلة وناجحة في إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة وتنفيذ إستراتيجية لتنمية تلك المؤسسات وأيضا في دفع التوسع الإنتاجي وتشمل على عدة عناصر تتعلق بوضع السياسة، وتوفير المناخ الملائم ومساندة البنية الأساسية المؤسسية وتوصيل المشورة والخدمات إلى المجموعة أو الوحدة المستهدفة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكن تلخيص هذه الخطوات كما يلي:

¹ اعماري جمعي، التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي وتنافسي لترقية الصادرات الصناعية الجزائرية مع تطبيق على م، ص،وم، الملتنقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، نوفمبر، 2010، ص7

² جميل جمعان، التصدير في المنشآت الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية، مجلة اقتصادية، ع 21، 2000، ص 21

الشكل رقم (2): يبين العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات.¹



المصدر: مذكرة بوكزاطة سليم. مرجع سابق. ص

حسب الشكل أعلاه، علينا معرفة في البداية إلى أي مدى تأخذ السياسات التنموية الحكومية في الحسبان تطوير (م . ص . م) وبصفة خاصة ما يتعلق بصادراتها. بعد ذلك يتم تحليل الإطار المؤسسي لتنمية (م . ص . م) وعلاقته بالصادرات.

رابعا- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات:

يتجسد هذا الدور من خلال المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي. وفي تعبئة المدخرات الوطنية لصالح المشاريع الاستثمارية المحلية ودعم القيمة المضافة وبالتالي تحسين الميزان التجاري عن طريق المساهمة في خفض الواردات وزيادة الصادرات إذ تسهم الصناعات الصغيرة في تنشيط الصادرات كثيفة العمل في عديد من الدول النامية. وقد أثبتت تجارب هاته الدول التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية. باعتبار تنمية الصادرات تهيئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى. ولقد أجريت العديد من الدراسات التجريبية لبحث العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي عن طريق دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية مع الأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية والمستقبلية. وتبقى زيادة الصادرات السلعية الصناعية بشكل خاص لا غنى عنه لتعزيز الدخل القومي.

¹ بوكزاطة سليم، مرجع سابق، ص 32.

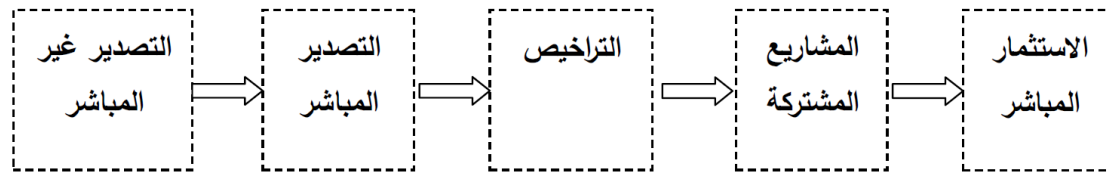
المطلب الثاني: إستراتيجية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتعدد تعاريف مصطلح التدويل، باعتباره مفهوما اقتصاديا متعدد الأبعاد بين مختلف جوانبه، لكن على العموم سنحاول إعطاء مفهوما اقتصاديا متعدد الأبعاد بين مختلف جوانبه، لكن العموم سنحاول إعطاء بعض أهم التعريفات لهذا المصطلح، وكذا دوافعه وذلك على النحو الآتي:
أولاً- تعريف تدويل المؤسسة:

تعرف عملية التدويل، بأنها زيادة اندماج المؤسسة في الأنشطة الدولية، وما يرتبط بذلك من تغيير في الخطط والإستراتيجية، والهيكل التنظيمي والإداري، والموارد المالية والبشرية للمؤسسة، بما يتناسب مع البيئة الدولية التي تعمل بها.
ثانياً- إشكال التدويل:

لقد أشار كوتلر إلى وجود خمسة آليات يمكن للمؤسسة من خلالها اقتحام واختراق الأسواق الدولية، يمكن توضيحها من خلال الشكل التالي¹ :

الشكل رقم (3): مختلف أشكال التدويل



مقدار التعهد، المخاطرة، الأرباح المحتملة

المصدر: غزيبون علي، أساليب تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية دراسة حالة الجزائر أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، الجزائر، 2014/2015، ص: 112.

1- التصدير: يعتبر الطريقة الأفضل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لان التصدير لا يتطلب استثمارات كبيرة ويسمح لها باكتساب الخبرة الدولية اللازمة مع مرور الوقت، كما يعتبر الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام في الأسواق الأجنبية، وعادة ما تلجأ المؤسسات إلى أسلوب التصدير بإتباع طريقتين وهما على النحو التالي:

1-1 - التصدير المباشر: وتخص عادة المؤسسات التي لديها طلب مستمر من زبائنها الأجانب، فتفضل هذه المؤسسات التكفل المباشر بهذه الطلبات عوض المرور عبر الوسطاء ، وتتميز بأنها تتطلب أكثر استثمارات ،ومخاطر اكبر وأرباحا اكبر في حالة الاستغلال الأمثل لموارد المؤسسة .

¹ - غول فرحات، التسويق الدولي: مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق المالية، دار الخلدونية، الطبعة الاولى، الجزائر، 2008، ص 189-191

1-2 - التصدير الغير مباشر : ويتم باستعمال الوسطاء أو شركات متخصصة في الاستيراد والتصدير ،والتي تتميز في الغالب بأقل استثمار ،كما أنها اقل مخاطرة بفعل مساهمة معرفة الوسيط وخدماته التي تسمح بتجنب بعض الأخطاء ،إلا انه في المقابل تعتبر اقل ربحية من التصدير المباشر¹.

4- التراخيص: يعرف هذا الأسلوب بأنه اتفاق يسمح بموجبه لشركة أجنبية تستخدم حقوق الملكية والامتياز والعلامة التجارية وحقوق الطبع والنشر والمعرفة الفنية ،والتصاميم الهندسية والمعمارية وأي تشكيلة منها في الأسواق الأجنبية ، وفي الأساس فان المرخص يسمح للشركة الأجنبية بتصنيع سلعة لغرض بيعها في أسواق المرخص له أو بلده وحتى في أسواق أخرى أحيانا يتم تحديدها بموجب الاتفاقية ،ولا يقتصر الترخيص على السلع المادية الملموسة فقط وإنما يمكن الترخيص بتقديم الخدمات ،كما هو الحال بتراخيص الأسواق المالية الدولية ،ومما يجب إن يتضمنه عقد الترخيص مكونات أساسية أهمها : مواصفات السلعة ،حدود انتشارها ، مدة نفاذ العقد ، حق الملكية ،العملة التي تدفع للشركة مانحة الترخيص ، القانون الذي يطبق لحل المنازعات عند نشوئها ومكان تطبيقه².

5- المشاريع المشتركة: هو تعاون بين شركتين أو أكثر على الاستثمار أو بناء أنظمة توزيع للوصول إلى الأسواق الأجنبية ، حيث يشارك كل منهم في مخاطر الاستثمار ، طبقا لهذا الأسلوب تكون الشركة الدولية شريكة في رأس المال والإدارة في المشروع المشترك بنسبة يختلف معدلها من بلد إلى آخر بحسب القوانين والأنظمة المعمول بها في كل بلد ، وفي بعض الحالات يكون هذا الأسلوب هو الأسلوب الوحيد الذي يسمح لشركة الأجنبية تملك كامل الأصول ، وفي الواقع يمكن ان يكون هذا الأسلوب مفيدا في تلبية أهداف الشركة لدخول سوق محمية وبشكل سريع نسبيا وبتكلفة اقل من فتح فروع إنتاج ، ويسمح هذا الأسلوب للشركة تواجهها تواجدا طويل الأمد في البلد المضيف ومتابعة التطور التقني وسلوك المنافسين وتخفيض المخاطر السياسية والتجارية والمالية المتعلقة بالتواجد الجديد في الخارج ، ويكون مفيدا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك إلا إمكانيات محدودة ، بحيث تتمكن هذه المؤسسات من دخول الأسواق الأجنبية واكتساب خبرة واسعة³.

6- الاستثمار المباشر: يحدث الاستثمار المباشر عندما تقوم الشركة المحلية بإنشاء فروع إنتاجية لها في الخارج، وهذه الطريقة تتطلب درجة عالية من الالتزام من حيث المبالغ المطلوبة للاستثمار ووقت الادارة كما وتعتبر أكثر أشكال الدخول مخاطرة.

1- غول فرحات، التسويق الدولي: مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية، دار الخلدونية، الطبعة الاولى، الجزائر، 2008، ص 189-191

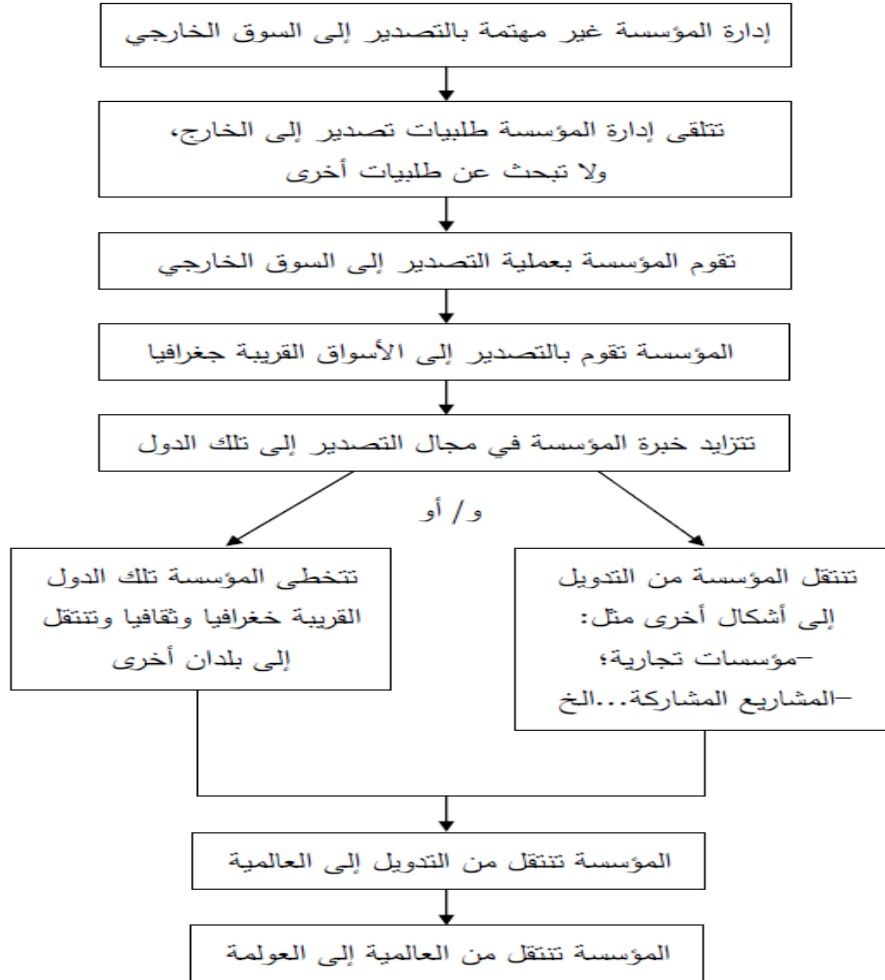
2- بديع جميل، التسويق الدولي، دار الميسرة، الطبعة الاولى، الاردن، 2009، ص ص : 177-179

3- عادل احمد حشيش، مرجع سابق ، ص : 155.

ثالثا - مراحل تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هناك درجات متفاوتة من ناحية الاهتمام باختراق الاسواق الخارجية، فهناك مؤسسات صغيرة ومتوسطة تفضل العمل في الاسواق المحلية لما تمتاز به من بساطة، وهناك مؤسسات التي تتخذ قرار التدويل، عادة تمر بمراحل يمكن تلخيصها في الشكل الموالي:

الشكل رقم (4): المراحل المتعددة لعملية تدويل المؤسسة



Source: Corinne Pasco, H. le Ster-Beaumevieuille, **Marketing international**, Dunod, Paris, 2007, P : 64.

خلاصة الفصل الأول

في هذا الفصل تم تقديم عرض عام حول التجارة الخارجية بجانبها التنظيمي والتنظيري، وأيضاً تم تعرف بالجانب الكلي للعملية التصديرية من خلال عرض أبرز الإستراتيجيات، والنظريات المؤطرة ثم في الأخير تم تناول الجانب الجزئي في هذا المجال من خلال عرض الدور المنشود للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإسهام في تنمية الصادرات.

وقد خلص هذا الفصل إلى أن التصدير يحتاج إلى معرفة واسعة من الجانب النظري على المستوى الكلي الذي تغطيه الجهات المسؤولة، وعلى المستوى الجزئي الذي تقوم عليه مدراء ومسيرو المؤسسات التي تنشط في المجال التصديري.

الفصل الثاني:

إجراءات وهيكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

- المبحث الأول: واقع ومشاكل التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

- المبحث الثاني: الإجراءات والهياكل المعتمدة لتجاوز مشاكل التصدير وترقيته.

- المبحث الثالث: تقييم نتائج الإجراءات وأداء الهياكل الداعمة للتصدير خارج قطاع المحروقات.

خلاصة الفصل الثاني.

الفصل الثاني

اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

في الحقيقة، لقد انتبهت -ومنذ عقود- السلطات المسؤولة عن الملف الاقتصادي في الجزائر إلى أهمية التخلّص من التبعية المفرطة لقطاع المحروقات، وحاولت خلق مناخ تصدير مناسب لزيادة حجم الصادرات الجزائرية خارج هذا القطاع، من خلال اعتماد قوانين وتشريعات أكثر مناسبة لواقع الاقتصاد الجزائري، وأيضاً من خلال انشاء هياكل داعمة للتصدير، غير أن الواقع إلى حدّ الوقت الراهن شاهد على استمرار الإسهام الضعيف للصادرات خارج قطاع المحروقات في إجمالي حجم التصدير.

ويتوجّه هذا الفصل -بعد الإطار النظري العام الذي جاء في الفصل الأول- إلى تسليط الضوء على أبرز الإجراءات والهياكل والقوانين المشار إليها أعلاه، وتقديم محاولة لتقييم الوضع الحالي، ولهذا الغرض تم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث الآتية:

- المبحث الأول: واقع ومشاكل التصدير خ ق م في الجزائر
- المبحث الثاني: الاجراءات والهياكل المعتمدة لتجاوز مشاكل التصدير خ ق م وترقيته
- المبحث الثالث: تقييم نتائج الاجراءات وأداء الهياكل الداعمة للتصدير خ ق م

المبحث الاول:

واقع ومشاكل التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر

قد حاولت الحكومات الجزائرية المتعاقبة منذ العقود الماضية تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات، وتقليل تبعية الاقتصاد الجزائري للمحروقات، وهذا نظرا لتقلبات أسعار النفط في الأسواق الدولية مما يؤثر على مداخيل الدولة من العملة الصعبة، وبالتالي يؤثر على الوضع الاقتصادي والاجتماعي للدولة، إلا أن الواقع لم يتغير كثيرا رغم الامكانيات الكبيرة التي تملكها الدولة.

المطلب الاول : لمحة عن تطور الصادرات الجزائرية

لقد سعت مختلف الحكومات المتعاقبة في الجزائر الى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات خاصة منذ بداية الألفية الجديدة، أين حاولت هذه الحكومات بناء اقتصاد متنوع خارج قطاع المحروقات، من خلال تشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي، وتعديل القوانين الخاصة بذلك الخاصة بذلك، وإبرام اتفاقيات شراكة وتعاون اقتصادي مع عديد الدول، ولكن كل هذه المحاولات لم تأتي بنتائج مرضية، ولعل الأرقام والإحصائيات الظاهرة في الجدول التالي رقم (2-1) خير دليل على ذلك، حيث يظهر لنا هذا الجدول هيكل الصادرات الجزائرية للفترة 2010-2020¹.

الجدول (1): هيكل الصادرات الجزائرية للفترة 2010 - 2020 :

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
2021	2580	2925	1890	1780	2063	2582	2165	2026	2062	1526	الصادرات خارج المحروقات
9.3	7.2	6.99	5.44	5.93	5.46	4.11	3.28	2.87	2.81	2.67	%
19524	33244	38872	32873	28246	35724	60304	63752	69804	71427	55527	صادرات المحروقات
90.7	92.8	93	94.56	94.07	94.54	95.86	96.72	97.13	97.19	97.33	%
21545	35824	41797	34763	30026	37787	62886	65917	71866	73489	57053	مجموع الصادرات

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الإستثمار حصيلة التجارة الخارجية، اطلع عليه بتاريخ 15/05/2022.

تبين لنا من خلال الجدول السابق ان الاقتصاد الجزائري يعاني من التبعية لقطاع المحروقات، حيث ان الصادرات خارج المحروقات لا تغطي الا نسبة قليلة فقط، وهذا ينعكس بالسلب على حصيلة الميزان التجاري من جهة و الاقتصاد الوطني ككل، خاصة وان قطاع المحروقات يعاني من تذبذبات في اسعار البترول، ومن الملاحظ ان النسبة الاكبر من الصادرات الجزائرية هي من المحروقات، ما يجعل النمو الاقتصادي حبيس تطور هذا القطاع بالدرجة الاولى

¹ - سلمى صالح، واقع الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات الداعمة لها في الجزائر الفترة من (2010-2021)، مجلة الدولية

للأداء الاقتصادي مخبر تمويل التنمية في الاقتصاد الجزائري، جامعة بومرداس، العدد 01، 2021، ص418.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

وكذا ارتفاع اسعاره وتقلباته، وكذلك مرتبط بالنمو العالمي و الطلب عليه في الاسواق العالمية، وعلى الرغم مما تمثله الصادرات خارج المحروقات من تحقيق النمو الاقتصادي لأي بلد، إلا ان هذا لا ينطبق على الجزائر التي تعتمد بشكل كبير على الصادرات النفطية، فالصادرات خارج المحروقات لم تتجاوز 10 بالمائة عدة سنوات، كما انها لم تتجاوز نسبة 1 بالمائة في السنوات السابقة، على الرغم من الخطط والاستراتيجيات التي اعتمدها الجزائر لترقية صادراتها، وما تنفقه في سبيل ذلك وما تبذله من مجهودات بالنهوض بالقطاعات المنتجة.

كما هو ملاحظ ان المحروقات تمثل اساس صادراتنا الى الخارج خلال سنة 2018 بحصة

93.13 بالمائة من القيمة الاجمالية للصادرات، بزيادة قدرها 15 بالمائة مقارنة بسنة 2017.

اما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات التي لا تزال هامشية، والتي تقدر نسبتها بـ6.87

بالمائة من القيمة الاجمالية للصادرات، اي ما يعادل 2.83 مليار دولار، فقد سجلت زيادة قدرها 46.13 بالمائة مقارنة بسنة 2017، كما نلاحظ ان الصادرات خارج المحروقات عرفت تطورا ملحوظا خلال الفترة السابقة حيث انتقلت من 1526 مليون دولار سنة 2010 الى 2582 مليون دولار سنة 2018، ثم انخفضت سنة 2020 الى 2021 مليون دولار بسبب جائحة كورونا التي اثرت على الاقتصاد العالمي.

وعلى ضوء ما سبق نستنتج ان الصادرات الجزائرية تتميز بالأحادية كون ان المحروقات

تمثل حصة الأسد من صادراتها والتي تجاوزت حدود 90 بالمائة من حجم الصادرات الكلية طيلة السنوات السابقة.

وستنوجه الى المطلب الموالي الذي يتناول بالخصوص الصادرات الجزائرية خارج قطاع

المحروقات.

المطلب الثاني: تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات

لقد حاولت الحكومات الجزائرية المتعاقبة منذ العقود الماضية على تنويع الصادرات، وتقليل

تبعية الاقتصاد الجزائري للمحروقات، وهذا نظرا لتقلبات اسعار النفط في الاسواق الدولية، حيث ضمت مجموعات تختلف نسبتها من سنة الى اخرى مجموعة المواد التي تم تصديرها خارج قطاع المحروقات، وفيما يلي هيكل الصادرات خارج المحروقات ممثل في الجدول التالي:

الجدول (2): هيكل الصادرات خارج المحروقات خارج المحروقات للفترة 2010-2020 :

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
399.6	407.8	373.77	349	327	235	323	402	315	335	315	السلع الغذائية
65.85	95.95	92.39	73	84	106	109	109	168	161	94	المواد الخام
1439.47	1950.92	2335.58	1410	1321	1597	2121	1458	1527	1496	1056	المواد نصف المصنعة
0.31	0.25	0.31	0.29	-	1	2	-	1	-	1	السلع والمعدات الزراعية
84	82.97	90.10	78	54	19	16	28	32	35	30	السلع والمعدات الصناعية
31.75	30.42	33.42	20	19	11	11	17	19	15	30	السلع الاستهلاكية غير الغذائية
2020.98	2580.37	2925.56	1890	1780	2063	2582	2165	2026	2062	1526	اجمالي الصادرات خارج المحروقات

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، حصيلة التجارة الخارجية، تم الاطلاع عليه بتاريخ 15/05/2020.

ان هيكله الصادرات خارج المحروقات تتمثل اساسا في المنتجات النصف مصنعة التي تعدت 5 بالمائة من الحجم الاجمالي للصادرات وهي بذلك تحتل الصدارة، والمواد الغذائية بحصة 1 بالمائة، وكذا سلع المعدات الصناعية و الواد الخام بحصة 0.22 بالمائة، والسلع الاستهلاكية غير الغذائية بحصة 0.08 بالمائة، بحيث ان تركيبة الصادرات خارج المحروقات تبين لنا هشاشة الاقتصاد الجزائري الذي يعتمد بالدرجة الاولى على الصادرات النفطية.

وسنتوجه في المطلب الموالي على مجموعة المشاكل التي يتعرض لها التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

المطلب الثالث: مشاكل التصدير خارج قطاع المحروقات في الجزائر

ان الركود الكبير الذي عرفته الصادرات غير النفطية والذي دام لمدة طويلة، ادى بالاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم على الجزائر تم الرضوخ له، من هنا يمكننا استعراض مجموعة من المشاكل التي عانت منها الدولة.

أولاً- على مستوى القطاع الفلاحي:

بالرغم من القدرات الطبيعية و البشرية التي يمتلكها القطاع الفلاحي في الجزائر، الا أنه يبقى عاجزا عن تحقيق الاكتفاء الذاتي وتغطية السوق الوطني، ومن بين الاسباب التي ادت الى تراجع القطاع الفلاحي وعجزه عن الوصول بمنتجاته الى اسواق التصدير، نذكر ما يلي:¹

- انتهاج الجزائر لسياسة الصناعات المصنعة والذي ترجم بإهمال غير متعمد للقطاع الفلاحي، بحيث تم اعطاء الاولوية في مجال الاستثمارات الحكومية لقطاع الصناعة على حساب الفلاحة.

¹ - العياشي زرار، الاستراتيجية التنموية في الجزائر وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الاصلاحات الاقتصادية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة باجي مختار، عنابة، 2009-2010، ص 246.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- الارتفاع المتزايد في نسبة النمو الديموغرافي، الذي أدى الى زيادة الطلب على المواد و السلع الفلاحية و الغذائية، مع تراجع الانتاج الفلاحي وعدم استقراره.
- يتميز القطاع الفلاحي في الجزائر بسوء استغلال الاراضي الفلاحية، و بوجود اختلال في توزيع هذه الاراضي (نسبة كبيرة من الفلاحين لديهم اقل من 5 هكتارات مقابل نسبة قليلة لها اكثر من 10 هكتارات)

ثانيا- على مستوى القطاع الصناعي:

- تبنّت الجزائر بعد الاستقلال تنمية مستقلة تركز على بناء قطاع صناعي عمومي قوي، الا ان السياسة الصناعية المنتهجة على التصنيع الشامل و المكثف لم تدم طويلا، يرجع ذلك الى تبعية الاقتصاد الجزائري الكلية للريع البترولي من جهة، ومن جهة اخرى لدور الدولة كمالك ومسير في نفس الوقت، وترجع اسباب هذا التذني في الصادرات الصناعية الى ما يلي:¹
- توجيه النظام الانتاجي الصناعي للسوق الوطني، وبالتالي تم التركيز على منتجات لا تتكيف مع متطلبات الخارج، وهو الامر الذي حد من امكانية تصديرها في ظل غياب استراتيجية للتصدير تعمل على ترقية الصادرات الصناعية غير النفطية ودعمها.
- التبعية الكبيرة للخارج في مجال تمويل القطاع الصناعي اذ ان امداد القطاع الصناعي الجزائري كانت تأتي من الخارج، وفي ظل وجود ضائقة مالية في المدفوعات الخارجة، أدت الى استعمال ضعيف للطاقة الانتاجية المتوفرة، مما ساهم في ضعف الاداء الصناعي ومن ثم اثر ذلك على امكانية التصدير الى الخارج.

ثالثا- على مستوى المحيط المؤسسي و القانوني:

- يواجه المحيط المؤسسي و التشريعي للصادرات خارج المحروقات مختلف العراقيل التي تحول دون فعالية أكثر للتدابير المتخذة لترقية الصادرات خارج المحروقات، والتي يمكن عرضها في النقاط التالية:²

- 1- المشاكل المتعلقة بالتصور القانوني للتصدير: ان العراقيل التي تخص الجانب القانوني تحدث الكثير من الثغرات المتعلقة بعمليات التصدير وترقيتها لعل اهمها:
 - 1-1- من حيث نمط تقديم المساعدات: في مجال التصدير ليس هناك تنظيم خاص مطبق على مجموعة منتجات وخدمات، فإطار القانوني العام هو نفسه بالنسبة لجميع القطاعات، ويستثنى هنا تصدير التمور فهو مؤطر بالقرار الوزاري المؤرخ في 17 نوفمبر 1992 متعلق بالتنوع و تقديم التمور من جهة.

¹ - العياشي زرار، مرجع سابق ، ص 247.

² - موقع وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك، 2021، <http://www.douane.gov.dz>، تم الاطلاع عليه بتاريخ 2022/04/16.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

و السؤال المطروح من جهة اخرى عن التصور القانوني الجزائري لدعم وتشجيع الصادرات؟ وللإجابة على هذا السؤال يجب البحث عن الجوانب التي تتدخل فيها الدولة ليس لدعم وتشجيع الصادرات بل تتدخل مباشرة لتشجيع وترقية الصادرات، وهذا ما تعبر عنه النقاط التالية:

1-1-1- تمويل الصادرات خارج المحروقات: في الجزائر هناك ثلاث طرق لتمويل الصادرات بالنسبة للصندوق الخاص لترقية الصادرات، المادة الاولى من المرسوم التنفيذي رقم 96-205 مؤرخ في 18 محرم عام 1417 الموافق 05 جوان سنة 1996 و الذي يحدد كفيات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-084،¹ هذه المادة تعطي تسمية لهذا الحساب بالصندوق الخاص لترقية الصادرات، وتكون مساعدة الصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات بنسب تمويل كالتالي:

✓ 80% للمشاركة في اسواق العرض المسجلة في البرنامج الرسمي المقرر من طرف وزير التجارة.

✓ 50% بالنسبة للمشاركة في التظاهرات التي لا تظهر في البرنامج الرسمي.

• **في مجال تمويل النقل الدولي:** بالنسبة لتغطية تكاليف النقل الدولي، التنضيد في الموانئ الجزائرية للسلع الموجهة للتصدير ينص القرار الوزاري رقم 8 جانفي 2000 على منح نسب المساعدة كآلاتي (حسب وجهة البضائع):²

- 80% بالنسبة للعراق و ليبيا .
- 50% بالنسبة للوجهات الاخرى.
- 100% بصفة استثنائية، لبعض الملفات مبررة ومدروسة الحالة.

اما البنود الاخرى للصندوق الخاص لترقية الصادرات تنص على التكفل ب :

- التكاليف المرتبطة بدراسة السوق الخارجي، لإعلام المصدرين و الدراسة لأجل تحسين نوعية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير.
 - التكاليف المتصلة بتكيف نوعية المنتجات مع السوق الخارجي.
 - جزء من تكاليف بسط البضائع للخارج المدعمة من طرف المصدرين.
- 1-1-2- انشاء تأمين قرض للتصدير:** اصبح نشاط التصدير مطلبا لاغنى عنه عالميا، ويعتبر مؤشرا لتطور اقتصاد ما، ولكن هذا النشاط لا يخلو من المخاطر، ولأجل هذا وبهدف مواجهة هذه المخاطر وغيرها تم انشاء تأمين القرض على الاستيراد في الجزائر، هذا النظام يسمح بإلغاء التخوف من اخطار التصدير من جهة ومن جهة اخرى استرجاع المداخيل في حالة دفع الطرف الاخر.

¹ - الجريدة الرسمية، العدد 35، الصادر بتاريخ 9 جوان سنة 1996، ص5.

² - بن لحرش صلاح، **تشجيع الصادرات خارج المحروقات**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة العربي بن لمهيدي، ام البواقي، 2012-2013، ص 157.

• الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات : تظهر في حالتين¹:

أ- عندما تتدخل ليس لصالحها وإنما لصالح الدولة و تحت رقابتها: ففي هذه الحالة الدولة تستعمل اموالها الخاصة، وهذا يكون عموما لتغطية المخاطر السياسية والتي تتمثل في:

- قرار او عمل دولة ما يحول دون تنفيذ العقد المضمون.
- احداث سياسية، كوارث طبيعية، وكذا عم التنفيذ.
- قرار عم التحويل.

يكون تعويض هذه الاخطار من طرف الشركة الجزائرية للتأمين على القرض بعد ستة اشهر من تاريخ تحقق الخطر السياسي، وتجدر الاشارة هنا ان نسبة التغطية لجميع المخاطر المؤمن عليها لا يصل ابدًا الى نسبة 100% من مبلغ الخسارة.

ب- التأمين و التعويض: بالرغم مما تقدمه CAGEX من دعم للصادرات الوطنية خارج المحروقات، الا انها لم تتناول بعض الاخطار التي تعتبر تغطيتها ضرورية للاقتصاد، ويتعلق الامر بخطر الصرف، وخطر تقلب الاسعار، خاصة ان اسعار السلع في العالم تعرف تقلبات كثيرة بالإضافة الى الاخطار الاخرى، حيث تبقى تجربة محدودة لم تلقى الاقبال المنشود رغم خبرتها التي تفوق 20 سنة في هذا الميدان، إلا انها تغطي نسبة 35% من اجمالي المصدرين في الجزائر.²

1-2- من حيث تسيير مخار الصرف : اي ارجاع مداخيل الصادرات فمراقبة الصرف الجزائري تنص على ارجاع مداخيل الصادرات من العملة الصعبة يجب ان يتم في غضون 120 يوما بعد ارسال البضائع.

وهذا ما تنص عليه كلا من المادتين 5 و 11 من نظام بنك الجزائر المؤرخ في 14 اوت 1991، والذي يتعلق بالتوطين و التسوية المالية للصادرات خارج المحروقات، فقد جاء في المادة الخامسة ما يلي: " ... ولا يمكن ان يتم التوطين الا بعد ترخيص من المصالح المختصة لبنك الجزائر عندما يكون تسديد التصدير يتعدى 120 يوما "، وجاء في المادة الحادية عشر ما يلي: " ... كما لا يجب ان لا يتعدى اجل تسديد الصادرات مائة وعشرين يوم من تاريخ شحن البضائع إلا بترخيص من بنك الجزائر ".³

رابعاً: على مستوى الاجراءات عند التصدير:

بعد التطرق الى مختلف الصعوبات المتعلقة بالقانون أو بمدى انسجام وتفاعل المصدر مع الامتيازات الممنوحة له، تبقى هناك صعوبات اخري تعترض المصدر متعلقة بالعتراضات و البيروقراطية و استفحال ظاهرة الفساد الاداري، و التي تطورت مع مرور الزمن الى ادارة الفساد، وحسب تقرير منظمة الشفافي الدولية لعام 2009 فقد تراجعت مرتبة الجزائر من 83 الى 111،

1 - بن لحرش صلاح، مرجع سابق ، ص 158.

2 - رمضان بطوري، لطيفة رجب، التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر، مجلة الآفاق للدراسات الاقتصادية، العدد 02، 2020، ص 188.

3 - موقع وزارة المالية : المديرية العامة للجمارك، مرجع سابق ، ص 22.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

فالجزائر انفقت ملايين الدولارات في السنوات الماضية ولم تتغير بنية الاقتصاد، وكان بالامكان تنوع مصادر الاقتصاد الوطني لولا الفساد وغياب الرقابة المالية.¹

وفي سلسلة التصدير يوجد عدة اعوان تتدخل في عملية التصدير، وان اي عرقلة على مستوى هذه الاعوان من شأنه ان يؤثر سلبا على السير الحسن للعملية، وبهذا الصدد يمكن تناول بعض المشاكل على مستوى الاعوان:²

1- على مستوى الجمارك: توجد بعض المشاكل التي تتعرض لها الجمارك وذلك من خلال ما يأتي:

1-1- من حيث هيكلية المديرية العامة للجمارك: تتكون المديرية العامة للجمارك من تسع مديريات، من بينها مديرية كبيرة للرقابة الجمركية للمحروقات، اما عن رقابة الصادرات خارج المحروقات فيتم مراقبتها من طرف المديرية الفرعية لمراقبة التجارة الخارجية التابعة لمديرية التشريع والتنظيم و التقنيات الجمركية، اي ليس هناك اي مكتب يعني بترقية الصادرات خارج المحروقات في المديرية العامة للجمارك، خاصة ان دور الجمارك في اطار الانتقال الى اقتصاد السوق و العولمة سوف يرتقي لأن يكون شريك اقتصادي لا مجرد أداة للرقابة.

1-2- على مستوى التمركز الاداري: يلاحظ ان انتشار اقامة المصالح الخارجية للجمارك يخضع لاعتبارات ادارية بحتة العائدة الى التقسيم الاداري للبلاد، و الذي لا يتطابق اطلاقا مع مراكز النشاط الاقتصادي.

1-3- على مستوى سير وظيفة الجمارك: على الرغم من التطورات التي مست الاجراءات الجمركية عن طريق إصلاح نموذج التصريح المفصل و تعديل بعض أحكامه باعتماد النظام الاعلامي للتسيير الآلي، و ان عدم تعميم هذا النظام يؤدي في الكثير من الاحيان الى تضییع الوقت، هذا ناهيك عن العراقيل البيروقراطية الاخرى الناتجة عن عدم الوعي وعدم امتلاك ثقافة التصدير، وكيف انه يمكن للجمارك من لعب دور محوري في دعم و ترقية الصادرات خارج المحروقات.

1-4- على مستوى البنوك: مازالت البنوك في الجزائر لم تلعب الدور الخاص بها لترقية الصادرات خارج المحروقات (تم انشاء شبك وحيد للصادرات على مستوى البنوك)، وليس لديها كفاءة وظيفية لتسيير هذا النوع من الخدمات، فهي في أغلب الاحيان لا تقدم قروضا إلا بعد حصول المعني على تأمين قرض على الصادرات من طرف المؤسسة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات، وان تأمين القرض لا يغطي كل الاخطار المتعلقة بالتصدير خاصة (خطر الصرف)، مما ادى الى ظهور بيروقراطية في التعامل مع البنوك، ويضاف الى ذلك ان الوسائل البنكية

¹ - موقع يومية الحوار الجزائرية، الجاكس تقر بصعوبة تشجيع الصادرات خارج المحروقات، حوار 29/12/2008، منشور على الموقع <http://www.djazairss.com>، اطلع عليه بتاريخ 09/04/2022.

² - جمعي عماري، التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي و تنافسي لترقية الصادرات الصناعية الجزائرية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة الاستراتيجية التنافسية الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية جامعة الشلف، يوم 9 و 10 نوفمبر 2010، ص 7.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....
المطبقة في الاستيراد ليس نفسها المتوفرة في التصدير، اين تمنح قروضا و تسهيلات للإستيراد عوضا عن تشجيع الاقتصاد الوطني، ادى الى استنزاف المدخرات الوطنية نحو تمويل قطاع الإستيراد.

1-5-1- على مستوى الاعوان الاخرين : هناك مشاكل تعترض بعض الاعوان التي سوف يتم التطرق اليها وهي كالاتي:

1-5-1-1 على مستوى الصندوق الخاص لترقية الصادرات : لدينا الجدول التالي يبرز طلبات الحصول على مساعدات من الصندوق الخاص لترقية الصادرات.

جدول (3) : توزيع طلبات الحصول على مساعدات من الصندوق الخاص لترقية الصادرات لسنوات 1999-2000-2001 من طرف اللجنة المختصة

توزيع طلبات لسنة	1999	نسبة الاستجابة	2000	نسبة الاستجابة	2001	نسبة الاستجابة
المعارض وأسواق	18	%64.28	15	%65.75	26	%66.23
عمليات التصدير	10	%35.71	14	%34.24	36	%35.44

المصدر: موقع وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك، تم الاطلاع عليه بتاريخ 15/05/2022، ص 29.

من خلال هذا الجدول يظهر ان عدد طلبات الاعانة من الصندوق الخاص لترقية الصادرات هو قليل، وهذا الضعف في عدد الطلبات يعود الى:

- طول معالجة الملفات.

- التفرقة بين المعارض الرسمية وغير الرسمية.

- عدم التكفل بالتكاليف المتعلقة بملائمة المنتج للسوق الخارجية.

كما بين الجدول اعلاه ان اغلب الاعلانات موجهة الى المشاركة في المعارض بالخارج، و ليس لعمليات التصدير باستثناء سنة 2001، هذا وان استجابة اللجنة المكلفة بدراسة الملفات تستجيب اكثر للمشاركة في المعارض وليس لعمليات التصدير.

1-5-2- على مستوى الموانئ ومؤسسات النقل: المنشآت المينائية تعتبر حلقة في سلسلة النقل، وعند الحديث عن التخطيط المينائي، فإن ذلك يعني الحديث عن التخطيط لمنشآت النقل، وبالتالي الحديث عن تهيئة النقل، فالتجارة الخارجية مؤمنة عمليا بنسبة تقارب 100% من طرف الموانئ.¹

أ- النظام المينائي في الجزائر: يتكون من 13 ميناء تجاري، من بينهم ميناءين مختصين في المحروقات، والتبادلات البحرية موجهة اساسا الى اوروبا الغربية، امريكا الشمالية، وبلدان حوض البحر الابيض المتوسط، اما المشاكل الموجودة في الموانئ فترجع الى طاقة التخزين الغير كافية، والعدد القليل للموانئ، وايضا تجهيزات التنضيد غير كافية، كما ان مصاريف هذه الاخيرة جد مرتفعة، وهذا مايجعل تكوين صعوبات على مستوى الموانئ، كما يسجل ايضا انه:

¹ -جمعي عماري، مرجع سابق ، ص8.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- بالنسبة للمواد القابلة للتلف السريع: يسجل نقص في مستودعات التبريد، او شاحنات او حاويات التبريد، وعدم التحكم في الآجال بالنسبة للرقابة الشبه الصحية، والرقابة الجمركية.
- بالنسبة للمشاكل التي تتعلق بجميع المنتجات: يسجل طرح مشكل امن السلع الموجهة للتصدير، ووسائل التنضيد غير مطابقة وغير كافية.
- ان سياسة الانفتاح على اقتصاد السوق على المستوى البعيد يجب ان تترك اثارا بالنسبة للحركة المينائية للتصدير .

ب- قطاع النقل : ان عنصر النقل يعتبر اهم ركائز نظام المبادلات الدولية، حيث كان منذ القديم اهتمام المنظمات الدولية و الحكومات، فيلاحظ ان اقدم المعاهدات الدولية في ميدان التجارة الدولية كانت تتعلق بتنظيم أنشطة النقل الدولي، وانه على المستوى الداخلي يعتبر اداة فعالة في تنمية الاقتصاد، وبالتالي في ترقية التجارة الخارجية خصوصا، كونه يدخل كعنصر جوهري في مجال الآجال و الضمان و حماية البضائع المتقلة.

في الجزائر لدينا:

- البنية التحتية للطرق: شبكة طرق تبلغ 1000000 كلم.
- المطارات: 53 ارضية من بينها 31 مهبط طائرات، 13 مطار دولي و 18 وطني.
- السكة الحديدية: 4200 كلم، 200 محطة تغطي 9.4 % من اجمالي حركة البضائع و 32% من حركة الاشخاص.

ولكن على الرغم من ذلك تسجل الجزائر عدة نقائص، بحيث ان النقل الجوي و بالسكة الحديدية مازال لا يلعب دورا معتبرا في التجارة الخارجية.

1-5-3- على مستوى تنسيق المتدخلين في سلسلة التصدير: ويمكن ملاحظة على مستوى

تنسيق المتدخلين في سلسلة التصدير بعض المشاكل وهي كما يلي:¹

- غياب التنسيق بين مختلف الهيئات و المتطلبات المكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات وعدم تكريس الاهداف المحددة.
- نقص فعالية اللجان المكلفة بمراقبة و تقييم الصادرات خارج المحروقات
- وجود عراقيل و صعوبات في تطبيق الاحكام التحفيزية لدعم ترقية الصادرات.
- غياب مؤسسات و اشخاص مؤهلة في مهنة التصدير و ضعف ثقافة التصدير.
- ضعف الفوائد المرجوة من وظيفة التسويق الدولي.
- الفعالية المحدودة لنقطة التجارة الجزائرية.

الفصل الثاني: اجراءات وهايكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

كل هذه النقايس والعوائق ادت الى تواجد ركود كبير في تجاوز مشكلة تطوير وترقية قطاع التصدير خارج المحروقات، وفيما يلي سوف نتطرق الى الاجراءات والهايكل التي ساعدت في تجاوز هذه المشاكل.

المبحث الثاني:

الاجراءات و الهياكل المعتمدة لتجاوز مشاكل التصدير وترقيته:

في اطار استراتيجية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات قامت الدولة باتخاذ سلسلة من الاجراءات التحفيزية وكذا انشاء هياكل مكلفة بترقية هذه الاخيرة، لتتجاوز بها مجموعة المشاكل التي لطالما عرقله سير هذه الاستراتيجية.

المطلب الاول: الاجراءات المتخذة لتحفيز التصدير خارج قطاع المحروقات:

من بين الاجراءات التي قامت بها الدولة للمساهمة في ترقية الصادرات قامت بمجموعة من التدابير و المتمثلة في:

أولاً- الاجراءات القانونية:

اصدرت الدولة مجموعة من الحوافز القانونية التي قد تساهم في الرفع من الصادرات خارج المحروقات والتي قد تساعد المصدرين في تنمية صادراتهم من أهمها:

1- تحرير عقد التصدير: عدا بعض الاستثناءات التي كان الغرض منها حماية تراثنا، و تاريخنا فإن عملية التصدير حرة في الجزائر ولا تخضع لأية رخصة أو تصريح مسبق، وهذا التحرير لعقد التصدير يترجم خصوصا في ¹:

- عملية ترقيم مبسطة للمصدرين في السجل التجاري وذلك مع ادخال ثلاث قوانين تتعلق بالنشاطات المكتملة للتسهيلات:

- 411.101 لتصدير المنتوجات الزراعية الغذائية.

- 411.102 لتصدير المنتوجات الصناعية و المصنعة خارج المحروقات.

- 411.103 لتصدير المنتوجات خارج المحروقات، غير المعينة من جهة اخرى، مثل النباتات، منتوجات الزهرة، الحيوانات...إلخ.

2- اجبارية التوطين البنكي و ترحيل منتج التصدير الى الوطن بالعملة الصعبة: تخضع عمليات التصدير الى توطين اجباري لدى بنك وسيط معتمد و مستقر بالجزائر وذلك طبقا لأحكام قانون البنك الجزائري رقم 13-19 المؤرخ في 14 اوت 1991 المتعلق بالتوطين البنكي و التسوية المالية لصادرات خارج المحروقات و قانون رقم 07-95 المؤرخ في 23 ديسمبر 1995 و المتعلق بمراقبة الصرف. ²

- عند بيع منتج في الخارج، يتحصل المصدر على 100% من المبلغ المحدد في العقد، ان تسجيل مداخل التصدير محدد في تعليمة بنك الجزائر رقم 11-05 المؤرخة في 19 اكتوبر

2011 المعدلة لإجراءات التعليمية رقم 22-94 المؤرخة في 12 افريل 1994.

حيث توزيع ناتج التصدير كما يلي ³:

¹ - دليل اجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الجزائر، طبعة 2001، ص 53.

² - تعليمة البنك الوطني الجزائري رقم 07-2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002، المعدل لأحكام التعليمية 22-94 المؤرخة في 21.

³ - دليل اجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سابق، ص 85.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- 50 % بالدينار الجزائري، توضع على حساب الدينار للمصدر.
- 50% بالعملة الصعبة منها:
- 40% من العملة الصعبة توضع على حساب العملة الصعبة للمصدر، التي يمكن استعمالها بحرية حسب الطلب وتحت مسؤوليتها في اطار ترقية صادراتها.
- 10 % توضع على حساب العملة الصعبة للشخص المعنوي.

تحديد اجال ترحيل عائدات الصادرات من 120 يوم الى 180 يوم من تاريخ ارسال البضاعة حسب تعليمات بنك الجزائر رقم 11-65 المؤرخة في اكتوبر 2011 من الجريدة الرسمية رقم 08 الصادرة في 15 فيفري 2012.¹

ثانيا: الاجراءات المالية و الجبائية:

والتي حددتها الدولة ضمن مجموعة من القرارات تدخل ضمن تطبيق برامج مختلفة تساعد في عملية الرفع من قيمة الصادرات وتطويرها من بينها :

1- الاجراءات المالية: في اطار سياسة تشجيع الصادرات خارج المحروقات تم اتخاذ تدابير مالية منها:

1-1- انشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE: يقدم الصندوق الخاص لترقية الصادرات دعما ماليا للمصدرين في عمليات الترقية و الترويج لمنتجاتهم عبر الاسواق الخارجية، وذلك في المجالات التالية:²

- المشاركة في الصالونات، المعارض و الصالونات المختصة في الخارج، وكذا مشاركة الشركات في المنتديات التقنية الدولية مع بدئ التكفل بالمصاريف 80% بالنسبة للمشاركة الجماعية للمعارض و الصالونات المسجلة في البرنامج السنوي الرسمي، وكذا 50% بالنسبة للمشاركة الفردية في التظاهرات الاقتصادية في الخارج و 100% بالنسبة للمشاركة ذات طابع خاص، بناء على قرار سياسي، او على إثر إنشاء مكتب وحيد.

- تغطي نسبة من الصادرات المتعلقة بالعبور و مصاريف الشحن و التفريغ و مصاريف الدخل الداخلي و الدولي محددة ب:

- نسبة 25% من تكاليف النقل الدولي للمنتجات سريعة التلف.

- نستثني من عملية الدعم هذه بالسبة للنقل، للنفايات، مواد الاسترجاع وكذا الجلود الخام، الجاهزة او نصف جاهزة.

يحدد اجال ايداع الملفات من اجل تعويض تكاليف النقل عند التصدير، ب 180يوما بعد القيام بعملية التصدير ووثائق التصدير هي التي تثبت ذلك.

- تطبيق برامج التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير:

¹ -الجريدة الرسمية رقم 08، تعليمات بنك الجزائر، رقم 11-65 بتاريخ 15 فيفري 2012.

² - دليل اجراءات التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 95.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- 80% من تكاليف تطبيق برامج التكوين المتخصصة في تقنيات التصدير.
- ويجدر الاشارة هنا ان هناك عدة برامج دعم قام بوضعها الصندوق الخاص لترقية الصادرات بقرار وزاري مشترك الا انه لم يتم تزويد كميات وشروط الاعتماد من هذه الاعانات لاسيما ان تحديد المعايير التقنية لمختلف هذه الاعانات يتطلب دقة في المجالات و تخصصات كثيرة، و تتمثل هذه البرامج فيما يلي:
- انشاء العلامات التجارية، وحماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج، ومكافآت الابحاث الجامعية التي ساهمت في تحسين او استحداث موجهة للتصدير:
- 50% من تكاليف انشاء العلامات التجارية.
- 100% من تكاليف منح المكافآت للأبحاث الجامعية التي ساهمت في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- 10% من تكاليف حماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج.
- الاعباء المرتبطة بدراسة الاسواق الخارجية، بإعلام المصدرين و المرتبطة بدراسة تحسين نوعية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير:
- 50% من الاعباء المرتبطة بدراسة الاسواق الخارجية للبحث عن منافذ للمنتجات الجزائرية.
- 25% من الاعباء المرتبطة بالدراسة المخصصة لتحسين النوعية وتكييف المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير.
- اعداد تشخيص التصدير و انشاء خلايا تصدير داخلية:¹
- 50% من تكاليف اعداد تشخيص التصدير.
- 50% من تكاليف انشاء خلايا التصدير داخلية.
- تكاليف استكشاف في الاسواق الخارجية المدعمة من طرف المصدرين، وكذا الاعانة المخصصة للتمركز الاولي للوحدات التجارية في الاسواق الخارجية:
- 50% من الاعباء المرتبطة بالاستكشاف في اسواق التصدير الخارجية،
- 10% من مستحقات التمركز الاولي للوحدات التجارية، بعنوان حضور تجاري فردي على مستوى الاسواق الاجنبية.
- 25% من تكاليف انشاء اولي لمجمع من الشركات عنوان حضور تجاري جماعي على مستوى الاسواق الاجنبية.
- طبع ونشر الدعائم الاعلامية لترقية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير، واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام و الإتصال:
- 50% من تكاليف طبع ونشر الدعائم الاعلامية لترقية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير.

¹ - زغاد مرزاق و اخرون، ترقية الصادرات خارج المحروقات، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الجلفة (الجزائر)، 2013، ص 10.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- 50% من التكاليف المرتبطة باستعمال التقنيات الحديثة للإعلام و الإتصال.

1-2- بموجب القانون 90-10 المتعلق بالنقد و القرض: تم فتح افاق واسعة امام استقلالية البنوك، و رفع القيود الاحتكارية للدولة في مجال التعامل بالعملة الصعبة، وتطبيقا لهذا القانون اصدرت وزارة المالية التعلية رقم 33 و المتضمنة " امكانية فتح حسابات قابلة للتحويل بالعملة الصعبة لصالح المصدرين "، بالاضافة الى التعلية 42-04 الصادرة عن بنك الجزائر المتعلقة " بتحويل عائدات عملية التصدير الى الداخل ووضعها تحت تصرف المصدر، و تسجيلها في حسابه بالعملة الصعبة.

2- الاجراءات الجبائية: اتخذت السلطات العمومية جملة من الاجراءات الجبائية المحفزة، و التي تتعلق بإعفاء عملية التصدير من بعض الرسوم الجبائية هي :¹

1-2- الاعفاء من الرسم على النشاط المهني TAP : لا يدخل ضمن رقم الأعمال المستخدمة كقاعدة في حساب الرسم على النشاط المهني مبلغ عمليات البيع، النقل او التسويق المتعلقة بأشياء او السلع الموجهة مباشرة للتصدير.

2-2- الاعفاء على الرسم على القيمة المضافة TVA: يمكن حصرها كما يلي :

- جاء في المادة 13 من قانون الضرائب على رقم الاعمال بأن الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة تخص عمليات البيع التي تتعلق بالسلع المصدرة.

- كما جاء في المادة 42-02 و 50 من نفس القانون انه بإمكان المصدرين الاستفادة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لشراء او استيراد السلع المنجزة من طرف مصدر و المةجهة سواء للتصدير او اعادة التصدير على حالها، او تغليب وتغليف المنتوجات الموجهة للتصدير و كذا الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير.

- جاء في المادة 42 و 50 من نفس القانون يمكن ارجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع، الاعمال و الخدمات أو تسليم المنتجات، بالنسبة لكل المنتوجات و الخدمات المعنية بالإعفاء عند الشراء.

2-3- الإعفاء من الضريبة على ارباح الشركات :

الاعفاء من الضريبة على ارباح الشركات و الغاء شرط استثمار ارباحها او مداخيلها بالنسبة لعمليات البيع و الخدمات الموجهة للتصدير (المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة و الضرائب المماثلة، معدل و متمم بالمادة 10 من قانون المالية لسنة 2011).

هذه الاعفاءات المتوقعة تمنح حسب نسبة رقم الاعمال المحققة بالعملة الصعبة، والاحكام تخضع لتقديم وثيقة للمصالح الضريبية المختصة من طرف الشركات، تثبت تحويل المداخيل بالعملة الصعبة لبنك موطن الجزائر.

¹ - دليل اجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سابق ، ص 99-100.

ثالثا: الاجراءات الجمركية والنقل:

قامت الدولة بتقديم تسهيلات للمصدرين و ذلك بهدف ايصال المنتج المحلي في الاسواق الخارجية وتبني مجموعة من الاجراءات التي تساعد على تجاوز عقبة التصدير خارج قطاع المحروقات والتي تتمثل في :

1- الاجراءات الجمركية: بهدف تشجيع و ترقية الصادرات خارج المحروقات قامت الجمارك في اتخاذ اجراءات تسهيلية و تبسيطية ضرورية منها ¹:

أ- نظام القبول المؤقت: يسمح هذا النظام باستيراد المواد وبعض البضائع التي تحول او يعاد تصنيعها من اجل اعادة تصديرها مرة اخرى حيث تعلق الضرائب و الرسوم، وتعفى من الاجراءات الخاصة بمراقبة التجارة الخارجية، اما بعد تحويل هذه البضائع وبعد استخدامها على حالها في وضع القبول، كما ان البضائع المعدة للترتيب في نظام القبول المؤقت تكون موضوع التصريح المفصل والذي يتضمن وصف البضائع و غيرها من البيانات الضرورية وكذا التعهد المكفول للمصرح لدى الجمارك بموجب احترام القواعد المطبقة في هذا الصدد.

ب- نظام اعادة التموين بالإعفاء: من خلالها يسمح المصدر من استيراد المواد الاولية، وكل وسائل الإنتاج التي يحتاجها تصنيع مقابل دفع الحقوق و الرسوم الجمركية، و عند تصدير هذه المنتجات يمكن ان يستورد من جديد نفس المواد المستوردة سابقا، وبنفس الكمية مستفيدا من كل الاعفاءات من الحقوق الجمركية.

هذه العملية تشجع المستورد على انتاج من اجل التصدير مما يؤدي الى زيادة هذا الاخير.

ج- نظام التصدير المؤقت: حيث يسمح هذا النظام بخروج المنتج المحلي من الاقليم الجزائري الى الخارج وذلك بإجراء بعض التحويلات او تقديم خدمة من اجل العرض اثناء المعارض و التظاهرات كما يمكن للمنتج المصدر مؤقتا ان يعاد تصديره بصفة نهائية من خلال المكان الموجود فيه اثناء العملية وهذا في اطار القوانين و التشريعات المعمول بها و اعادة استيرادها وهذا بإعفاء كلي او جزئي من حقوق الاستيراد الجمركي.

د- الوكيل المعتمد لدى الجمارك: طبقا للمادة 01 و 02 و 03 من المرسوم التنفيذي رقم 12-93 المؤرخ في 01 مارس 2012 الذي يحدد شروط و كفاءات الاستفادة من صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد لدى الجمارك، تمنح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد لكل اقتصادي ²:

- مقيم في الجزائر، شخص طبيعي او معنوي، يمارس نشاطات استيراد و التصدير و يتدخل في انتاج السلع و الخدمات.

1 - الجريدة الرسمية، العدد 14، 2012، ص 4.

2 - الجريدة الرسمية، مرجع سابق، ص 4.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- لم تسجل ضده اي سوابق خلال الثلاث سنوات الاخيرة المنقضية و لا ضد ممثليه القوانين اة إطراره المسيرة او شركائه الرئيسيين، مع ادارات الجمارك و الضرائب و التجارة و العمل و الضمان الاجتماعي و باقي الهيئات المعنية بتأطير التجارة الخارجية.
- لا يكون في حالة الافلاس او التصفية او التوقف عن النشاط او التسوية القضائية او الصلح.
- متمتع بالملاءة المالية خلال الثلاث سنوات الاخيرة.
- يستفيد المتعاملون الاقتصاديون المعتمدون من تسهيلات في اطار الجمركة و لاسيما:
 - التسهيل فيما يخص الاستفاداة من الاجراءات الجمركية المبسطة.
 - التقليل من عدد عمليات المراقبة المادية و الوثائقية.
 - الاولوية في معالجة البضائع عند المراقبة.
 - توجيه البضائع حسب الحالة نحو رواق الجمركة دون المراقبة الفورية او نحو رواق مراقبة الوثائق المنصوص عليها في قانون الجمارك.
 - الجمركة عن بعد و الفحص لدى المتعامل.
- هـ - التصدير في اطار تبادل المنتجات: تتمثل هذه العملية في التصدير دون دفع الثمن، مقابل استيراد منتج اجنبي، تقوم هذه العملية في اطار الاتفاقيات الثنائية بين الجزائر و بلد اجنبي، حيث ان عملية التبادل لمنتجات مسموحة لنفس المؤسسة الواحدة من استيراد لمواد اولية، مواد نصف مصنعة، و المعدات لإحتياجاتها الخاصة، و بالمقابل عمليات لهذه المنتجات باستثناء بعض المنتجات منها " تمر دقلة نور "، معدن الحديد الخام، منتجات بتروكيماوية.
- و- المخازن ومحلات التخزين المؤقت عند التصدير في نقاط الخروج من التراب الوطني: من احدى التغيرات الجارية في قانون الجمارك، تأسيس محلات التخزين ومساحات لتخزين مؤقتة، عند التصدير أو لإعادة التصدير حيث تسمح هذه المخازن لمصدرين بوضع سلعهم داخل محلات خاصة في الميناء، المطار، محطات السكك الحديدية، أو المراكز الحدودية، في انتظار الشحن و ترحيلها الى وجهتها بالخارج.

بالإضافة للإجراءات السابقة نشير الى وجود مشروع اجراء جديد و المتمثل في ¹:

البيع بلايداع هو عبارة عن مشروع بين وزارة التجارة و الجمارك و الجهات المختصة، يقوم على تصدير السلع الى المخازن بالخارج بانتظار عملية البيع (بيع آجل)، وعند بيع البضاعة يرسل الى المصدر عائدات التصدير بعد اقتطاع صاحب المخزن مصاريف وهامش الربح، يجب ان يكون هناك تأمين فعال عند التصدير.

2- إجراءات النقل: بهدف اوصول المنتج المحلي الى الاسواق الخارجية بأقل تكلفة و بأسعار تنافسية، قامت الدولة بإدخال تعديلات على قطاع النقل، و لأن معظم تنقلات السلع نحو البلدان

¹ - زغاد مرزاق و اخرون، مرجع سابق، ص 11.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

الاجنبية لا تتم الا عن طريق البحر و هذا نظرا للإنخفاض النسبي لتكاليف النقل و الشحن الدولي نجد ان وزارة النقل اتخذت مجموعة من اجراءات نذكر منها¹:

- تخفيض بنسبة 50% للمنتجات المعبأة في حاويات وكذا المنتجات الفلاحية اما فيما يخص المواد المنجمة و البقايا المعدنية فتتخفف بنسبة 20%.
- تقليل مصاريف الحمولة و الإرساء للحمولات الموجهة للتصدير وفقا لحجم الطرود و العمليات .
- فتح مكتب اتصال مؤقت للمؤسسة المينائية و تزويد بخط هاتفي (021-42-35-35) لإعلام المصدرين وتسهيل عمليات ارسال السلع للمصدرين.
- كما قام الصندوق الخاص لترقية الصادرات بتقديم اعانات فيما يخص تكاليف النقل وهي كالتالي:
- تكاليف النقل الدولي التي تم التطرق اليها سابقا.
- يتم احتساب تكاليف النقل الوطني لبري ابتداء من مسافة اكبر من 150 كلم على شرط ان تكون الشاحنة محملة ب 01 طن فما فوق (5 دج/كلم/طن).
- وستوجه في المطلب الموالي الى الهياكل المسؤولة على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المطلب الثاني: الهياكل المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات:

اضافة الى الاجراءات المتخذة من طرف الدولة في مجال الترقية الموجهة لتخفيف الاعباء على المصدرين، قامت الدولة بإنشاء هياكل وطنية مساعدة للمصدرين الجزائريين والتي هي كالاتي:

اولا- الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات خارج المحروقات:

انشأت الدولة مجموعة من الهياكل التنظيمية التي من مسؤوليتها تبني أفكار وتطبيقها على ارض الواقع من شأنها ان تحرر و تطبط ثقافة التصدير لدى المصدرين من بين هذه الهياكل ما يلي :

1- وزارة التجارة: هي واحدة من اهم الدوائر الحكومية التي عرفت عدة تغيرات في صلاحياتها، ويحكمها الان مرسوم تنفيذي رقم 94-207 المؤرخ في 16-07-1994 الذي بموجبه يتولى وزير التجارة المهام التالية الموكلة اليه²:

- ينشط ويحفز من خلال الهياكل المناسبة بالإتصال مع الدوائر الحكومية و الهيئات المعنية بالأعمال التجارية الثنائية و المتعددة الاطراف.
- تشجيع الصادرات و توظيف الانتاج المحلي مع السلع و الخدمات في الاسواق الخارجية.
- اعداد و اقتراح استراتيجيات لترقية الصادرات خارج المحروقات.

¹ - حامد محمد بن طيب مراد، دراسة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، مذكرة لنيل متطلبات شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الجزائر، 2013، ص 25.

² - الجريدة الرسمية رقم 85، الصادرة في 22 ديسمبر 2002، ص 11.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

وقد انشئ اضافة الى ذلك على مستوى الوزارة لجنة دائمة مكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات و متابعتها بموجب القرار رقم 20 المؤرخ في 31-06-1996، مهمتها رفع تقرير شهري الى رئيس الحكومة مع اتخاذ القرارات التي من شأنها ترقية الصادرات خارج المحروقات و تطويرها.

2- الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI: انشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93

المؤرخ في 03-03-1996 وهي مؤسسة ذات طابع صناعي وتجاري في الشخصية المعنوية، و الاستقلالية المالية و موضوعة تحت وصاية وزارة التجارة، وهي تقوم على وجه الاساس بمهمة التمثيل و الاستثمار و الادارة و التوسيع الاقتصادي في مستوى الدوائر الاقليمية.¹

تتمثل مهام الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة فيما يلي:

- تزويد السلطات العمومية بمبادرة منها او بناء على طلب هذه السلطات، بالآراء و المقترحات و التوصيات في المسائل و الانشغالات التي تخص بطريقة مباشرة او غير مباشرة على الصعيد الوطني قطاعات التجارة و الصناعة و الخدمات.

- تنظم التشاور بين منخرطيهيها و تجمع آرائهم في النصوص التي تفرضها عليه الادارة قصد دراستها و ابداء رأيها بشأنها.

- تقوم بكل عمل يرمي الى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني و تتميتها و توسيعها لاسيما في مجال الاسواق الخارجية.

وتكلف الغرفة بهذه الصفة على الخصوص بما يأتي:

- تقوم بدراسة الوضعية الاقتصادية للبلاد و التفكير فيها و تطويرها و تقدم آرائها الى السلطات العمومية بخصوص و سائل تنمية النشاط الاقتصادي الوطني و ترقيتها.

- تصدر كل وثيقة او شهادة او استمارة يقدمها او يطلبها الاعوان الاقتصاديون لإستعمالها اساسا خارج البلاد و تؤشرها و تصدق عليها.

- يحدد الوزير المكلف بالتجارة بقرار قائم على هذه الوثائق و الشهادات والاستثمارات.

3- الشركة الجزائرية للمعارض SAFEX: تعود نشأتها الى 1971 حيث كانت تعرف

'بالمكتب الدولي للأسواق الولية و التصدير' المحدث بالأمر رقم 17-16 المؤرخ في 5 اوت 1971 يحمل في سنة 1987 اسم 'الديوان الوطني للأسواق و التصدير 'ONEFEX' و الذي

أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987 و في 24-12-1990 وبعد مداوات الجمعية العامة تم تقرير تغيير الاسم الى 'الشركة الجزائرية للمعارض و

التصدير' والتي هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري فتتمتع بالإستقلال المالي و الشخصية المعنوية موضوعة تحت رقابة ووصاية وزارة التجارة تشمل مهام SAFEX عدة

مجالات، ففي مجال تنمية المبادلات :²

- تتكفل بمتابعة عمليات المقاصة و المساعدة التقنية للمتعاملين الوطنيين في مجال التصدير.

¹ - الجريدة الرسمية رقم 16، الصادرة في 1996، ص 20.

² - الجريدة الرسمية رقم 10، الصادرة 1987، ص ص 341-343.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- تنظيم الندوات و الاجتماعات و الملتقيات، وكذا لايام الدراسية بهدف جمع المعلومات الخبرات و التجارب في توجيه الواردات و تنظيم المعارض.

- برمجة و تنظيم المعارض المتخصصة و الالونات و طنيا و دوليا.
- تقديم يد العون لمعاملتي التجارة الخارجية الجزائريين وهذا بناء على طلبهم في مراحل تحضير ملفات الاستيراد او تفاوض مع المتعاملين الاجانب.

فيما يخص ترقية الصادرات تعمل على رقابة جودة المنتجات الموجهة للتصدير من خلال:

- تطوير الصادرات وهذا بدراسة السوق الإعلام و الوثائق الاشهارية.
- تأطير المتعاملين الوطنيين و مساعدتهم في تطوير صادراتهم و ايصالها الى الخارج.
- وضع علامة جيد لتصدير المنتجات و التغليف المطابقين للمقاييس و المعايير المقررة.

4- المركز الوطني لمراقبة النوعية و الرزم CACQE: يعد مؤسسة عمومية ذات طابع اداري تحت وصاية وزارة التجارة، انشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 89-147 المؤرخ في 08 اوت 1989 المعدل و المتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 03-318 المؤرخ 30 سبتمبر 2003.¹
ومن جملة مهام التي يختص بها هذا المركز هي:²

- اجراء كل الدراسات و التحاليل المخبرية التي تسمح بمراقبة نوعية الرزم و مدى ملاءمتها للمحتوى.

- ابرام العقود و الاتفاقيات فيما يتعلق بتحقيق هدف المركز مع الهيئات الوطنية و الاجنبية.
- حماية صحة المستهلك بالسهل على احترام النصوص المنظمة لنوعية المنتجات الموضوعة للإستهلاك.

- تشجيع استعمال المواد الاولية المحلية في انتاج الرزم و مواد التعبئة و التغليف.

ثانيا- الهياكل المستحدثة المنشأة لترقية الصادرات خارج المحروقات:

قامت الحكومة في اطار برنامجها في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات بإنشاء و استحداث هياكل مختلفة ويتعلق الامر ب:³

1- الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان وخدمات الصادرات CAGEX: تم تأسيسها بمقتضى الامر 96-06 المؤرخ في 10-01-1996 و المتعلق بتأمين القرض عند التصدير، وتم عمادها رسميا بصدور المرسوم التنفيذي رقم 69-235 المؤرخ في 02-07-1996 و هي شركة تتشكل من المؤسسات اساسا في مجملها من المؤسسات المصرفية و شركة التأمين و التي هي على التوالي:

- البنك الجزائري الخارجي

- الصندوق المركزي لإعادة التأمين

- البنك الوطني الجزائري

1 - سيدر كريمة، جكتوني فتية، دور منظومة دعم الصادرات في ترقية الصادرات خارج المحروقات، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الاغواط(الجزائر)، 2015، ص 23.

2 - سيدر كريمة، جكتوني فتية، مرجع سابق، ص 23.

3 - الجريدة الرسمية رقم 18، الصادرة في جويلية 1996، ص 23.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- الشركة الجزائرية للتأمين
 - القرض الشعبي الجزائري
 - الشركة الوطنية لتأمين واعادة التأمين
 - بنك التنمية المحلية
 - الصندوق الوطني للتعاونية الفلاحية
 - بنك الجزائر للتنمية الريفية
 - الشركة الجزائرية لتأمين النقل
- وتقوم CAGEX بوظيفتين اساسيتين الاولى حسابها الخاص و تتمثل في التأمين ضد المخاطر التجاري و الثاني لحساب الدولة وهي التأمين ضد المخاطر السياسية، ومن بين اهداف و المهام الموكلة لشركة نذكر:
- تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير كمخاطر الانتاج و مخاطر عدم الدفع من قبل المشتري.
 - ضمان الدفع في حالة الحصول على قروض تمويلية من المؤسسة.
 - تعويض و تغطية الديون.
- ورغبة من الشركة CAGEX في الاستجابة بفعالية لطلبات المصدرين في مجال تغطية المخاطر وضعت قائمة من العقود في خدمتهم و هي:
- **عقد التأمين الشامل:** هو مخصص لمصدري المواد و الخدمات.
 - **عقد التأمين الفردي:** يغطي عمليات التصدير لمواد التجهيز و صفقات الاشغال العمومية ومن مزايا العقدين السابقين الحصول على تمويل بنكي.
 - **عقد تأمين قرض المشتري:** وهو يضمن عقود التصدير الممولة بقرض المشتري ومن مزاياه استفادة المصدر مع الدفع نقد لصادراته.
 - **عقد تأمين قرض الممول:** وهي تخص القرض الممول من البنك ومن مزاياه انه يمثل ضمانا للموويل البنكي دون اللجوء الى وسائل اخرى.
 - **عقد التأمين المعارض:** وهو يخص النؤسسات و المصدرين المقيمين بالجزائر المشاركين في المعارض بالخارج ومن مزاياه تعويض الخسائر المحتملة من قبل المصدر بعد تحقق الاخطار المؤمنة في العقد.
 - **عقد بيع المعلومات الاقتصادية و التجارية:** بموجبه يتم اعداد وضع المعلومات الاقتصادية المالية و التجارية في متناول الزبون المؤمن له ومن مزاياه استدراك خطر عدم الدفع.
- 2- **الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE :** طبقا للمرسوم رقم 206-96 المؤرخ في جوان 1996 تم انشاء الصندوق الخاص بدعم الصادرات وخصص هذا الصندوق بتقديم اعانات مالية للمتعاملين المساهمين في ترقية الصادرات غير النفطية ويمول هذا الصندوق بنسبة 10%

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

من الضريبة الخاصة لإضافة اضافة الى الهيئات و المساعدات التي يحصل عليها من طرف الهيئات و المؤسسات العامة و الخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية 1997.¹ من مهام الصندوق هي:

- تغطية التكاليف الخاصة بدراسة الاسواق الخارجية و اعلام المصدرين و دراسة كيفية تحسين المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير .
- اعانة الدولة في تدعيم الصادرات عن طريق المشاركة في الاسواق و المعارض المقامة في الخارج.

- يقوم بالتغطية بالنسبة للمعارض الاجنبية بنسبة 50% من تكاليف الإيجار و الاماكن الخاصة بالعرض و تكاليف النقل و العبور اما معارض البيع لا يقوم الصندوق بتمويلها.

3- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX: أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 41-04 المؤرخ في 12 جوان 2004 و المسماة سابقا " الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية"، و قد حدث هذا التغيير لضرورة تجهيز مؤسساتنا بوسائل كافية تمكنها من التدخل بشكل فعال في المهام الموكلة إليها و تتمثل هذه المهام في:²

- وضع و مراقبة مختلف المؤسسات في التظاهرات الاقتصادية المنظمة في الخارج.
- اعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات و برامجها.

ثالثا- الهياكل الاخرى المساعدة و المدعمة على ترقية الصادرات خارج المحروقات:

وهي تدعيمات للهياكل الاخرى من شأنها زيادة اهمية تجاوز عقبة التصدير خارج قطاع المحروقات و المتمثلة في:

1- الجمعية الوطنية لترقية الصادرات APEX : انشئت الجمعية الوطنية لترقية الصادرات خلال شهر سبتمبر 1999 بالعاصمة من طرف صناعيين و مسيرين متعاملين اقتصاديين اطارات و خبراء متدخلين في المؤسسات الجزائرية المكلفة بتشجيع و ترقية الصادرات السلعية و الخدماتية خارج قطاع المحروقات و قد وضع فرع داخل الجمعية يختص بالعمل و التفكير حول مختلف النشاطات و الفروع كما تحاول الجمعية القيام بانتقال يتعلق بتنظيم المعلومات و التوثيق في مجال التنظيم من اجل الدخول الى بعض الاسواق و بهذا تسعى الجمعية لان تكون اداة تسمح بإعطاء دفع لكل مبادرة للتصدير .

2- الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL: تم انشاؤها في 10 جوام 2001 بمقتضى الامر 31-90 المؤرخ في 24 ديسمبر 1990 وهي جمعية تخدم جميع المصدرين سواء كانوا عموميين او خواص، وبعد سنوات تأسيسها اصبحت تضم اليوم حوالي 110 مصدرة من اصل 600 مؤسسة مصدرة وتعمل هذه الجمعية على :

- جميع المصدرين الجزائريين تحت راية واحدة.

¹ - سيدر كريمة، جكتوني فتحة، مرجع سابق ، ص 39.

² - المرسوم التنفيذي رقم 04-174، المؤرخ في 12-06-2004.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- حماية المصالح المصدرين المنظمين اليها ماديا و معنويا.
- تحديد الصعوبات الميدانية وتقديم موسع و تشاوري مع السلطات العمومية لتعريف و تنفيذ في اجال معقول و علاج ملائم من طرف الهيئات المعنية و المؤهلة.

اما على المستوى الوطني تمكنت من :

- جمع المعلومات الاقتصادية بالتنسيق مع الغرفة الوطنية للتجارة و الصناعة CACI و الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX و البنوك و الممثلين التجاريين للسفارات و المركز الوطني للإحصاءات CNIS .

- متابعة ملفات التعويض من الصندوق الخاص لدعم الصادرات لحساب المنظمين.

- المشاركة في ملتقيات و ايام دراسية منظمة من طرف الهيئات العمومية.

اما على المستوى الدولي فقد ضاع صيتها ما بين الدول و اصبحت احسن ممثل للمصدرين الجزائريين.

3- نادي المصدرين الجزائريين CEA: هو عبارة عن جمعية وطنية ذات طابع غير مالي،

أنشئت في 30 ديسمبر 1989 من طرف السلطات العامة و الخاصة و ذلك عن طريق:¹

- تبادل المعلومات العلمية و التقنية و العملية.

- الإلتقاء و التشاور مع الاعوان الاقتصاديين.

- مناقشة كل الأسئلة المتعلقة بالتجارة الدولية.

- الدفاع عن المصدرين و مصالحهم.

- التعاون المشترك بين المنظمين الى النادي.

بالإضافة الى ذلك حدد النادي أهدافا في المدة القصيرة و المتوسطة و الطويلة تتمثل في :

- وضع تحت تصرف المصدرين القوانين و التنظيمات بالتجارة الخارجية.

- تقديم كل الإقتراحات حول تحسين و تشجيع و تطوير الصادرات الغير محروقاتية للسلطات العامة.

4- المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات: اسس حسب المرسوم التنفيذي رقم 04-173

في 12 جوان 2004 من مهامه:²

- المساهمة في تحديد أهداف و استراتيجيات تطوير الصادرات.

- المباشرة في تقرير برامج و أعمال تؤدي الى اقتراح كل قياس لتشجيع و تنويع الصادرات خارج المحروقات.

وستنوجه في المبحث الموالي الى تقييم مختلف هذه الاجراءات التي قامت بها الدولة

ومعرفة امكانية الدولة الجزائرية من تطبيقها على ارض الواقع .

¹ - سيدر كريمة، جكتوني فتية، مرجع سابق ، ص 40.
² - المرسوم التنفيذي رقم 04-173، المؤرخ في جوان 2004.

المبحث الثالث:

تقييم نتائج الاجراءات وأداء الهياكل الداعمة للتصدير خارج قطاع المحروقات

على ضوء المبحث السابق، تبين ان السلطات المعنية قد تبنت العديد من الاجراءات المختلفة لترقية الصادرات خارج المحروقات سواء في شكل اجراءات تحفيزية او في شكل هياكل تنظيمية، وسيتم من خلال هذا المبحث تقديم محاولة لتقييم هذه الاجراءات المختلفة.

المطلب الاول: تقييم الاجراءات المعتمدة لتجاوز مشاكل التصدير وترقيته:

ترجع اهمية التدابير المعتمدة لإزاحة مشكل التصدير الى كون الدولة تلتزم التزاما واضحا وشفافا بتطبيق جميع هذه التدابير، حيث يمكننا تقييم هذه الاخيرة كما يلي :

أولا - تقييم الاجراءات الخاصة بالقوانين:

إن وجود القوانين التي تنظم و تحفز عمليات التصدير ليست وحدها كافية بل التنفيذ الفعلي لهذه القوانين في تواريخها المحددة هو امر ضروري في نجاحها، كما نلاحظ ان هناك غيابا لقوانين حامية للمتعاملين الدوليين، يصبح من الصعب الضغط على المؤسسات في الاسواق المستهدفة وخاصة البعيدة منها من أجل دفعها للوفاء بالتزاماتها التعاقدية.

بحيث مع انتشار بعض التصرفات المشبوهة مثل المدفوعات المالية غير المشروعة و الرشوة وغيرها قد تؤدي الى اصدار قوانين تخدم المصالح الشخصية وهذا ما يؤثر بالسلب على تنوع الصادرات خارج المحروقات كما يمكن ان يؤدي الى تواجد مصدرين محتكرين لأسواق خالية من المنافسة.¹

ثانيا- تقييم الاجراءات المالية و الجبائية:

الدولة سطرت كل ما هو متاح من اجراءات و سياسات تمكنا من خلالها تقييم كل من الاجراءات المالية وكذا الجبائية المتمثلة في :

أ- **الاجراءات المالية:** في اطار سياسة حددتها الدولة المتمثلة في انشاء صندوق الخاص لترقية الصادرات و الذي يمنح اعانات مالية و التكفل بجزء من النفقات المترتبة عن مشاركة المؤسسات الجزائرية المصدرة في التظاهرات الاقتصادية الدولية المنظمة في الخارج أوضح هذا ان نسبة استغلال الصندوق الذي يمول شهريا عن طريق الجباية العادية لا تتجاوز 2% حيث أن رصيده الاجمالي هائلا و غير مستغل لالقدر الكافي، ويرجع ذلك الى ضعف النشاط التصديري للمؤسسات العمومية و الخاصة في القطاعات الصناعية خارج المحروقات مع وجود عراقيل بيروقراطية تصعب الاستفادة من موارد الصندوق، و يتعلق الامر بأموال عامة خاضعة للمحاسبة العمومية والتي يتوجب للحصول عليها تكوين ملف ثقيل نوعا ما

¹ - يعقوبي محمد، محاضرات مقياس اجراءات التصدير و الاستيراد، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، السنة ثانياة ماستر تخصص مالية و تجارة دولية، جامعة البليدة 2 علي بونسي، 2021، ص 102.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

و في هذا الاطار ان دراسة قانون الاجراءات الخاصة بمراقبة الصرفتضع المصدرين في وضعية حساسة و غير مشجعة، لغياب الضبط اللازم في تحديد الأسقف و المجاميع و الخصائص الاخرى المتعلقة بتنظيم الصرف.¹

كما أن غياب شبائيك موحدة مخصصة لإجراءات التصدير داخل البنوك ادى الى وجود صعوبات تواجهها المؤسسات المصرفية في تلبية حاجات المصدرين في الاوقات المحددوعدم وجود فروع خارجية للبنوك الجزائرية والتي تتعلق بقصر مدة توظيف عائدات التصديري.²

1- تقييم اجراءات الجمركية: رغم كل ما تم اتخاذه في الجزائر من تدابير لتطوير الجمارك فإنه وفقا لدراسة اجراها مركز التجارة العالمية بالتعاون مع المنظمة العالمية للتجارة، فإنه قد تم تقييم هذه الاجراءات على النحو التالي:³

- الحاجة الى مصلحة جمارك سريعة بالنسبة للتجار و المساهمين الشرعيين والذين لا يشكلون خطرا.

- حاجة الجمارك الى التعاون الجيد مع القطاع الخاص و استشارته بانتظام لضمان دعم تغيير و اصلاح الادارة الجمركية.

- ازدواجية المعاملة و البيروقراطية في جلسات الاجتماع بعد الجمركة و في اثناء التقييم.
- غياب تكوين احترافي ومنح التصديق و الشهادات بالنسبة للجمركة و العبور و الوكالات الجمركية.

2- تقييم الإجراءات الخاصة بالنقل: رغم قدرة منافسة السلع الجزائرية في الاسواق الدولية وكذا مجموع القوانين التي تنظم هذا القطاع إلا ان المنظومة الحالية في هذا المجال تجعل من التكاليف جد مرتفعة، حيث تبلغ تكلفة كراء حاوية مبردة ذات 40 قدم من الجزائر اى مرسيليا 2000 اورو في وقت ان الحاوية سعرها 20.000 اورو، فثمان كراء 10 حاويات يمكننا من شراء حاوية بدل من كرائها من الشركة الاجنبية المحتركة للنقل البحري في الجزائر، كما ان طول مدة عمليات التصدير تسبب أحيانا في تلف المنتجات خاصة منها الخضر و الفواكه وكذا غرامات تأخير على مستوى بعض الموانئ.⁴

كذلك ضعف النقل الجوي المخصص لنقل البضائع و نقص الإمكانيات اللوجستية التي تمثل 30% من تكلفة التصدير ادت الى احداث ثغرة في مجال التصدير خارج قطاع المحروقات، وفيما يخص الناقلين البريين للبضائع فهناك الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع الى جانب الخواص الذين الذين يعمل عدد كبير منهم بشكل غير معتمد و مركبات غير آمنة وهم يشكلون منافسين غير شرعيين لباقي الناقلين و بالتالي يؤثرون بشكل سلبي على هذا القطاع.

1 - موقع وكالة الانباء الجزائرية، <https://www.aps.dz>، اطلع عليه بتاريخ 2022/05/15/ .
2 - موقع وزارة التجارة وترقية الصادرات، <https://www.commerce.gov.dz>، اطلع عليه بتاريخ 2022/05/15/ .
3 - دليل التجارة للدول النامية، دليل صادر عن مركز التجارة الدولية بالتعاون مع منظمة التجارة الدولية خاص بشرح اتفاق تسهيل المبادلات لمنظمة التجارة العالمية، 2013، ص 9.
4 - موقع وكالة الانباء الجزائرية، <https://www.aps.dz>، تم الاطلاع عليه بتاريخ 2022/05/14/ .

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

أما فيما يخص التجارة مع الدول الافريقية فإن اهم طريق يمكن ذكره و الذي يستغل بكثرة هو طريق الوحدة الافريقية الذي تم انجازه في السبعينات من القرن الماضي، غير ان طول هذا الطريق وقدمه وتعرضه للظروف الطبيعية باعتباره يمر عبر الصحراء قد جعله غير صالح للإستعمال في كثير من اجزائه بحيث اصبح يشكل خطرا حقيقيا على سائقي شاحنات البضائع، ورغم اعادة الاعتبار لأجزاء كبيرة منه الا ان الظروف الطبيعية القاسية التي يتعرض لها هذا الطريق تجعل صيانتها صعبة و مكلفة مما اثر على التجارة مع البلدان الافريقية.¹

ورغم الاجراءات التي تقوم بها الدولة لتطوير برامج اقتناء وسائل نقل جديدة الا انها تبقى دون تجسيد، نتيجة انخفاض مداخيل الدولة من العملة الصعبة وطول اجراءات التنفيذ نتيجة البيروقراطية من جهة اخرى.²

إن جملة الملاحظات التقييمية السابقة التي أشارت إلى بعض المجالات التي تحتاج إلى التفاتة من قبل السلطات المعنية، تتعزّد بإدراج اصلاحات أو تعديلات على هيآت وهياكل التجارة الخارجية حتى تتمكن من الإسهام بقوة في تذليل عدد من الصعوبات والعراقيل التي تواجه سيرورة تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر. وهو ما سيتم مناقشته من خلال المطلب الموالي.

وستنوجه في المطلب الموالي الى تقييم فعالية الهياكل لترقية الصادرات على المستوى الداخلي و الخارجي.

المطلب الثاني: تقييم فعالية الهياكل المنشأة لترقية الصادرات خارج المحروقات:

سعت الدولة الجزائرية في الآونة الأخيرة بهدف ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات الى انشاء هياكل تتم من خلالها تقليص من الدور الكبير الذي يلعبه البترول في تطوير اقتصاد الدولة من هنا يمكننا استخلاص مجموعة من التقييمات قد توصلنا الى مدى نجاعة هذه الهياكل على المستوى الداخلي و الخارجي.

أولاً- على المستوى الداخلي:

ان الجهود المبذولة من طرف الدولة وسعيها لتطوير هذه الهياكل ميدانيا جعلها تلقى الكثير من التديعيمات سواء من الدولة من ناحية التمويل او من المصدرين و تفاعلهم مع هكذا هياكل رغم هذا تبقى الجهودات جد ضئيلة مقارنة بما تكتسيه الجزائر من افكار تتطلب فقط الرعاية و التحفيزات في مختلف الميادين من هنا يمكن تقييم مجموعة من النقاط وهي:³

- يعتبر التنسيق وسيلة لتحقيق اهداف هذه الهياكل بكفاءة وخاصة عندما ينظر اليها كأساس لترقية الصادرات خارج المحروقات و عليه فهناك نقص في التنسيق بين هذه الهياكل.

1 - قموح مولود، نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم

القانون، تخصص قانون الاعمال، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، 2017، ص 264.

2 - قموح مولود، مرجع سابق، ص 264.

3 - مرجع سابق، ص 234.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- النقص الكبير في استعمال التكنولوجيا و الوسائل الحديثة ادى الى تأخر وصول المعلومات الاقتصادية الوطنية و الاجنبية.
- لا يوجد ترويج كافي لنشاطاتهم من اجل تحقيق اتصال مع البيئة الخارجية فعلة الرغم من الانجازات التي تقوم بها الدولة الا ان جزء من المجتمع لا يزال يجهلها، مما سيخلق انعدام الوعي لدى المؤسسات المصدرة و غياب ثقافة التأمين لدى المصدر الجزائري.
- انعدام وجود فروع لهم في كامل التراب الوطني خاصة مع كبر مساحة الجزائر و هذا يصعب الامر على المصدرين حيث يتحتم عليهم التنقل الى المقر الرئيسي حتى و لو كان مقر هذا المصدر في اقصى الجنوب او الشرق او الغرب الجزائري، مما يعتبر عائقا في وجه المصدر الجزائري للحصول على خدمات هذه الهياكل.
- تعتبر الاقساط التي تطلبها شركة كاجكس للتأمين على مختلف الاخطار مرتفعة جدا وكثيرا ما يشتكى المصدرون من هذا الامر و هذا ما يسبب عزوف المصدرين على التوجه لهذه الشركة وطلب خدماتها.
- بطء في التعامل مع الملفات و معالجتها وهو يقلل من الفائدة التي انشئت هذه الهياكل لتحقيقها.

ثانيا- على المستوى الخارجي:

- عمدت الدولة الى تحسين صادراتها نحو الاسواق الخارجية وجعلها تتمتع بالمعايير العالمية حتى تتنافس في الاسواق الدولية كغيرها من الدول من خلال نوادي و جمعيات و غيرها مدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات و يمكن ابراز مختلف النقاط التي تبين مدى فعالية هذه الهياكل فيما يلي:
- رغم البرنامج المتنوع و الدعم المقدم لنقل العينات و تأجير اماكن العرض الا انها تلقى انتقادا كبيرا من طرف المؤسسات المصدرة حيث يرى بعض المتعاملين ان كثيرا من المعارض المدرجة كخمور العنب و المشروبات الكحولية التي لا تناسب المنتوجات الجزائرية و انها لا تشكل سوقا بالنسبة لها، لدرجة ان بعض هذه المعارض يبقى فيها الجناح الجزائري فارغا وهو ما يمثل هدر للمال العام، باعتبار ان الجناح تم حجزه و دفع قيمته مسبقا كما ان التعويض الذي يمنح للمتعامل الاقتصادي بمناسبة مشاركته في المعارض الرسمية كثيرا ما يتأخر و لسنوات عديدة، هذا اثار استياء العديد من المتعاملين و الغى الفائدة من المشاركة في مثل هذه المعارض في الخارج.
 - تعاني هذه الهياكل من عدم القدرة على التواجد في الاسواق الدولية فهي لا تستطيع فرض منتوجها في هذه الاسواق و هذا راجع الى عدم وجود خارطة طريق واضحة لفرض المنتوجات الجزائرية في الاسواق العالمية.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

- مع تطور متطلبات الزبائن الاجانب وتنوع الاسواق بالخارج وجدت هذه الهياكل صعوبات في دراسة السوق الخارجية او بمعنى لم تلقي اهتماما كبيرا في هذه الناحية ادى الى وجود تفوق كبير من طرف المصدرين للإقبال على هذه الاسواق و الاكتفاء بالاسواق المحلية.
- غياب شبكات التوزيع وهو ما يصعب من تصريف هذه المنتجات الى الاسواق الدولية.
- صعوبة جمع المعلومات و البيانات المتعلقة بالأسعار المحدودة في الاسواق الدولية في الوقت المناسب بسبب غياب مصالح الاعلام التجاري نتيجة لنقص الاساليب الاعلامية الحديثة.
- وسنتوجه في المطلب الموالي الى مجموع المقترحات التي يمكن ان تضاف الى التدابير والاجراءات المعمول بها.

المطلب الثالث: مقترحات وتجارب بعض الدول في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات:

يمكننا عرض مجموعة من المقترحات و التجارب الناجحة التي من شأنها ان تضاف الى الجهود المبذولة من طرف الدولة والتي قد تساعد على اعطاء نظرة و إتقانة جديدة لمجموعة من المواضيع التي لم يتم التطرق اليها، من بين هذه المقترحات ما يلي :

أولاً- التسويق: ان المتتبع لحركة المنافسة الدولية يجد ان من بين خصائص نجاح التصدير خارج المحروقات هو طريقة الترويج للمنتج وكذا تسويقه، والجزائر يمكنها ان تتبنى تقنيات حديثة في هذا المجال وكذا دراسة السوق، والتعريف بالمؤسسة و المنتج بالإعتماد على الموظفين المحترفين، وتكييف المنتجات الموجهة للتصدير مع المقاييس الدولية من حيث المكونات و التغليف و التعليب.

• تجربة اليابان في مجال التسويق: ان العامل الرئيسي وراء قدرة الشركات اليابانية على غزو

السوق المحلية و الدولية، هو الاستراتيجية التسويقية، حيث تلخص في النقاط الرئيسية التالية:¹

- استخدام بحوث التسويق لدراسة احتياجات المستهلك و رغباته.
 - تحديد قطاع معين من السوق، يتميز بعدم وجود اي نوع من المنافسة.
 - تقديم المنتج للسوق مدعما بالمزيج الترويجي الفعال و المؤثر.
- وتقدم شركة تويوتا "Toyota" نموذج فريد لخصائص الاستراتيجية التسويقية التي تتبناها الشركات اليابانية في دخول سوق جديد، و كان هدفها دخول سوق سيارات صغيرة الحجم في امريكا ونظرا لسيطرة شركة فولكس فاجن "Volks Wage" على هذا السوق، ادركت ان نجاحها و تفوقها يعتمد على منافسة فولكس فاجن، و للتوصل الى ذلك يستوجب عليها القيام بدراسة استراتيجية و اسباب نجاحها.

¹ - بن نافلة قدور، ما مدى امكانية الاستفادة من التجربة اليابانية في التسويق الدولي، جامعة الشلف، ص 234.

ثانيا: المؤسسات المصرفية:

تعد البنوك من اهم القطاعات التي تساعد على ترقية الصادرات خارج المحروقات من تسهيل خدماتها وكذا التسريع في عمليات التصدير وتقديم تحفيزات و ضمانات للمتعاملين من خلال هذا نقدم بعض المقترحات و تجارب بعض الدول في هذا المجال :

- انشاء ما يسمى بالشباك الوحيد الذي يضم الممثلين عن مختلف المؤسسات الفاعلة في العملية التصديرية وذلك على مستوى كل ولاية او على الاقل المستوى الجهوي .
- تغيير النظرة السلبية تجاه المصدر الذي عاد ما يوجه له الاتهام بتهريب العملة نحو الخارج و النظر اليه بإيجابية باعتباره جالبا للعملة الصعبة.

• **تجربة قطر:** تتلخص اهم التدابير التي قامت بها قطر في مجال البنوك هو زيادة التسهيلات الإئتمانية لعملائها، بالإضافة الى تطبيق معايير الرقابة الدولية التي من شأنها ان تحمي العميل والبنك من جميع الاخطار التي يمكن التعرض لها خلال عملية التصدير، بما في ذلك وضع اطار متكامل لحوكمة الشركات وزيادة الوعي بأهمية ادارة المخاطر في البنك.¹

ثالثا- التأمين:

من بين الاساليب التي يبحث عنها المصدر في كل مؤسسة سواء عمومية او خاصة هو التأمين على بضاعته من التلف ومختلف المخاطر التي قد تواجهه خلال عملية التصدير من بين المقترحات التي قد تضاف الى سلسلة التدابير التي وضعتها الجزائر ما يأتي:

- انشاء فروع محلية للوكالة الوطنية لترقية الصادرات و فروع محلية للشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات لتقريب خدمات هذه الشركة من المصدرين.

- انشاء فروع او ممثلات للمؤسسات المعنية بترقية التجارة الخارجية في الخارج و تأمينها بشكل يضمن للمصدر سهولة في التعامل معها و الاستفادة من خدماتها بالخارج خاصة في الدول التي تشكل سوقا للمنتوجات الجزائرية او مرشحة ان تكون كذلك.

- توفير كاجاكس لوثائق تأمين تتماشى اكثر مع حجم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ووضعيتها المالية، و تخفيض الاقساط.

- انشاء مكاتب و فروع لوكالة كاجكس على مستوى غرف الصناعة و التجارة الجهوية بحسب اهمية و نشاط الجهة، حيث يقوم المكتب او الفرع بجمع الاعمال التي يقوم بها المركز الرئيسي في الجزائر العاصمة حتى تكون بالقرب اكثر من المصدرين الجزائريين و تمكنهم من المعلومات الضرورية و الوثائق اللازمة لتأمين الصادرات.

- القيام بدورات من شأنها الرفع من ثقافة التأمين لدى المصدرين الجدد وكذا المتمرسين في مجال التصدير.

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

1- **التجربة التونسية:** قامت الدولة التونسية بتجاوز مشكل الاقساط المرتفعة في مجال التأمين، وفسح المجال امام الخواص لتقديم خدمة تأمين القرض فيما يخص الخطر التجاري، حيث تنشط اليوم عدة شركات خاصة في مجال تأمين الصادرات وهو ما خلق تنافس بين الشركات انعكس ايجابا على الصادرات التونسية.¹

كما ان شركة كوتيناس "Cotunace" لتأمين التجارة الخارجية قد قطعت شوطا كبيرا في مجال تأمين الصادرات واستطاعت ان تضمن خدمة نة عية للمصدرين التونسيين.²

2- **تجربة المغرب:** تقدم الشركة المغربية لضمان الصادرات سمائكس "Samex" عددا كبيرا من وثائق التأمين موجه جزء هام منها الى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تجد مبتغاها حسب حجمها وطبيعة نشاطها.³

رابعا- الجمارك:

من بين التدابير التي قد تساعد المتعاملين لنقل بضاعتهم هي وجود تسهيلات جمركية كبيرة تتكيف مع نوعيتها وحجمها يمكن طرح مجموعة من المقترحات و التي تتمثل في:

- تبسيط التشريع الجمركي و اعطاء مرونة اكثر إجراءات الجمركة الخاصة بالتصدير وتلك الخاصة باستيراد المواد الداخلة في المنتجات الموجهة للتصدير لسيما السلع سريعة التلف.

- ان المصانع الخاضعة للمراقبة الجمركية هي معفاة من الحقوق و الرسوم الجمركية خاصة ان هذا النظام يطبق غالبا على مشتقات البترول و الغاز وهي المواد التي تشكل تسعون بالمائة من الصادرات الجزائرية، وعليه من الافضل ان يوسع هذا النظام الى منتجات اخرى خارج قطاع المحروقات لإعطاء دفع لهذه المنتجات وافضلية تنافسية في السوق الدولية.

- تبسيط اجراءات الاعفاء من مختلف الضرائب على الصادرات، ونشرها بين المصدرين.

• **التجربة الاماراتية:** تبوأ الامارات المركز الاول عالميا في مؤشر فعالية هيئات الجمارك وفقا للكتاب السنوي للتنافسية العالمية لعام 2017 الذي يصدره المعهد الدولي للتنمية الادارية، ويقيس المؤشر مدى فعالية هيئات الجمارك العالمية من خلال استبيان سؤال مؤسسات الاعمال عن الاجراءات المسيرة و التسهيلات التي تقدمها هيئات الجمارك في 63 دولة حول العالم في مجال نقل البضائع من و الى الدولة، وجد ان الإمارات اولت الفاتة كبيرة للقوانين الخاصة للجمارك مع تنظيم محكم وتحفيزات و تسهيلات و اعفاءات جمركية واضحة المعالم للصادرات من والى الدولة.⁴

1 - قموح مولود، مرجع سابق ، ص 241.

2 - مرجع سابق ر، ص 240.

3 - موقع الشركة المغربية لضمان الصادرات، www.samex.com ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 13/05/2022.

4 - موقع البوابة الرسمية لحكومة الدولة المراتية العربية المتحدة، <https://u.ae> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 22/05/0022.

خامسا- وضع خارطة طريق لترقية الصادرات:

ان الجزائر من بين الدول السائرة في طريق النمو التي لم تحدد وتوضح طريق معين تتجه فيه الصادرات خارج قطاع المحروقات وتسلط عليه الضوء بشكل واضح، الامر الذي تمكنا من خلاله وضع مقترحات تخص هذا المجال وهي :

- وضع سياسة اقتصادية واضحة وذلك بتحديد الاهداف المراد الوصول اليها في وقت محدد، ومن خلالها يتم تحديد المحاور ذات الاولوية، وتبيان موقع الصادرات الجزائرية منها.

- بناء استراتيجية واضحة و مستقرة للصادرات الوطنية وذلك من خلال تحديد قطاعات الانتاج التي يمكنها ان توجه الى التصدير.

- دعم الاستثمار في المنتجات التي يمكنها المنافسة في الاسواق العالمية.

• **تجربة سنغافورة:** عمدت الدولة بعد تضررها من الحرب العالمية الثانية والتي عانت من دمار كبير خلفته هذه الحروب الى تحديد سياسة اقتصادية واضحة المعالم المتمثلة في الاحلال محل الواردات من خلال تشجيع صناعة الالعب والمنسوجات الازهار الصناعية و تصديرها الى الدول المجاورة، وبما ان سنغافورة تفتقر الى المواد الطبيعية فأنها تقوم باستيراد المواد الاولية و مواد النصف مصنعة من الدول الاقل نموا في المنطقة ومن ثم تقوم بتصنيعها و اعادة تصديرها وبما ان الهيئة الاقتصادية قد حددت الانشطة التصنيعية التي يجب ان يكون لها الاولوية في عملية التنمية اعتمادا على معايير محددة مثل مهارة قوة العمل، وتدرجيا اخذ التوجع التصديري يطبع الاقتصاد السنغافوري بطابعه الخاص في مجالاته كافة.¹

سادسا: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قضية هامة تشغل الدوائر الاقتصادية نظرا لما يمكن ان تقدمه للاقتصاد الوطني من إضافات باعتبارها محركا للتنمية الاقتصادية، من هنا يكنا طرح اقتراحات من شأنها تنمية هذه المؤسسات واشراكها في دفع عجلة ترقية الصادرات:

- الاهتمام بالجانب التشريعي لهيئة تساعد على نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحفيز البحث العلمي المرتبط بالمؤييات الصغيرة و المتوسطة، فضلا عن توفير التدبير اللازم للعاملين بهذه المؤسسة.

- عدم اعتبار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كيان مستقل بذاته، بل هي مجموعة مترابطة ذات علاقة متداخلة يتم فيها التعاون و التنسيق بين مختلف المؤسسات.

- تمييز السياسات النامية لهذه المؤسسات بالمرونة و الديناميكية و ايلاء العناصر الكافية لها من طرف الجهات الحكومية و الغير حكومية.

¹ - ابتسام محمد العامري، التجربة التنموية في سنغافورة، مركز الاستراتيجية الدولية، جامعة بغداد ، ص 278

الفصل الثاني: اجراءات وهياكل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.....

• **التجربة الايطالية:** تعد التجربة الايطالية من اهم التجارب العالمية التي اكدت تحقيق التنمية الاقتصادية ليس بالضرورة بالشركات الضخمة، وإنما بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومن اهم السمات المميزة للتجربة الايطالية هي:¹

- انشاء معاهد وفروع متخصصة للتدريب بمشاركة وزارة التجارة الايطالية، لاسيما في مناطق التجمعات الصناعية الكبرى ومهمتها اعادة التأهيل الفني واعادة العمالة الماهرة.
- انشاء التجمعات الصناعية اذ يوجد بإيطاليا نحو 200 منطقة صناعية يعمل بها ما يعادل 2.2 مليون شخص وتشمل كافة الانشطة الاقتصادية.
- تميز التجمعات الصناعية الإيطالية عن نظيرتها الأوروبية، حيث يتم في اطار المنطقة الصناعية الواحدة تصنيع كافة مكونات السلعة الواحدة، كما تشترك هذه المؤسسات في تجميع ونشر المعلومات حول الطرق وتقنيات الانتاج الجديدة و الاستفادة من خدمات المرافق المشتركة.
- عمدت ايطاليا على تحسين امكانية حصول هذه المؤسسات على تمويل من طرف المصارف وتسهيلها.

ويمكن اضافة مجموعة من المقترحات التي قد تضاف في مجالات مختلفة تتمثل في:

مقترحات اخرى:

- تحرير المؤسسات الوطنية المكلفة بتشجيع الصادرات من القيود الادارية ومنحها استقلالية وحرية اكبر في اداء مهامها.
- تنظيم المعارض الدولية المختلفة خارج الجزائر العاصمة لتفعيل المدن الكبرى الاخرى، وتفتيحها على التجارة الخارجية وتطوير اداء موظفيها في هذا المجال.
- ضمان تكوين متواصل لإعادة الرسكلة للموظفين إبقائهم على معرفة اطلاع بوسائل العمل المتطورة و التقنيات الحديثة.
- تبسيط التشريع الخاص بالتصدير ونشره على نطاق واسع وجعله في متناول المؤسسات المصدرة.
- فتح تكوين على مستوى الجامعات في مختلف الميادين المتعلقة بالتجارة الخارجية وربطه بالجانب المهني.
- انجاز الموانئ الجافة و ربطها بوسائل النقل المختلفة بالموانئ و المطارات لتسهيل عملية التصدير.

هذه مختلف المقترحات التي قد تساعد في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات تعطي افكار اضافية وملاحظات يجب النظر فيها وتحسينها سواء من الجانب التقني او القانوني او من جانب تأطير الموظفين المسؤولين في هذا المجال.

¹ - بوقوم محمد، معيزي جزيرة، إضاءات على بعض التجارب العالمية في تطور وترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قلمة، ص 3.

خلاصة الفصل :

في هذا الفصل تم تقديم عرض عام حول واقع التصدير في الجزائر من حيث الصادرات خارج المحروقات او صادرات المتعلقة بالمحروقات وحالها في الدولة مع المشاكل التي تعترض هذا الجانب من ترقية وتطوير، وايضا تم التعرض الى جانب الاجراءات و الهياكل التي قامت بها الدولة بإنشائها في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات، وفي الاخير تم تناول الجانب التقيني لمختلف الاجراءات والهياكل وطرح مجموعة من المقترحات وتجارب بعض الدول التي قد تساعدنا لإلقاء نظرة اكثر واقعية وجدية في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

وقد خلص هذا الفصل الى ان الصادرات الوطنية لم تصل الى المستوى المنشود منذ اكثر من عقدين وهو الوضع الذي يقودنا الى القول بأن نظام تشجيع الصادرات في الجزائر ليس كافيا، لأسباب تمس الجانب التنظيمي و التأطيري سواء للهياكل او الإجراءات المتخذة لترقية الصادرات، حيث يمكنها تحقيق نجاح ما استطاعت استغلال امكانياتها المادية و المالية و البشرية احسن استغلال.

خاتمة

- ملخص.
- اختبار الفرضيات.
- نتائج البحث.
- التوصيات.
- آفاق البحث

خاتمة:

إن اشكالية تنويع الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات كانت ولا تزال تشكل واحدة من أبرز انشغالات صناع القرار الاقتصادي في الجزائر، وذلك باعتبارها حتمية اقتصادية فرضتها تبعية الاقتصاد الوطني لقطاع المحروقات، ولاسيما البترول الذي يتسم سعره بالتذبذب في الأجلين القصير والمتوسط، وبالاتجاه نحو تقليل الحاجة إليه بفضل البحوث والتطوير المستمر المتعلقين بإنتاج بدائل طاقة جديدة أرخص على المدى الطويل.

وقد جاءت هذه الدراسة لتسليط الضوء على المتطلبات التي ينبغي توفيرها حتى نضمن نجاح الجهود المتواصلة لتحقيق التنويع في صادراتنا خارج قطاع المحروقات، وتؤكد أهمية موضوع المتطلبات في ظل التغير المستمر في شروط وظروف التصدير في مناخ تنافسي عالمي على الأسواق العالمية، لهذا الغرض، تم الاعتماد على فصلين:

حيث اهتم **الفصل الأول** بطرح الإطار العام حول التجارة الخارجية، حيث سلط الضوء على التجارة الخارجية، ثم قدم بعض المفاهيم الأساسية حولها والنظريات المفسرة لقيامه، وبعدها فقد توجه لتسليط الضوء على العملية التصديرية بجانبها الكلي والجزئي على الترتيب، فالجانب الكلي اهتم بمفهوم ودوافع التصدير واهم النظريات المؤطرة له، بالإضافة الى استراتيجياته، اما الجانب الجزئي فقد ناقش دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية التصدير واستراتيجية تدويل هذه المؤسسات. اما **الفصل الثاني** فقد توجه في عرض واقع التصدير في الجزائر حيث عرض في البداية لمحة عن تطورات الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وكذا الصادرات البترولية باعتبار ان هذه النسب بمثابة نقطة انعطاف للاقتصاد الجزائري، بالإضافة الى دراسة المشاكل التي تعترض التصدير خارج قطاع المحروقات، ثم حدد جملة الاجراءات و الهياكل المعتمدة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، اما في الجزء الاخير من هذا الفصل فقد تم تقييم هذه الاجراءات المبذولة في هذا المسعى وتقديم الاقتراحات التي يمكن ان تشكل عاملا مساعدا في هذا المجال.

أولاً- اختبار الفرضيات:

على ضوء الدراسة التي قمنا بها تم اختبار الفرضيات، بحيث:

- **الفرضية الاولى:** التي كان نصها "اعتمدت السلطات المعنية على جملة من الاجراءات المتمثلة في ترسانة من القوانين والتشريعات ذات صلة بتنظيم التجارة الخارجية مع انشاء هياكل مؤسسية داعمة للتصدير في الجزائر على غرار كاجكس"، تبين صحتها، من خلال حزمة من التدابير التي اقترتها الدولة الجزائرية حيث كانت دافعا لمحاولة ارساء العمليات التصديرية نحو نطاق واسع محاط بمجموعة من الهياكل متمثلة في الشركة الجزائرية للمعارض سافكس وكذا المركز الوطني لمراقبة النوعية و الرزم CACQE و غيرها التي تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

- الفرضية الثانية: التي جاء نصها "بالنظر الى تطور حجم الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات فإن الاجراءات والآليات المعتمدة لم تنجح في تحقيق الاهداف المسطرة الى حد كبير"، تبين صحتها، من خلال تقييم مختلف الاجراءات المتخذة وكذا الهياكل التي عانت من الكثير من المشاكل التي لم تدفع عجلة التصدير خارج المحروقات نحو سوق جزائري لا يعتمد بالحد الكبير على قطاع المحروقات.

- الفرضية الثالثة: ونصها "لزيادة الاجراءات و الآليات المعتمدة حاليا لترقية الصادرات خارج المحروقات يمكن تبني العديد من الاجراءات الداعمة لهذا المسعى اهمها الدورات التكوينية للمصدرين، تيسير الحصول على سجلات وتراخيص الاستيراد من خلال اعتماد شبك الوحيد وذلك لزيادة عدد المصدرين و عمليات التصدير، بالإضافة الى اقتباس عوامل النجاح التي تتمتع بها دول اخرى"، قد ثبتت صحتها، من خلال معرفة مختلف الاساليب الممكنة و المدعمة التي من شأنها ان تسهل عمليات التصدير خارج قطاع المحروقات والتي اهتم من خلالها على تزويد الخبرات لدى المتعاملين و اشراكهم في تنمية الاقتصاد الوطني وتقديم نجاحات دول اخرى قد تكون مؤطرة لخبراتهم.

ثانيا - نتائج البحث:

استخلصنا من هذه الدراسة بعض النتائج يمكن ان تعطينا صورة او نظرة واقعية عن وضع الصادرات اهمها:

- تسجيل قطاع الصادرات خارج المحروقات لنتائج ضعيفة على صعيد المبادلات التجارية الخارجية وذلك راجع لضعف ثقافة التصدير.

- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية من بين المنظمات التي انشأتها الجزائر بصدد تطوير الصادرات خارج المحروقات الا انها في الجانب التطبيقي تقتصر على تقديم المعلومات للمصدرين، فلا ننفي ان المعلومات المقدمة يتم تقديمها بطرق مدروسة لكن هذا لا يكفي بالنسبة لوكالة بهذا الحجم.

- قلة الخبرة والثقافة التصديرية وهو ما يدعو الى ضرورة اقامة دورات تكوينية.

- اتخاذ السلطات الجزائرية عدة اجراءات وتدابير في مختلف الميادين والمجالات لترقية الصادرات خارج المحروقات الا ان نسبة الصادرات خارج المحروقات لا تزال ضعيفة جدا مقارنة بالمحروقات اي ان الجزائر لم تتخلص من هيمنة هذا القطاع.

ثالثا - اقتراحات و توصيات (الحلول):

من خلال الدراسة التي قمنا بها لإنجاز هذه المذكرة، خرجنا بجملة من الاقتراحات والتي رأينا انها كفيلة لتطوير الاقتصاد الوطني والمتمثلة في:

- تكاثف الجهود وخلق هيئات اضافية ان الزم الامر لدعم المصدرين بصفة عامة والمصدرين بصفة خاصة، ماديا ومعنويا ومرافقتهم لتأهيلهم تقنيا وتشجيعهم.

- اعطاء حرية أكثر من حيث النشاط لدخول عالم المنافسة، وهذا ينتج تنوع في المنتج الجزائري وجعله يتطابق مع المواصفات الدولية.
- تنويع الصادرات عن طريق تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعطاءها أكثر حرية من حيث النشاط والتحفيزات لدعم عالم المنافسة.
- العمل على توجيه المستهلك الجزائري الى المنتجات الوطنية ومحاولة التقليل من اعتماده على المنتجات الاجنبية وذلك بتقليل الواردات.
- تنويع الاسواق الخارجية والبحث عنها.
- ازالة كل العراقيل التي تواجه المصدرين خلال عملية التصدير.
- فتح خطوط برية وبحرية وجوية بطريقة تسهل على المصدرين نقل سلعهم.
- بناء دولة الحق والقانون التي يتساوى فيها كل المواطنين امام القانون، وهذا هو الضامن الاساسي لتطوير الاستثمار المحلي والاجنبي، ما يسمح بخلق اقتصاد قوي ومؤسسات اقتصادية قوية، تستطيع المنافسة في داخل الوطن وفي خارجه، وبالتالي القدرة على تصدير منتجاتها الى الخارج بكل سهولة.
- محاولة الاستفادة من التجارب الدولية لترقية الصادرات خارج المحروقات، والاخذ بنتائجها للنهوض بالإقتصاد الوطني.

رابعا- آفاق الدراسة:

- نرجو من خلال هذا البحث الذي تم تقديمه في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات ان يفتح مجال اخر لدراسة ما يلي:
- تحليل دور وفعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.
 - تطوير الجهاز الجمركي الجزائري.
 - دور التنسيق بين القطاعات في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
 - تحيين نظام وكالة كاجكس وتجديده لترقية الصادرات خارج المحروقات.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- 1- محمد عمر الشوبرف: التجارة الالكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2013.
- 2-1. عبد الله موله، التبادل الحر والتنمية، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي للتجارة، عنابه 29-30 أبريل 2002 .
- 3- عبد الحكيم الرفاعي، السياسة الجمركية الدولية و التكتلات الاقتصادية، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع ، القاهرة ، 1986 .
- 4- مارك هارندر، جون هدسون، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة كل من الاستاذ طه عبد الله منصور ومحمد عبد الصبور محمد علي، الطبعة العربية، دار المريخ للنشر، الرياض 1987.
- حسام، على داود وأ خرون: إقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002.
- 5- موسى، سعيد مطر و آ خرون: التجارة الخارجية، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2001.
- 6- جمال، جويدان الجميل: التجارة الدولية، دار البازوري لنشر والتوزيع، عمان 2015 .
- 7- دلبليو ، تشارلز سوير وريتشاردل ، سبريتكل : الاقتصاد الدولي ، ترجمة : مؤسسة صائغ عالمية ناشرون ، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت ، 2015 .
- 8- علي ، عبد الفتاح ابو شرار : الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والتتويج والطباعة ، عمان ، 2015 .
- 9- وليد قسوم ميساوي: دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر، 1978-2006، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة 2007.
- 10- صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد، وكالة المطبوعات الجامعية، الكويت.
- 11- توفيق سعيد بيضور، الاقتصاد السياسي الحديث، المؤسسة الجامعية، بيروت، ط3، 1994.
- 12- عادل احمد حشيش، ومجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، بيروت، الدار الجامعية، 1999.
- موسي رحمانى، المؤسسات ص و م بين القيادة المتميزة والريادة المنشودة، مجلة البحوث، عدد 2009/08، جامعة الوادي.
- 13- صالح صالحي، أساليب تنمية المؤسسات ص و م في الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصادية عدد 2004/03، جامعة سطيف.

- 14-عماري جمعي، التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي وتنافسي لترقية الصادرات الصناعية الجزائرية مع تطبيق على م، ص،وم، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، نوفمبر، 2010 .
- 15-جميل جمعان، التصدير في المنشآت الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية، مجلة اقتصادية، ع 21، 2000 .
- 16-غول فرحات، التسويق الدولي: مفاهيم واسس النجاح في الاسواق المالية، دار الخلدونية، الطبعة الاولى، الجزائر، 2008.
- 17-غول فرحات، التسويق الدولي: مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية، دار الخلدونية، الطبعة الاولى، الجزائر، 2008.
- 18-بديع جميل، التسويق الدولي، دار الميسرة، الطبعة الاولى، الاردن، 2009.
- 19-سلمى صالحى، واقع الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات الداعمة لها في الجزائر الفترة من (2010-2021)، مجلة الدولية
- 20-العياشي زرزار، الاستراتيجية التنموية في الجزائر وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الاصلاحات الاقتصادية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة باجي مختار، عنابة، 2009-2010.
- 21-بن لحرش صلاح، تشجيع الصادرات خارج المحروقات، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة العربي بن لمهيدي، ام البواقي، 2012-2013.
- 22-رمضان بطوري، لطيفة رجب، التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر، مجلة الآفاق للدراسات الاقتصادية، العدد 02، 2020.
- 23-جمعي عماري ، التسويق الصناعي كمدخل استراتيجي و تنافسي لترقية الصادرات الصناعية الجزائرية مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة الاستراتيجية التنافسية الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية جامعة الشلف، يوم 9 و 10 نوفمبر 2010.
- 24-زغاد مرزاق و اخرون، ترقية الصادرات خارج المحروقات، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الجلفة (الجزائر)، 2013.
- 25-حامد محمد بن طيب مراد، دراسة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، مذكرة لنيل متطلبات شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الجزائر، 2013.
- 26-سيدى كريمة، جكتوني فتيحة، دور منظومة دعم الصادرات في ترقية الصادرات خارج المحروقات، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الاغواط(الجزائر)، 2015.

- 27-يعقوبي محمد، محاضرات مقياس اجراءات التصدير و الاستيراد، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير،السنة ثانية ماستر تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة البليدة2 علي يونسى، 2021.
- 28-قموح مولود، نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم القانون، تخصص قانون الاعمال، جامعة الاخوة منتوري قسنطينة، 2017.
- 29-بن نافلة قدور، ما مدى امكانية الاستفادة من التجربة اليابانية في التسويق الدولي، جامعة الشلف.
- 30-بن بردي حنان، دراسة تحليلية لواقع التسويق الالكتروني عبر العالم، جامعة الشهيد حمى لخضر الوادي، 2017.
- 31-ابتسام محمد العامري، التجربة التنموية في سنغافورة، مركز الاستراتيجية الدولية، جامعة بغداد .
- 32-بوقوموم محمد، معيزي جزيرة، إضاءات على بعض التجارب العالمية في تطور وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قالمة.

ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية

- 1-Bernard bennier ,**initiationa la macroéconomique**, paris ,7edition ,1998 .
2-Philippe moati, hetrogenetie des entreprises et échange internationale, paris ,économica 1992.

الملخص:

تتمركز الصادرات الجزائرية بصفة شبه تامة حول المحروقات، فهذا الامر يجعل الاقتصاد الوطني في موقع اكثر حساسية للتقلبات الاقتصادية العالمية، فاعتماد الجزائر على مادة واحدة عند التصدير سيترتب عنه عدة آثار سلبية على هيكلها الاقتصادية و مؤسساتها الانتاجية.

وتأتي هذه الدراسة لتحليل فعالية السياسات العمومية التي اتخذتها الجزائر في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات، وبغية الوصول الى الهدف المرجو من البحث قد تضمن الموضوع فصلين، الفصل الاول مختلف جوانب التجارة الخارجية بشكل عام وكذا التصدير بجانبه الكلي و الجزئي، والفصل الثاني قد تعرض الى واقع التصدير في الجزائر ومختلف الهياكل و الاجراءات المعتمدة لترقية الصادرات خارج المحروقات وكذا تقييم مدى فعاليتها في الجزائر، وبدراستنا بخصوصيات هذا الموضوع يمكن القول ان الجزائر لم تتمكن من تحقيق الاهداف المرجوة من جراء تطبيق اجراءاتها لجمود جهازها الانتاجي.

Abstract

Algerian exports are almost entirely focused on hydrocarbons. This makes the national economy more sensitive to global economic fluctuations. Algeria's dependence on one substance when exporting will have several negative effects on its economic structures and production institutions. This study comes to analyze the effectiveness of public policies taken by Algeria in the field of promoting exports outside hydrocarbons, and in order to reach the desired goal of the research, the topic has included two chapters, the first chapter is various aspects of foreign trade in general, as well as export in its total and partial aspect, and the second chapter has been exposed to the reality Export in Algeria and the various structures and procedures adopted to promote exports outside hydrocarbons, as well as assess their effectiveness in Algeria, and by studying the peculiarities of this issue, it can be said that Algeria has not been able to achieve the desired goals as a result of applying its procedures to the stagnation of its production apparatus.

