جامعـــــــــة أمحمد بوقرة _ بومـــــــــــــرداس
كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

M 121

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماستر

تخصص: مالية وتجارة دولية

الموضـــــوع:

واقع الصادرات خارج المحروقات وأثرها على الاقتصاد الوطني خلال الفترة 2010 – 2020.

من إعداد الطالبتين:
حميزو سعدية
ضيف صبرينة

تحت إشراف الأستاذ:
أبودراز سفيان

دفعة 2022

السنة الجامعية:2022/2021

شكـر وعـرفــان

الحمد الله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله، إذ بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على رسوله الكريم، ومن تبعه بإحسان إلى يوم الدين.

نحمد الله ونشكره جزيلا مباركا فيه على نعمة العلم التي أنار بها دربنا وزاد القوة والشجاعة وكرم العافية، إذ سهل لنا عملنا ووفقنا في إتمام هذه الدراسة وتقديمها على الشكل الذي هي عليه اليوم.

نتقدم بشكرنا وتقديرنا الكبير إلى **الأستاذ أبودراز سفيان** الذي أشرف على إخراج هذا العمل إلى النور، وشرفه بمساعداته ونصائحه التي كانت نعم العون لنا.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر إلى كل من ساهم من بعيد أو قريب في إنجاز هذا العمل.

الإهـــــداء

إلى من قال فيهما الرحمان:

"وقل ربي إرحمهما كما ربياني صغيرا".

إلى من جعل الجنة تحت أقدامها، إذ وهبتني الحياة، وعلمتني أن الصبر والحكمة عبيرها، أمي.

إلى من علمني أن الاستقامة درب الحياة، وأن العلم والصدق سلاحها، أبي.

إلى من علمني طعم الحياة، وبعث من إشراقه روحها، عائلتي.

إلى من نمى في للعلم الثمرات، وقبل القطاف رحل عن حياتي، أخي رحمه الله.

إلى كل من علمني حرفا من أحرف الحياة، أساتذتي.

إلى كل من أهداني ذكرى ليست كالذكريات، صديقاتي.

وإلى كل من يستحق أن يرسم اسمه بعطر المحبة على كلماتي.

سـعـــديـــة

الإهـــــداء

إلى من قال فيهما الرحمان:

"وقل ربي إرحمهما كما ربياني صغيرا".

إلى من جعل الجنة تحت أقدامها، إذ وهبتني الحياة، وعلمتني أن الصبر والحكمة عبيرها، أمي.

إلى من علمني الصبر والاجتهاد إلى الغالي أعلى قلبي زوجي العزيز.

إلى من علمني طعم الحياة، وبعث من إشراقه روحها، عائلتي وأولادي.

إلى من نمى في للعلم الثمرات، وقبل القطاف رحل عن حياتي، أبي رحمه الله.

إلى كل من علمني حرفا من أحرف الحياة، أساتذتي.

إلى كل من أهداني ذكرى ليست كالذكريات، صديقاتي.

وإلى كل من يستحق أن يرسم اسمه بعطر المحبة على كلماتي.

صبرينة

فـهـرس الـمـحـتـويـات

فهرس المحتويات

شكر وعرفان .....

الإهداء .....

فهرس المحتويات .....

قائمة الجداول والأشكال .....

مقدمة عامة .....أ.ب.ج

الفصل الأول: الإطار النظري للصادرات .....

مقدمة الفصل:..... 2

المبحث الأول: الصادرات في النظرية الاقتصادية..... 3

المطلب الأول: عموميات حول التصدير.....3

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتصدير..... 6

المطلب الثالث: أشكال التصدير ودوافع اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات. 10

المبحث الثاني: الهيئات الداعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات 13

المطلب الأول: الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات..... 13

المطلب الثاني: الهياكل المستحدثة المنشأة لترقية الصادرات..... 17

المطلب الثالث: الهياكل الأخرى المساعدة والمدعمة لترقية الصادرات.....19

المبحث الثالث: الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية الصادرات.....21

المطلب الأول: الإجراءات القانونية..... 21

المطلب الثاني: الإجراءات المالية والجبائية..... 22

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية واللوجستية..... 24

خلاصة الفصل:..... 28

الفصل الثاني: الإطار النظري حول التنافسية التصديرية. .....

مقدمة الفصل:.....30

المبحث الأول: مدخل حول التنافسية التصديرية.....31

المطلب الأول: آليات ومؤشرات التنافسية التصديرية. 31

المطلب الثاني: الجودة الشاملة كمؤشر جديد للتنافسية التصديرية..... 36

المبحث الثاني: التجارب الدولية حول تنمية التنافسية التصديرية.. 42

المطلب الأول: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات..... 42

المطلب الثاني: تجربة كوريا الجنوبية في تنمية الصادرات..... 43

فهرس المحتويات

المطلب الثالث: تجربة ماليزيا وتركيا في تنمية الصادرات..... 44

المبحث الثالث: أهمية الصادرات ودورها في التنمية الاقتصادية.....48

المطلب الأول: دور الصادرات في التنمية الاقتصادية.....48

المطلب الثاني: دور الصادرات في نمو الناتج الوطني.....50

خلاصة الفصل: 52

الفصل الثالث: واقع الصادرات غير النفطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري .....

مقدمة الفصل: 54

المبحث الأول: مكانة الصادرات خارج المحروقات في الاقتصاد الوطني.....55

المطلب الأول: واقع الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010 – 2020..... 55

المطلب الثاني: الصادرات خارج المحروقات والميزان التجاري..... 63

المطلب الثالث: الصادرات خارج المحروقات وميزان المدفوعات.....65

المبحث الثاني: المشاكل والصعوبات التي يعاني منها قطاع التصدير في الجزائر... 68

المطلب الأول: مشاكل على مستوى الاقتصاد الوطني..... 68

المطلب الثاني: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي والتشريعي.....73

المطلب الثالث: مشاكل متعلقة بالعوامل الخارجية.....75

المبحث الثالث: أفاق ترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.....78

المطلب الأول: بناء استراتيجية متكاملة لتنمية الصادرات خارج المحروقات..... 78

المطلب الثاني: الاستثمار في الطاقات المتجددة وإرساء معالم الذكاء الاقتصادي..... 82

المطلب الثالث: دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحفيزها على اقتحام الأسواق الدولية.. 85

خلاصة الفصل: 89

خاتمة عامة..... 91

قائمة المراجع .....

قـــائـــمـــــة الـجـداول والأشـــكـــال

قـائـمــة الــجــداول

الرقم	الـــــعـــنـــــوان	الصفحة
01	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات من 2010 – 2020.	56
02	هيكلة الصادرات خارج المحروقات من 2010 – 2020.	59
03	التوزيع الجغرافي الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010 – 2019.	62
04	تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة 2010 – 2020.	64
05	تطور رصيد ميزان المدفوعات الجزائري للفترة 2010 – 2020.	66
06	مراحل برنامج الطاقة المتجددة.	83

قـائـمــة الأشــكــال

الرقم	الـــــعـــنـــــوان	الصفحة
01	آلـيـــات التنـــافسيـــة الـتـــصديريـــة	32
02	تطور الصادرات خارج المحروقات من 2010 – 2020.	57
03	هيكلة الصادرات خارج المحروقات من 2010 – 2020.	61
04	تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للفترة 2010 – 2020.	64
05	تطور رصيد ميزان المدفوعات الجزائري للفترة 2010 – 2020.	66

قـائـمـــة الـرمـوز

الـرمز	مـــعـنـــاه	الصفحة
CACI	Chambre algérienne de commerce et d'industrie	14
SAFEX	Société algérienne des expositions et des exportations	15
CACQE	Centre nationale de contrôle de la quantité et des emballages	16
CAGEX	La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations	17
FSPE	Fonds spéciale de promotion des exportations	18
AGEX	Agence nationale de promotion du commerce extérieur	19
APEX	Association nationale pour la promotion des exportations	19
ANEXAL	L'association nationale des exportateurs algériens	20
CEA	Club des exportateurs algériens	20
TAP	Taxe sur l'activité professionnelle	24
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée	24
IBS	Impôt sur les bénéfices des sociétés	24

مـقـدمـة عـــامـــة

يعاني الاقتصاد الجزائري من عجز كبير في تنويع الصادرات، وهذا ما أدى إلى ضعفه أمام تقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية، والآثار الناجمة عن الأزمات الدولية التي مست الدول الصناعية الأكثر تقدما. تطلب هذا الوضع ضرورة القيام بمجهودات خاصة وإصلاحات هيكلية من أجل تسخير موارد النمو واحتياطات الإنتاج، ومنذ سنة 2008 عرفت الجزائر تغيرا في محيطها الاقتصادي سادته التوترات تسببت في إفلاسات وتعثرات مالية، وانهيار التطور الاقتصادي الذي كان له عواقب وخيمة، هذه الحالات فرضت اتخاذ إصلاحات ودعم التنافس الاقتصادي، مع توفير شروط لاستقرارها المالي من أجل دعم قدراتها لمواجهة الصدمات والأزمات، فسياسات الدعم الخاصة بالتطور الاقتصادي والاجتماعي وإعادة إنعاش النمو كانت ضرورة لا مناص منها.

تسعى الجزائر إلى تنمية صادراتها من مختلف السلع والخدمات، باعتبارها أمرا استراتيجيا نظرا لعدة دوافع سواء على المستوى الداخلي أو الدولي، وكذا بهدف توفير النقد الأجنبي لتمويل برامج التنمية الاقتصادية وتغطية ما تحتاجه من واردات من سلع وخدمات، ولكنها تبقى تعتمد على مداخيل صادراتها من المواد الأولية المتوفرة عليها، والتي لا تتصف بالاستقرار والاستمرارية، وهذا ما سيكون له تداعيات سلبية على استنزاف مواردها الطبيعية الناضبة وغير قابلة للتجديد.

ولضمان الحفاظ على الثروات الباطنية للبلد، انتهجت الجزائر سياسة ترقية الصادرات غير النفطية التي تعد بمثابة حتمية دائمة وليست ظرفية، خاصة في السنوات الأخيرة بسبب تكرار الأزمات البترولية ووصول أسعارها لمستويات متدنية، ومن جهة أخرى تسعى من خلالها إلى رفع الكفاءة الاقتصادية بخلق مناخ تنافسي بين المؤسسات الاقتصادية داخل البلد على اعتبار السوق المحلي الأن أصبح سوقا متفتحا على العالم، وإقامة تحالفات فيما بين المؤسسات. تزخر الجزائر بإمكانيات مادية وطاقات بشرية هائلة، تمتلك ميزة نسبية في قطاعات هامة بالإضافة إلى تفعيل دور الديبلوماسية الاقتصادية، مما يجعل أمر تشجيع الصادرات خارج المحروقات ممكنا جدا، بتظافر جهود الجميع من خلال وضع الترتيبات التنظيمية المحفزة لذلك، كاستحداث خلايا وهيئات داعمة تتكفل بمتابعة عمليات التصدير غير التقليدي، ومعالجة العراقيل قصد تهيئة محيط اقتصادي متكامل ومتناسق، وكذا تفعيل إرساء أليات واستراتيجيات مبنية على تطبيق سلسلة من الإجراءات والتدابير قصد بناء وتنويع الاقتصاد الوطني في النواحي الإنتاجية، التمويلية، التأهيلية، اللوجستية والتسويقية. وهذا ما يسهل على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من مواكبة التطورات التي يشهدها العالم من تحرير واسع النطاق للاقتصاد والتجارة

الدولية، وما يترتب عنه من ثورة تكنولوجية، ومعلوماتية وتكتلات إقليمية، تجد نفسها أمام تحديات كبيرة، تفرض عليها جعل نشاطها يتسم بمقومات وخصوصيات دولية تمكنها من ولوج الأسواق الدولية، من خلال تكثيف صادراتها خارج المحروقات، مما تساهم في التحول التدريجي من اقتصاد أحادي المورد إلى اقتصاد متعدد الموارد وبالتالي تصبح وسيلة فعالة لدعم الميزان التجاري وميزان المدفوعات، وكذا جلب العملات الأجنبية التي تساهم في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وكذا دعم قدرات وطاقات البلد وجعله قادرا على التأقلم مع المحيط الدولي الجديد.

أولا: إشكالية الدراسة:

من خلال العرض السابق إرتينا إلى طرح الإشكالية الجوهرية كما يلي:

"**واقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2010 – 2020 والأليات المتبعة للنهوض بالاقتصاد الوطني.**

وقد انبثق عن هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

1-ماهي الإجراءات والإصلاحيات التي انتهجتها الدولة الجزائرية لترقية وتفعيل الصادرات خارج المحروقات؟

2- كيف يمكن الرفع من تنافسية وجودة المنتجات الوطنية في سبيل تحقيق التنمية الاقتصادية؟

3- ما هو واقع تطور الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال فترة الدراسة؟

ثانيا: فرضيات الدراسة:

للإجابة على التساؤلات المطروحة اعتمدنا صياغة عدة فرضيات، والتي نراها أقرب للإجابات المحتملة لهذه التساؤلات والتي نوجزها فيما يلي:

1- لا تقتصر سياسة تشجيع الصادرات غير النفطية على منح الامتيازات، الاعفاءات الضريبية وتسهيل إجراءات التصدير، بل تتعداها لتشمل حزمة متكاملة من السياسات الصناعية والتجارية ومنظومة إدارية كفأة.

2 – تستدعي التحديات التي تطرحها التطورات العالمية، ضرورة التأقلم مع الاتجاهات الاقتصادية الدولية بما يعزز القدرات التصديرية للاقتصاد الوطني وتنافسية منتجاته في الأسواق الدولية.

3-لا زالت تمثل الصادرات خارج المحروقات نسبة ضئيلة رغم المجهودات المبذولة في إطار تنميتها وتتميز بالضعف وهي محط أنظار السياسات الاقتصادية.

ثالثا: أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها من كونها تتناول موضوعا حيويا، وهو إعادة هيكلة وتسريع عملية تنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات كمحفز لقيام اقتصاد منتج للقيمة، مع الاعتماد بدرجة أكبر على القطاعات ذات الموارد المتجددة، حتى لا تكون أمام اقتصاد ريعي هش يتأثر بالأزمات الخارجية، خصوصا في ظل خطورة الوضع الذي تعرفه الجزائر جراء اعتمادها الشبه كلي على عوائد صادراتها من المحروقات المهددة بمشاكل تراجع أسعار النفط.

رابعا: أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على:

1 – عرض وتحليل تطور الصادرات خارج المحروقات خلال فترة الدراسة.

2 – ابراز الدور الذي تلعبه الصادرات غير النفطية في حماية الاقتصاد الوطني من أي أزمات مستقبلية.

3 – إيجاد حلول للمشاكل والعراقيل التي يعاني منها الاقتصاد الوطني من أجل النهوض بالقطاع التصديري ما بعد النفط.

4 – التعرف فيما كانت الامتيازات الممنوحة من طرف الدولة كافية لترقية الصادرات غير النفطية.

خامسا: أسباب اختيار الموضوع:

يمكن أن نوجز الدوافع التي أدت بنا إلى اختيار هذا الموضوع في النقاط التالية:

1 – الرغبة والميول الشخصي في تناول وبحث في مثل هذه المواضيع.

2 – محاول إضافة الجديد لسلسلة البحث العلمي وعلاقة الموضوع بمجال تخصص الدراسة.

3 – قابلية الموضوع للبحث، إضافة لديناميكيته.

4 – محاولة تسليط الضوء على تأخر نمو قطاع التصدير خارج المحروقات.

5 – محاولة ابراز التحديات التي تواجه الاقتصاد الوطني، خاصة في خلق اقتصاد حقيقي مصدر بعيد عن الارتباط بالمحروقات في ظل التطورات العالمية.

6 – الرغبة في طرح هذا الموضوع خاصة لما تشهده أسواق النفط العالمية من انخفاضات في أسعارها، فهذا يدعوا للبحث عن مصادر بديلة.

سادسا: منهج الدراسة:

لدراسة هذا الموضوع تم الاعتماد على المناهج التالية: التاريخي، الوصفي والتحليلي، فتم استخدام المنهج التاريخي عند دراسة تطور النظريات الاقتصادية المفسرة لقيام التصدير، أما المنهج الوصفي فأستخدم عند التطرق للإطار النظري للصادرات غير النفطية وعلاقاتها بالنمو الاقتصادي، في حين أستخدم المنهج التحليلي من خلال جمع وعرض المعلومات الخاصة بالصادرات غير النفطية وتحليلها واستخلاص نتائجها، وأثرها على الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

سابعا: حدود الدراسة:

1 – الحدود المكانية للدراسة: مطبقة على دولة نامية ألا وهي الجزائر.

2 – الحدود الزمانية للدراسة: تمتد الفترة من سنة 2010 إلى غاية 2020 (حجم العينة 10 سنوات) وتعتبر فترة كافية لتحليل واقع الصادرات خارج المحروقات.

ثامنا: صعوبات البحث:

لا يخلو إنجاز أي بحث من مواجهة صعوبات أو مصادفة عقبات، إلا أن تلك الصعوبات لم تكن بالحجم أو الشدة التي تثني الباحث عن بلوغ هدفه، لعل أهمها عدم توفر المراجع الجديدة بالقدر الكافي عن الصادرات خارج المحروقات في المكتبة، تقص البيانات والمؤشرات الخاصة بالموضوع، ضعف خدمات شبكة الأنترنيت وهذا ما يصعب عملية البحث بالنسبة للباحث مما سبب له ضياع للوقت.

تاسعا: هيكل الدراسة:

انطلاقا من الإشكالية المطروحة وأهداف البحث، ومن أجل التوصل إلى النتائج المرجوة، تم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول نظرية، سبقتها مقدمة عامة وتلتها خاتمة عامة تحتوي ملخصا عاما متبوعا بأهم النتائج المتوصل إليها، بالإضافة إلى بعض التوصيات والاقتراحات، إلى جانب أفاق الدراسة.

تطرقنا في الفصل الأول إلى **الصادرات في النظرية الاقتصادية**، حيث تم تسليط الضوء حول عموميات التصدير وأهم النظريات الاقتصادية المفسرة له، ثم ابراز الهيئات الداعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات، لنستعرض في آخر الفصل الجهود المبذولة والإجراءات التحفيزية المعتمدة من طرف الدولة لتشجيعها.

في حين جاء الفصل الثاني معنونا **بالإطار النظري حول التنافسية التصديرية** الذي خصصناه لاستعراض آليات ومؤشرات التنافسية التصديرية، مع التطرق لأهم التجارب الدولية الرائدة في تقديم الدعم والمتمثل في البرامج والاستراتيجيات المساعدة للنهوض بهذا القطاع، وفي الأخير حاولنا التركيز على ابراز العلاقة بين الصادرات غير النفطية والنمو الاقتصادي ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية.

. أما الفصل الثالث فحاولنا تسليط الضوء على **واقع وأفاق الصادرات غير النفطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري**، والذي تم من خلاله إظهار مكانتها من خلال تشخيص هيكل الصادرات خارج المحروقات واستخلاص نتائجها وتأثيرها على الميزان التجاري وميزان المدفوعات، كما تم توضيح أهم مشاكل التصدير غير النفطي وصعوباته على الصعيد الداخلي والخارجي، وفي الأخير تطرقنا لمعرفة الأفاق المستقبلية لترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات لدعم النمو الاقتصادي.

الـفـصـــل الأول:

الإطـــار الـــنـظـــري للـصـــادرات

مـــقـدمـة الـــفـصـــل

تعتبر قضية التصدير من القضايا المهمة على مستوى اقتصاديات الدول لارتباطها الوثيق بالنمو الاقتصادي، وهذا ما جعله يحظى باهتمام فكري مهم خاصة على مستوى النظرية الاقتصادية، وبالتالي فهو يمثل حلقة وصل وتطوير للاقتصاد الوطني بديناميكية الاقتصاد العالمي من خلال الاستفادة من التقدم التكنولوجي والاستغلال الأمثل للموارد. وهذا ما دفع بالحكومات الجزائرية المتعاقبة إلى التفكير في تنويع الاقتصاد الجزائري والتخلص من أبرز سماته المتمثلة في الاعتماد على الثروة النفطية التي جعلته رهين الإيرادات الريعية المتحققة في الأسواق الخارجية، فأدرجت فكرة ترقية الصادرات خارج المحروقات ضمن أهداف المخطط الخماسي الأول، لما لها من أثار إيجابية على الميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات فضلا عن أهميتها في توفير النقد الأجنبي، وزيادة معدلات نمو الطلب الكلي الذي بدوره يؤدي إلى تنشيط النمو الاقتصادي، وما يترتب عليه أيضا تطوير القاعدة الإنتاجية للاقتصاد الوطني.

الأمر الذي دفع بالسلطات إلى تغيير نمط التجارة الخارجية من الاحتكار إلى التحرير التام واتخاذ العديد من الإجراءات التحفيزية لتشجيع الصادرات على المستوى الداخلي والخارجي، فعلى المستوى الداخلي ثم استحداث بنيان تشريعي ومؤسساتي، أما على المستوى الخارجي فيتطلب الاندماج في التكتلات الإقليمية والدولية لما لها من فائدة كبيرة في تيسير معرفة الأسواق الأجنبية لتسهيل تسويق المنتجات إليها، وبالتالي كل هذه التدابير المتخذة الغاية منها النهوض بقطاع التصدير. وللإلمام أكثر بالموضوع، اشتمل هذا الفصل على المباحث التالية:

المبحث الأول: الصادرات في النظرية الاقتصادية.

المبحث الثاني: الهيئات الداعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

المبحث الثالث: الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية الصادرات.

المبحث الأول: الصادرات في النظرية الاقتصادية.

يعتبر التصدير من المسائل الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة وذلك بالنظر إلى الدور الذي يلعبه في جلب الثروة، فبرزت أهم أفكار التجاريين في هذا المجال، تم تلتها مدارس متعددة أعطت له أهمية كبيرة بما فيها المدرسة الكلاسيكية التي قدمت عدة إسهامات للسعي وراء تطوير نشاط التصدير في العالم، وذلك باتخاذ عدة سياسات واستراتيجيات تناسب واقع وإمكانيات الدول وهذا ما عملت به العديد من الدول النامية من خلال تجاربها بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسط واستغلال الميزة النسبية المحلية.

المطلب الأول: عموميات حول التصدير.

لعملية التصدير أهداف مختلفة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية، مما جعله يحض بدراسات العديد من المفكرين الاقتصاديين، وهذا ما أدى إلى تعدد التعاريف المرتبطة به وسنورد بعضها كما يلي:

أولا: مفهوم التصدير: يعرف على أنه:

1 – "مدى قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية أخرى، وهذا من أجل تحقيق أرباح وقيمة مضافة " [1].

2 – " قيمة السلع والخدمات الإنتاجية المنتجة من قبل المقيمين والمحولة بصفة نهائية لغير المقيمين" [2].

3 – " يعني التواجد في الأسواق الخارجية، والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة سوقية، فهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجية الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا" [3].

4 – " هو بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية " [4].

---

[1]– فريد النجار، **التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، ط1، 2008، ص 15.

[2]– قادة أقاسم، **المحاسبة الوطنية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 2002، ص 74.

[3] – هيثم حمود الشبلي ومحمود عواد ازيادات، **استراتيجيات التسويق التصديري الدولي في الشركات الأردنية**، دراسة ميدانية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 43، 2009، ص 6.

[4] – محمود عبد الرزاق، **الاقتصاد المعرفي والتصدير**، الدار الجامعية للنشر، ط 3، سنة 2011، ص 50.

5 – " ذاك التدويل المتعلق بالخيار الاستراتيجي للمؤسسة، فهذا التدويل يتوقف على مدى الإمكانيات التي هي بحوزة المؤسسة " [1].

وإلى جانب هذه المفاهيم، فقد عرف البنك العالمي الصادرات على " أنها قيمة كافة السلع وخدمات الأسواق الأخرى المقدمة إلى بقية بلدان العالم، وهي تشمل قيمة السلع، والشحن، التأمين، النقل، السفر، حقوق الامتياز ورسوم الرخص وغيرها من الخدمات مثل الاتصالات والإنشاءات، والخدمات المالية، والمعلوماتية " [2].

وعموما التصدير يمثل تلك الوسيلة التي تسمح بالاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية، من خلال انسياب السلع الوطنية نحو الخارج، وبالتالي فهو يعكس مدى قدرة الدولة ومؤسساتها الاقتصادية سواء العامة أو الخاصة في تقديم عرض قادر على منافسة المنتجات الدولية في الأسواق الأجنبية، فهذا العرض التصديري يشمل كل التدفقات السلعية والخدماتية من داخل الإقليم الاقتصادي للبلد نحو خارجه.

ثانيا: أهداف التصدير: حيث تم تصنيفها كالتالي:

1-الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية التجارية:

- تجاوز السوق الوطنية المشبعة؛
- التكيف مع المنافسة؛
- التواجد في السوق الدولية.

2-الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:

- الزياد في رقم الأعمال،
- رفع هوامش المردودية والايرادات المالية؛
- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة.

3-الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج:

- تحسين قدرات الإنتاج بالمؤسسة،
- استغلال الامتيازات المتوفرة.

---

[1] – Corinne Pasco, **Commerce international**, 6 édition, Dunod, Paris, 2006 p 1.

[2] – http://www. Albankaldawli.org الموقع الإلكتروني للبنك العالمي

ثالثا: دوافع التصدير.

بغرض تحقيق التنمية الاقتصادية تلجأ الدول والشركات إلى تبني سياسة التوجه نحو التصدير للأسواق الأجنبية، وهذا ما يدفعها إلى التكثيف منه وترقية الصادرات. ويمكن حصر دوافع التصدير فيما يلي:

1- عجز السوق المحلي عن تحقيق النمو الاقتصادي المستدام؛

2- يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الإنتاجية؛

3- نمو الطلب في السوق الأجنبي وكذا ضعف التنافسية فيه، وهو عامل مهم لاقتحام الأسواق. التجارية. وهناك دوافع أخرى نابعة من داخل المؤسسة:

أ - **عوامل تجارية:** تتمثل في تشبع السوق، ركود السوق، موسمية السوق.

ب -**عوامل مالية:** تتمثل في البحث عن غلة الحجم واسترجاع الاستثمارات من خلال التوسع في المبيعات، وتخفيض تكاليف الإنتاج وتخفيض الخطر من خلال التدويل والتواجد في عدة أسواق دولية.

ج - **عوامل بيئية:** تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الأجانب، وتغيير المحيط الدولي نتيجة إزالة القيود، وكذلك رغبة المسير في تدويل المؤسسة لامتلاكه الخبرة والقدرة على تحمل المخاطر.

د - يمنح الدفاع عن وجود المؤسسة ومواجهة المنافسة الأجنبية حيث أن المؤسسات تخشى من فقدان الأسواق الخارجية التي تتعامل معها فهي تسعى دوما للاحتفاظ بهذه الأسواق عن طريق التصدير.

و -عالمية الطلب على منتوجات المؤسسة وبالتالي تقوم بتلبية هذه الطلبات في الوقت المناسب.[1]

رابعا: علامات نجاح التصدير:

تبرز علامات نجاح التصدير في النقاط التالية:

1- مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور قدر أكبر من التنوع.

2- مدى القدرة على تحقيق زيادة في حصيلة الصادرات من سلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبيا.

3 - مدى استقرار وانتظام التصدير في مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي وهذا يساعد المؤسسة على زيادة حصتها منها.

---

[1] - علاوي عمر، **تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد استراتيجية غزو الأسواق**، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي المنظمة العربية للتنمية العربية، تونس، 2007، ص 150.

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتصدير.

يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي رأت في نشاط التصدير أهمية بالغة واعتبره ركنا أساسيا في عملية الانماء الاقتصادي للدول المتقدمة والنامية على السواء، ولابد هنا من إعطاء لمحة موجزة عن الأفكار الاقتصادية المختلفة قديما وحديثا ونظرتها إلى التصدير وأهميته [1].

أولا: التصدير في الفكر الاقتصادي التجاري.

اعتبر التجاريون أن قوة أي شعب تتمثل بما لديه من ثروة، والتي تأتي من خلال كمية النقود التي يجمعها أفراد الشعب، ولقد كان الاعتقاد لديهم بأن المعادن النفيسة وعلى الأخص الذهب والفضة هما أساس الثروة الحقيقية، وعلى هذا الأساس يجب على الدولة أن تبذل قصار جهدها من أجل زيادة دخول المعادن النفيسة إلى أراضيها وعدم السماح بخروجها.

كما أكدوا أن الوسيلة الفعالة لتحقيق الثروة هي التجارة، ولذا لم تقتصر مطالبتهم بتدخل الدولة فيها وإنما طالبوا بضرورة تدخلها الكامل في الحياة الاقتصادية لضمان نجاحها، كما طالبوا كذلك بتدخلها من أجل تنظيم علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى، وهذا لضمان جلب أكبر قدر من الغنائم للدولة وتحد من الأضرار أو الخسائر التي تنجم عن هذه التجارة ، وكما رأى التجاريون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يعود بالإيجاب على الميزان التجاري مما يحتم على الدولة أن تقلل من وارداتها من الدول الأخرى وأن تزيد من صادراتها إلى تلك الدول، وبذلك تمثلت السياسة التجارية لديهم في إنعاش الصادرات وتقييد الواردات. واعتبروا أن تحقيق فائض مستمر من الصادرات هو المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية، التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج، وقد تمثلت سياسة تشجيع الصادرات لديهم في:

1- تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل؛

2- العمل بشكل مستمر على توسيع واكتساب الأسواق الخارجية وخاصة في البلدان المكتشفة حديثا؛

3- تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية؛

4- رد بعض الرسوم والضرائب التي سبق أن تم تحصيلها عند استيراد مواد الخام من الخارج؛

---

[1]- محمد محمود أبو عبيدة، **أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة قياسية**، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، 2013، المجلد 15، العدد 1، ص 315.

5- إنشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور؛

6- تخفيض نفقات انتاج السلع التي تصدر إلى الخارج من خلال سياسة الأجور المنخفضة؛

7- تشجيع عمليات التصدير ودعمها من خلال إتباع نظام " **الدروباك** *"[1].

وأوضح رواد هذه المدرسة بأن ما تحققه التجارة الخارجية من خلال القيام بعملية تصدير فائض الإنتاج من مختلف السلع من شأنه أن يؤدي إلى النهوض بالقدرة الإنتاجية للقطاعات الاقتصادية للدولة. وبذلك تطور هدف تشجيع الصادرات وانعاشها من مجرد السعي للحصول على المعادن النفيسة إلى بلوغ هدف زيادة الإنتاج وتنويعه ورفع كفاءته من خلال العمل على دعم الصناعات التصديرية وتشجيعها، وزيادة حجم التبادل مع الخارج وتحقيق الفائض في الميزان التجاري.

ومن جهة أخرى احتلت سياسة الحد من الواردات الشق الثاني من الفكر التجاري وذلك بفرض الرسوم على الواردات وحظر استيراد السلع التامة الصنع بجانب تشجيع استيراد المواد الخام [2].

وإذا كان الهدف النهائي من المذهب التجاري هو تحقيق فائض من الصادرات للحصول على مزيد من الثروة فإن هذا الهدف ليس غاية في حد ذاته، وإنما يعتبر وسيلة لتحقيق ازدهار الدولة واقتصادها مما ينعكس على مواطنيها وهو في حقيقة الأمر ما تسعى إليه جهود التنمية الاقتصادية في الوقت الحاضر. وكان من الطبيعي ألا تثار أمام التجاريين مشكلة التوازن الخارجي، فهم في الواقع دعاة لعدم التوازن ففكرتهم الأصلية هي زيادة حقوق الدولة عن ديونها، فإن ميزان التبادل الخارجي يجب أن يكون غير متوازن بل مختلا أن يكون اختلاله لصالح الدولة، فالتجاريون من هذه الناحية لا يسلمون بفكرة التوازن، ولا بالتوازن التلقائي، فالحقوق يجب ألا تتساوى مع الديون، وإلا تعذر الحصول على الذهب من الخارج، ولهذا كانوا يرون ضرورة إخضاع تقلبات ميزان التبادل الخارجي للرقابة من طرف الدولة وتنظيمها.

---

* الدروباك: هو رد الضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم على المواد المستوردة التي استخدمت في صناعة المنتجات المحلية.

[1]- سامية سرخان، **أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية، دراسة للأثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، سنة 2010/ 2011، ص .44

[2] - مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات الماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ميلة، جامعة بن يوسف بن خدة سنة 2006/ 2007، ص 10.

ثانيا: التصدير في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي.

لقد أبدى الكلاسيك اهتماما كبيرا بنشاط التجارة الخارجية، فتبنوا فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي وأصبحت مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية.

كما اهتم " **أدم سميت**" أحد رواد الفكر الكلاسيكي بالسوق واعتبرها المحدد الأول للنمو الاقتصادي، حيث أقرأنه تزداد إمكانية تقسيم العمل مع كل اتساع في حجم السوق، وأكد على أهمية التجارة الخارجية في توزيع الفائض من الإنتاج الصناعي، ذلك أن اهتمامه انصب حول القوى المحددة لنمو الإنتاج الحقيقي.

قام لاحقا " **ريكاردوا**" بإبراز دور التبادل الدولي وأهميته في النمو الاقتصادي بشكل مخالف عن أدم سميت، وذلك باعتماده على أسس علمية جديدة، فأوضح أن قيام التجارة الدولية على أساس اختلاف التكاليف النسبية والذي يتيح الاستفادة من مبدأ التخصص وتقسيم العمل على النطاق الدولي وذلك بضرورة توفير شروط الحرية الاقتصادية بشكلها الكامل، فلا تتدخل الدولة على الاطلاق في النشاطات الاقتصادية، كما بين الأضرار التي يمكن أن تلحق بالنمو في ظروف إعاقة حرية التجارة.

وفي الأخير تناول مفكرو المدرسة الكلاسيكية دور الصادرات في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد، وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية، وإلى جانب اجتذاب رؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في ميدان انتاج السلع التصديرية، فقد أوضح الفكر الكلاسيكي أثر التجارة الخارجية على تراكم رأس المال عن طريق ما يترتب على التخصص الأكفأ للموارد الاقتصادية من ارتفاع الدخل الحقيقي وزياد الادخار وتوفير حوافز الاستثمار كنتيجة لاتساع نطاق السوق والاستفادة من اقتصادات الحجم الكبير.

ثالثا: التصدير في الفكر الحديث.

مع بروز الفكر الكينزي بقيادة " **كينز**" برز الاهتمام البالغ في أهمية تحليل دور الصادرات كأحد مكونات الدخل الوطني، حيث تسهم الصادرات من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة، فالصادرات تعد أحد المكونات الأساسية للدخل الوطني، حيث يعتبر كينز أن الدخل يتكون من [1]:

---

[1]– سعيدي وصاف، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الدكتورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، سنة 2004، ص 7.

الدخل الوطني= الاستهلاك الوطني +الاستثمار الوطني+ الانفاق الحكومي + (الصادرات – الواردات)

$$Y=C+I+G+(X-M)$$

حيث ظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظر مغايرة لما سبقهم من الاقتصاديين إزاء دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية منهم "**Marx, Singer, Nurkse, Myredal** " حيث أشار ماركس إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الانماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة الكبيرة للدول لرأسمالية على العلاقات الدولية وما تمارسه هذه الدول من استغلال ونهب ثروات الدول الفقيرة، بالإضافة إلى المنافسة الكبيرة بين هذه الدول للسيطرة على الأسواق ومناطق النفوذ.

أما "***ميردال**" فإنه يرى التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين ويرى أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الدولية تعمل في المقام الأول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلا بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية، إلى جانب أن الطلب على صادرات الدول الأخيرة وغالبا ما تكون مواد خام أو أولية يتصف بعدم المرونة، ويرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى الدول الصناعية المستورة للمواد الأولية، إضافة إلى عوائد استثماراتها التي اقتصرت على قطاعات معينة كإنتاج المواد الأولية وتصديرها.

أما "****نيركس**" فإنه يرى التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة، وضرب مثالا عن ذلك بالدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في الدول الحديثة مثل كندا وأستراليا وجنوب إفريقيا والأرجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير وسلع غير مواتية، وإزاء ذلك بين تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية، وذلك نتيجة ما تواجهه صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة من عقبات، هذا ما جعل تنمية الصادرات أكثر من ضرورة[1].

---

* ميردال، اقتصادي سويدي صاحب نظرية السببية الدائرية والأثار المؤخرة والتوسعية للتجارة الدولية، ولد سنة 1898، وتوفي سنة 1997، حاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1974.

**نيركس، اقتصادي نمساوي، ولد سنة 1907، عين أستاذ في جامعة كولومبيا، توفي سنة 1959.

[1] – سعيدي وصاف، مرجع سبق ذكره، ص 8.

المطلب الثالث: أشكال التصدير ودوافع اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات.

يعد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول إلى الأسواق الخارجية، لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الأشكال الأخرى مثل التحالفات الاستراتيجية، فنجد معظم المؤسسات تبدأ توسعها نحو الأسواق العالمية من خلال قيامها بدور المصدر، ثم التحول بعد ذلك إلى أحد الأشكال الأخرى لخدمة السوق الأجنبي الذي يتم عن طريق التصدير المباشر والتصدير غير المباشر.

أولا: أشكال التصدير: حيث نميز بين نوعين:

1 – التصدير المباشر: في هذا النوع من التصدير تتولى المؤسسة ذاتها انجاز المهام التصديرية بدلا من توكيلها إلى جهة أخرى خارجية دون الاستعانة بخدمات الوسطاء، وبالتالي يتم بإحدى السبل التالية:

أ – **قسم تصدير محلي**: حيث تخصص المؤسسة قسما خاصا بعمليات التصدير وبإشراف مدير يسير مجموعة من العاملين، حيث تنحصر مهام هذا القسم بأداء كافة الأنشطة المتعلقة بعملية التصدير وتقديم المساعدة التسويقية للمؤسسة بالأسواق الخاصة.

ب – فرع الجمعيات الدولية: تسمح هذه الصيغة من تحقيق حضور وسيطرة أكبر في السوق الدولية، حيث تتخذ المؤسسة فروعا بالخارج تقوم بجميع السياسات الخاصة بالصادرات من بيع وتخزين وتوزيع وترويج.

ج– ممثلي مبيعات التصدير المتجولين: تقوم المؤسسة بإرسال ممثلين عنها إلى الدول الأخرى لغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض عند الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.

د–الوكلاء أو الموزعين الأجانب: يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجانب لغرض بيع منتجاتها بالنيابة عن المؤسسة، من أجل ذلك تمنح المؤسسة للوكلاء الحقوق الخاصة التي تتيح لهم إمكانية تمثيل المؤسسة المنتج في بلدهم.

2– **التصدير غير المباشر**: يتم بواسطة وسطاء أو شركات متخصصة في الاستيراد والتصدير، والذي يتميز في غالب الأحيان بأقل استثمار، كما أنه أقل مخاطرة وأقل تكلفة. ويتم حسب الطرق التالية [1]:

أ – **عملاء التصدير**: ويتدخلون باسمهم الشخصي يعقدون اتفاقيات مع الموزعين مقابل حصولهم على عمولة شريطة أن يتحمل المنتج مختلف المخاطر مثل خطر سعر الصرف.

---

[1]– محمد جاسم، **التجارة الدولية**، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، ط 4، سنة 2006، ص 77.

ب – تجمعات المصدرين: تقدم خدمات متشابهة لخدمات العملاء إلا أنها تعمل لحساب مجموعة من المؤسسات.

ج – مفاوض الاستيراد والتصدير: وهو يقوم بالعمليات التجارية، وظيفته شراء السلع وإعادة بيعها بالخارج.

د – شركات تجارية متنوعة: وتنقسم إلى:

1– وسطاء الاستيراد: وهو الحصول على السلع من الخارج والقيام بتخزينها وتوزيعها، ومن بينهم الأعوان التجاريون والموزعون يعملون مقابل عمولة.

2 – السماسرة وشركات العبور: وتقوم شركات العبور بتسوية عملية النقل لحساب المؤسسات الأخرى وخاصة السلع المصدرة، كما أنها تقوم بسمسرة الحمولة إلى جانب ذلك بضمان النقل والتخزين وحل المنازعات التي تحدث في التجارة الخارجية.

ثانيا: دوافع اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات.

لقد شهد عقد السبعينات عجزا كبيرا في موازين المدفوعات لمجموعة من الدول، مما أدى إلى ارتفاع الأسعار وزيادة حدة البطالة في نفس الوقت، وبالتالي تدهور مستويات المعيشة، ويرجع هذا العجز إلى مجموعة من الاعتبارات نذكر منها [1]:

1–النزعة الحمائية:

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

ويرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أن الدول المتقدمة هي منبع الاختراعات الحديثة، غير أن هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دول أخرى قد تكون أقل تقدما، حيث يتم انتاج السلع فيها، وتصديرها إلى الخارج استنادا إلى وفر عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في

[1] – عمر محمود أبو عبيدة، نفس المرجع السابق، ص ص 353–354.

الأسواق العالمية، بل أيضا في أسواقها الداخلية، الأمر الذي يدفع بالعديد من الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية.

2- معدل التبادل:

شهدت معدلات التبادل الدولية تدهورا في غير صالح الدول النامية، ويرجع ذلك إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة إلى الدول النامية إلى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار السلع الأولية باستثناء المحروقات إلى الانخفاض، وذلك بسبب تراخي الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات، نتيجة للتقدم العلمي والتكنولوجي الذي حققته الدول الصناعية المتقدمة، مما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية (المستوردة) المستخدمة في إنتاج السلع الصناعية [1].

4 - الدين الخارجي:

لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية للدول النامية في الفترة الأخيرة نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري يجعل من الضروري لجوء الدولة للاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية، ويترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية مما يترتب عليها التزامات وأعباء واجبة السداد بعد فترة زمنية معينة، الأمر الذي ينعكس في النهاية على زيادة العجز في الحساب الجاري، ويزداد الأمر سوءا مع ارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض. وقد عانت الدول النامية غير البترولية من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

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

---

[1] – سعيدي وصاف، نفس المرجع السابق، ص ص 8-9.

المبحث الثاني: الهيئات الداعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

تعتبر تنمية الصادرات قضية استراتيجية، تؤدي إلى وجود مصادر أساسية يمكن الاعتماد عليها لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم لاسيما وأن المصادر الأخرى (صادرات المواد الأولية) لا تتصف بالاستقرار والاستمرارية، لأجل هذا تسعى العديد من الدول النامية، ومنها الجزائر إلى التركيز على سياسة تشجيع الصادرات. انطلاقا من هذا يصبح قيام اقتصاد تصديري غير تقليدي من المهام الأولى لأجهزة التخطيط ورسم السياسات وانشاء هيئات داعمة له.

المطلب الأول: الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات.

أنشئت الجزائر منذ سنة 1996 مجموعة من الهياكل المساندة سعيا لخلق ديناميكية جديدة لقطاع الصادرات، وتتمثل هذه الهيئات فيما يلي:

1- وزارة التجارة:

هي واحدة من أهم الدوائر الحكومية التي عرفت عدة تغيرات في صلاحياتها، ويحكمها الآن مرسوم تنفيذي رقم 207/ 94 المؤرخ في 16جويلية 1994 الذي بموجبه يتولى وزير التجارة المهام التالية الموكلة إليه[1]:

1- ينشط ويحفز من خلال الهياكل المناسبة، بالاتصال مع الدوائر الحكومية والهيئات المعنية، الأعمال التجارية الخارجية الثنائية والمتعددة الأطراف؛

2- تشجيع الصادرات وتوظيف الإنتاج المحلي مع السلع والخدمات في الأسواق الخارجية؛

3- إعداد واقتراح استراتيجيات لترقية الصادرات خارج المحروقات؛

4 - يسهر على جعل القوانين والتنظيمات مطابقة للنصوص التي تسير التجارة الدولية؛

5 - يسهر على وضع وتطوير نظام اتصال وإعلام إحصائي حول المبادلات التجارية الدولية؛

6 - المساهمة في إعداد الاتفاقيات التجارية، والتفاوض بشأنها مع الهيئات المعنية، ويتولى متابعتها وتنفيذها؛

وقد أنشئ إضافة إلى ذلك على مستوى الوزارة لجنة دائمة مكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات ومتابعتها بموجب القرار رقم 20 المؤرخ في 31جوان1996، مهمتها رفع تقرير شهري إلى رئيس الحكومة مع اتخاذ القرارات التي من شأنها ترقية الصادرات خارج المحروقات وتطويرها.

---

[1] - الجريدة الرسمية رقم 85، الصادرة في 22 ديسمبر 2002، ص 11.

2- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة:" C ACI"

أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 03 مارس1996 وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. تعمل تحت وصاية وزارة التجارة، وهي تقوم على وجه الأساس بمهمة التمثيل والاستثمار والإدارة والتوسع الاقتصادي على مستوى الدوائر الإقليمية [1].

وفي سنة 2000 تم إعادة شروط الاستحقاق من خلال المرسوم التنفيذي رقم 2000 – 312 المؤرخ في 14 أكتوبر 2000. حيث تم توسيع صلاحيات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في مجال التكوين. وفي سنة 2010 تم تعديل أجهزتها على إثر الانتقال التدريجي من20 إلى 48 غرفة تجارية للصناعة، وذلك لتغطية حاجيات وتطلعات الاقتصاديين بموجب إصدار المرسوم التنفيذي رقم 319/10 المؤرخ في 21 ديسمبر 2010. كما تضطلع الغرفة بالمهام التالية:

1- تزويد السلطات العمومية بمبادرة منها أو بناء على طلب هذه السلطات، بالآراء والمقترحات والتوصيات في المسائل والانشغالات التي تخص بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على الصعيد الوطني، قطاعات التجارة والصناعة والخدمات؛

2 – تنظم التشاور بين منخرطيها وتجمع آراءهم في النصوص التي تعرضها عليها الإدارة قصد دراستها وابداء رأيها بشأنها؛

3- متابعة وتقديم الدعم للمؤسسات الاقتصادية والتجارية والصناعية والخدماتية في المجالات القانونية والمالية وخاصة التجارة الخارجية؛

4- تقديم الارشادات والتوجيهات للمنخرطين في مجالات الأنشطة والعلاقات بالشركاء الوطنيين والأجانب؛

5 – تنجز كل أعمال المصلحة المشتركة في غرفة التجارة والصناعة وتحفزها على القيام بالمبادرات؛

6 – تقوم بكل عمل يرمي إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وتنميتها وتوسيعها لاسيما في مجال الأسواق الخارجية؛

---

[1] – الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة في 1996، ص 20.

7- تصدر كل وثيقة أو شهادة أو استمارة يقدمها أو يطلبها الأعوان الاقتصاديين لاستعمالها في إطار نشاطاتهم المهنية وتؤشر وتصادق عليها طبقا للقوانين والتنظيمات المعمول بها. ويحدد الوزير المكلف بالتجارة بقرار قائمة هذه الوثائق والشهادات والاستمارات؛

8 - تنظم أو تشارك في تنظيم جميع اللقاءات والتظاهرات الاقتصادية داخل الجزائر وخارجها لاسيما المعارض، والندوات، والمناظرات والأيام الدراسية، والمهام التجارية التي يكون غرضها ترقية النشاطات الاقتصادية الوطنية والمبادلات التجارية مع الخارج وتنميتها؛

9 - تنجز كل الأعمال والدراسات وتقترح تدابير ترمي إلى تسهيل عملية تصدير وترقية المنتوجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية؛

10 - تنضم إلى الهيئات الجهوية أو الدولية التي لها نفس الطبيعة أو تسعى لتحقيق نفس الأهداف؛

11 - تقوم بنشاطات التعليم والتكوين وتحسين المستوى وتجديد المعلومات لصالح المؤسسات؛

12 - تشكيل غرفا مختلفة للتجارة مع نظيرتها الأجنبية باعتبارها تمثل الجزائر؛

13 - الإشراف على مؤسسات تجارية وصناعية وخدماتية أو تديرها أوتسيرها، كمدارس التكوين وتحسين المستوى ومؤسسات ترقية الشركات ومساعدتها، لاسيما المخازن العامة والمناطق الصناعية عندما تكون هذه المؤسسات ذات طابع وطني أو عندما يغطي المجال الجغرافي لتطبيق اختصاصها للدائرة الإقليمية لأكثر من غرفة واحد للتجارة والصناعة؛

14 - الإشراف على مؤسسة للمصالحة والتحكيم قصد التدخل في تسوية النزاعات التجارية الوطنية والدولية بناء على طلب المتعاملين.

3-الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير" SAFEX"

تعود نشأتها إلى سنة1971، فهي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية، موضوع تحت رقابة ووصاية وزارة التجارة وتشمل مهام **SAFEX** عدة مجالات فهي تقوم بالمهام المتعلقة بتنمية المبادلات التجارية وكذا رفع نسبتها من خلال ترشيد الواردات وترقية الصادرات. وكما تبرز أهدافها فيما يلي[1]:

1 - تتكفل بمتابعة عمليات المقاصة والمساعدة التقنية للمتعاملين الوطنيين في مجال التصدير؛

[1] - موقع SAFEX **www.safex.dz** تم الاطلاع عليه بتاريخ 2022/03/08.

2- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين على تحديد المناطق والبلدان المصدرة للمنتجات التي تهمهم؛

3- إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين التجارة الخارجية وذلك بفضل:

- ✓ الإعلام في ميدان القوانين والتنظيمات التجارية؛
- ✓ فرص التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب؛
- ✓ الإعلام الاقتصادي والتجاري؛
- ✓ التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب؛
- ✓ تحرير مجلات ونشريات إعلامية اقتصادية وتجارية؛
- ✓ تنظيم ملتقيات وطنية مهنية، ندوات ومحاضرات متخصصة.

4 - برمجة وتنظيم المعارض المتخصصة والصالونات وطنيا ودوليا؛

5 - تنظيم المشاركة الجزائرية في التظاهرات في الخارج.

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

1 - تطوير الصادرات وهذا بدراسة سوق الإعلام والوثائق الإشهارية؛

2 - الاتصال الوثيق مع المتعاملين الوطنيين في إحصاء المنتجات المرشحة للتصدير مع تحديد كميتها؛

3 - وضع علامة جيدة لتصدير المنتجات والتغليف المطابقين للمقاييس والمعايير الدولية؛

4 - المشاركة مع الهيئات الأخرى في إعداد المقاييس التقنية التي تخضع لها المنتجات المتخصصة للتصدير وأيضا جميع أنواع التغليف.

4 – المركز الوطني لمراقبة النوعية والرزم" CACQE"

يعد مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تحت وصاية وزارة التجارة، أنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 89/147 المؤرخ في 8 أوت 1989 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 318/ 03 المؤرخ 03 سبتمبر 2003. فهو فضاء وسيط يشكل من جهة دعم تقني لفائدة السلطات المكلفة بمراقبة النوعية وأمن المنتجات، ومن جهة أخرى مرافقة المتعاملين الاقتصاديين في إطار تنفيذ برنامج ضمان جودة الإنتاج الوطني [1].

[1] – موقع المركز الوطني لمراقبة النوعية والرزم **www.cacque.org** تم الاطلاع عليه بتاريخ2022/03/08.

يدير المركز مدير عام يساعده في مهامه أمينا عاما وخمسة رؤساء أقسام، يتوفر المخبر على أربعة وعشرين مخبر عملي منها، 04 جهوية و20 مخبر ملحق إضافة إلى مجلس التوجيه الذي يتداول جميع المسائل المرتبطة بمهام المركز وبلجنة علمية وتقنية التي تبدي رأيها في عدة نقاط (المخططات السنوية والأبحاث العلمية والتقنية، طلبات ترخيص فتح مخابر تحاليل النوعية، مشاريع النصوص التشريعية والتنظيمية). ومن جملة المهام التي يختص بها هذا المركز ما يلي:

1- اجراء كل الدراسات والتحاليل المخبرية التي تسمح بمراقبة نوعية الرزم ومدى ملاءمتها للمحتوى؛

2 – إبرام العقود والاتفاقيات فيما يتعلق بتحقيق هدف المركز مع هيئات وطنية وأجنبية؛

3 – إجراء تحقيقات وأبحاث ذات طابع وطني وإقليمي للكشف عن السلع والخدمات التي يمكن أن تكون مهددة لصحة المستهلكين؛

4 – تشجيع استعمال المواد الأولية المحلية في إنتاج الرزم ومواد التعبئة والتغليف.

المطلب الثاني: الهياكل المستحدثة المنشأة لترقية الصادرات.

قامت الحكومة في إطار برنامجها في مجال تشجيع الصادرات بإنشاء واستحداث هياكل مختلفة ويتعلق الأمرب:

1-الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات" CAGEX ".

تم تأسيسها بمقتضى الأمر 96/06 المؤرخ في 1996/01/10 والمتعلق بتأمين القرض عند التصدير، وهي شركة تتشكل في مجملها من المؤسسات المصرفية وشركة التأمين، وهي على التوالي: البنك الجزائري الخارجي، الصندوق المركزي لإعادة التأمين، البنك الوطني الجزائري، الشركة الجزائرية للتأمين، القرض الشعبي الجزائري، الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين، بنك التنمية المحلية، الصندوق الوطني للتعاونية الفلاحية، بتك الجزائر للتنمية الريفية، الشركة الجزائرية لتأمين النقل.

وتقوم **CAGEX** بوظيفتين أساسيتين، الأولى تتمثل في تسخير حسابها الخاص من أجل التأمين ضد المخاطر التجارية والثانية لحساب الدولة والتي تتمثل في التأمين ضد المخاطر السياسية، ومن بين المهام الموكلة للشركة نذكر منها [1]:

1 – التأمين المشترك وإعادة التأمين؛

---

[1] – موقع CAGEX **www.cagex.dz** تم الاطلاع عليه بتاريخ 03/08/ 2022.

2- تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير كمخاطر الإنتاج ومخاطر عدم الدفع من قبل المشتري؛

3 – مساعدة البنك بالمعلومات من خلال وضع شبكة استعلامات وتكييف الاتصال بالخارج.

وتسعى شركة CAGEX إلى الاستجابة بفعالية لطلبات المصدرين في مجال تغطية المخاطر حيث وضعت قائمة من العقود في خدمتهم وهي:

* **عقد التأمين الشامل:** هو مخصص لمصدري المواد والخدمات.

* **عقد التأمين الفردي:** يغطي عمليات التصدير لمواد التجهيز وصفقات الأشغال العمومية، ومن مزايا العقدين السابقين الحصول على تمويل بنكي.

* **عقد تأمين قرض المشتري:** وهو يضمن عقود التصدير الممولة بقرض المشتري، ومن مزاياه استفادة المصدر من الدفع نقدا لصادراته.

* **عقد تأمين قرض الممول:** وهو يخص القرض الممول من البنك، ومن مزاياه ضمان التمويل البنكي دون اللجوء إلى وسائل أخرى.

* **عقد التأمين المعارض:** وهو يخص المؤسسات والمصدرين المقيمين في الجزائر المشاركين في المعارض بالخارج، ومن مزاياه تعويض الخسائر من قبل المصدر بعد تحقق الأخطار المؤمنة في العقد.

* **عقد بيع المعلومات الاقتصادية والتجارية:** بموجبه يتم إعداد وضع المعلومات الاقتصادية المالية والتجارية في متناول الزبون المؤمن له، ومن مزاياه استدراك خطر عدم الدفع.

2 – الصندوق الخاص بترقية الصادرات" FSPE".

طبقا للمرسوم رقم 206/96 المؤرخ في 5 جوان 1996، تم إنشاء الصندوق الخاص بدعم الصادرات، خصص لتقديم إعانات مالية للمتعاملين المساهمين في ترقية الصادرات غير النفطية، ويمول هذا الصندوق بنسبة حصة 10 % من الضريبة الخاصة، إضافة إلى الهبات والمساعدات التي يحصل عليها من طرف الهيئات والمؤسسات العامة والخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية 1997. وتتمثل مهامه في [1]:

1 – تغطية التكاليف الخاصة بدراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين، ودراسة كيفية تحسين المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.

---

[1]–موقع الصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات **http//www.algex.dz تم** الاطلاع عليه يوم 2022/03/08.

2- تقدم الدولة إعانات لتدعيم الصادرات عن طريق المشاركة في الأسواق والمعارض المقامة في الخارج حيث يقوم بالتغطية بالنسبة للمعارض الأجنبية بنسبة 50 % من تكاليف إيجار الأماكن الخاصة بالعرض، وكذا تكاليف النقل والعبور أما معارض البيع لا يقوم الصندوق بتمويلها.

3- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية" ALGEX".

أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 174/04 المؤرخ في 12 جوان 2004، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، وتعتمد هذه الوكالة سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين. وتعد الوكالة الأداة المفضلة لترقية وتنمية الصادرات غير النفطية، من أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف الشركات وذلك بوضع السياسات والاستراتيجيات العمومية الفعالة، ولذا أوكل إليها مجموعة من المهام تتمثل في [1]:

1 - المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها؛

2 - حضور ومراقبة مختلف المؤسسات في التظاهرات الاقتصادية المنظمة في الخارج؛

3 - إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها؛

4 - تصميم وإعداد وإصدار منشورات مختصة ومذكرات ظرفية في مجال التجارة الخارجية؛

5 - تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة؛

6 - تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.

المطلب الثالث: الهياكل الأخرى المساعدة والمدعمة لترقية الصادرات.

بالرغم من إنشاء مجموعة من الهياكل الداعمة والمساندة إلا أن الصادرات غير النفطية مازالت في حالة الركود، أي لم ترتق بعد إلى تغطية العجز الحاصل نتيجة انخفاض أسعار المواد البترولية، لذا اضطرت الدولة إلى استحداث مجموعة من الهيئات المساعدة سعيا منها لخلق ديناميكية جديدة لقطاع الصادرات، وأهم هذه المؤسسات هي:

1- الجمعية الوطنية لترقية الصادرات" APEX" .

أنشئت من طرف متعاملين اقتصاديين، فهي مكلفة بتشجيع وترقية الصادرات السلعية والخدماتية خارج قطاع المحروقات، فقد أنشأ فرع داخل الجمعية يختص بالعمل والتفكير حول مختلف نشاطات

---

[1] - موقع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية **http//www.algex.dz** تم الاطلاع عليه بتاريخ 04 /2022/03.

الجمعية التي تقوم بها من أجل تنظيم المعلومات وتوثيقها بهدف الوصول إلى الدخول إلى بعض الأسواق، وبهذا تسعى لأن تكون أداة تسمح بإعطاء دفع لكل مبادرة للتصدير.

إن اعتماد مثل هذه الجمعية تستجيب لعدة متطلبات، كالبحث عن حصص في السوق، المقارنة الإيجابية مع منتجين آخرين وخاصة ضرورة تعريف وتقييم المنتج والنوعية الجزائرية.

2- الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين" ANEXAL".

أنشئت في 10 جوان 2001 بمقتضى الأمر 31/90 المؤرخ في 24 ديسمبر 1990، فهي جمعية وطنية ومؤسسة عمومية، الغرض منها الدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين، كما أنها تضم أكثر من 100 مصدر. تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين، ومن بين أنشطتها تقوم بتطوير دليل المصدر، حقوق ومصالح المصدرين، التدريب، الاستشارة وإنجاز الدراسات. كما تهدف الجمعية إلى ما يلي [1]:

1- الدفاع عن مصالح المصدرين على المستوى الوطني والدولي؛

2 - المشاركة في تحديد وتنفيذ استراتيجية العملية التصديرية وترويجها؛

3 - إقامة المعارض والتظاهرات والمشاركة فيها داخل وخارج الوطن.

4 - تحسين مستوى المؤسسة الجزائرية لشهادة "**ISO**" التي تمثل مرحلة ضرورية وجوهرية عندما نريد تطوير وترقية الصادرات.

إن الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين في إطار نشاطها وصلت إلى تحقيق عدة إنجازات أهمها:

1- جمع المعلومات الاقتصادية بالتنسيق مع الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة " **CACI** " والوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية" ALGEX" والبنوك والممثلين التجاريين للسفارات والمركز الوطني للإحصائيات؛

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

3- نادي المصدرين الجزائريين "CEA ".

هو عبارة عن جمعية وطنية ذات طابع غير مالي، أنشأ من طرف السلطات العامة للقيام بالمهام التالية:

---

[1] -موقع ANEXAL **www.exportateur.algerie.org** تم الاطلاع عليه بتاريخ 2022/03/04.

1- تسهيل تبادل المعلومات العلمية والتقنية والعملية بين المصدرين والدفاع عن مصالحهم؛

2 – الالتقاء والتشاور مع الأعوان الاقتصاديين من أجل مناقشة كل الأنشطة المتعلقة بالتجارة الدولية؛

3 – وضع تحت تصرف المصدرين القوانين والتنظيمات الخاصة بالتجارة الخارجية.

4 –المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات.

أسس حسب المرسوم التنفيذي رقم 04/ 173 المؤرخ في 12 جوان 2004. ومن أهم مهامه:

1 – المساهمة في تحديد أهداف واستراتيجيات تطوير الصادرات؛

2 – المباشرة في تقرير برامج وأعمال تؤدي إلى اقتراح كل قياس لتشجيع وتنويع الصادرات خارج المحروقات.

المبحث الثالث: الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

تبنت الجزائر استراتيجية وطنية لترقية الصادرات غير النفطية على إثر انخفاض أسعار النفط في السوق العالمي خلال فترات متعاقبة، سبب الانعكاسات السلبية على الاقتصاد الوطني الأحادي التصدير (تصدير المحروقات). فأصبح لزاما على الجزائر الاهتمام بتنويع صادراتها لمواجهة التحديات والصعوبات المستقبلية، فقامت بعدة إجراءات وتحفيزات من شأنها النهوض بهذا القطاع.

المطلب الأول: الإجراءات القانونية.

في إطار سياسة تشجيع وتنويع الصادرات خارج المحروقات، سطرت الحكومة الجزائرية سلسلة من التدابير التحفيزية للمساهمة في تحقيق مجموعة من السبل الرامية إلى النهوض بالقطاع التصديري غير التقليدي. ومن بين هذه الإجراءات ما يلي:

1 – تحرير عقد التصدير: يستثنى منها بعض المنتوجات الممنوعة من التصدير، وكان الغرض منها حماية تراثنا، قيمنا، وتاريخنا. أما عملية التصدير فهي حرة ولا تخضع لأية رخصة أو تصريح مسبق، وهذا التحرير لعقد التصدير يترجم خصوصا في [1]:

1 –عملية ترقيم مبسطة للمصدرين في السجل التجاري وذلك مع إدخال ثلاثة قوانين تتعلق بالنشاطات المكملة للتسهيلات:

- ✓ 411.101 لتصدير المنتوجات الزراعية الغذائية.

---

[1] – دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية**، الجزائر، طبعة 2001، ص 25.

✓ 411.102 لتصدير المنتوجات الصناعية والمصنعة خارج المحروقات.

✓ 411.103 لتصدير المنتوجات خارج المحروقات، غير المعينة في جهة أخرى مثل النباتات.

2 – إجبارية التوطين البنكي وترحيل منتوج التصدير إلى الوطن بالعملة الصعبة: تخضع عمليات التصدير إلى توطين إجباري لدى بنك وسيط معتمد ومستقر بالجزائر وذلك طبقا لأحكام قانون بنك الجزائر رقم 13–19 المؤرخ في 14 أوت 1991 المتعلق بالتوطين البنكي والتسوية المالية لصادرات خارج المحروقات.

3 – عند بيع منتوج في الخارج، يتحصل المصدر على 100 % من المبلغ المحدد في العقد، حيث يتم توطين عائدات التصدير كالآتي:

1 – 50 % بالدينار الجزائري و 50 % بالعملة الصعبة.

2 – تحديد آجال ترحيل عائدات الصادرات من 120إلى 180 يوم من تاريخ إرسال البضاعة حسب تعليمة بنك الجزائر 11 –65 المؤرخة في أكتوبر 2011 من الجريدة الرسمية رقم 08 الصادرة في 15 فيفري 2012.

المطلب الثاني: الإجراءات المالية والجبائية.

بالرغم من الإجراءات المتخذة مسبقا من قبل الدولة إلا أنها مازالت تقوم بإدخال تعديلات واصلاحات خاصة فيما يتعلق بالنظام الجبائي وتقديم الدعم المالي للمصدرين، وكل هذا يدخل ضمن الآليات التي انتهجتها السلطات من أجل تنمية وتنويع الصادرات خارج المحروقات. ومن بين الإجراءات:

أولا: الإجراءات المالية: تم اتخاذ سلسلة من التدابير المالية منها:

أ– تم إنشاء الصندوق الخاص بترقية الصادرات " FSPE " الذي يقدم الدعم المالي للمصدرين أثناء عمليات الترقية والترويج لمنتجاتهم عبر الأسواق الخارجية، وذلك في المجالات التالية [1]:

1 – المشاركة في المعارض والصالونات في الخارج، فيتكفل بجزء من المصاريف حسب النسب التالية:

✓ 80 % بالنسبة للمعارض المسجلة في البرنامج الرسمي لوزارة التجارة؛

✓ 100 % بالنسبة للمشاركات الرسمية المقررة بشكل استثنائي من طرف وزارة التجارة؛

✓ 50 % بالنسبة للمشاركة الفردية في التظاهرات الاقتصادية في الخارج.

---

[1] – دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 95.

2- التكفل بجزء من مصاريف الصادرات المتعلقة بالعبور ومصاريف الشحن والتفريغ ومصاريف النقل الداخلي والدولي كما يلي:

- ✓ 25 % تخص نفقات النقل للمنتجات غير الزراعية؛
- ✓ 50 % من تكاليف النقل الدولي للمنتجات سريعة التلف؛
- ✓ 80 % تخص نفقات النقل الدولي للتمور في جميع الاتجاهات مع منح علاوة التثمين.

يحدد آجال إيداع الملفات من أجل تعويض تكاليف النقل عند التصدير، ب 180 يوما بعد القيام بعملية التصدير ووثائق التصدير هي التي تثبت ذلك.

3 – تطبيق برامج التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير حيث يتكفل بنسبة 80 %من مجمل تكاليفها؛

4 – يتكفل بنسبة 50 %من تكاليف إنشاء العلامات التجارية، وحماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج؛

5 – يتحمل 50 % من الأعباء المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية للبحث عن منافذ للمنتجات الجزائرية؛

6 – يتكفل بنسبة 25 % من الأعباء المرتبطة بالدراسات المخصصة لتحسين النوعية وتكييف المنتوجات والخدمات الموجهة للتصدير؛

7 – يتكفل بنسبة 50 % من تكاليف إعداد تشخيص التصدير؛

8 – يتكفل بنسبة 50 % من تكاليف إنشاء خلايا التصدير الداخلية؛

9 – يتكفل بنسبة 50 % من تكاليف طبع ونشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير، و50 % من التكاليف المرتبطة باستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال.

ب – بموجب القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض، تم فتح آفاق واسعة أمام استقلالية البنوك، ورفع القيود الاحتكارية للدولة في مجال التعامل بالعملة الصعبة، وتطبيقا لهذا القانون أصدرت وزارة المالية التعليمة رقم 33 والمتضمنة إمكانية فتح حسابات قابلة للتحويل بالعملة الصعبة لصالح المصدرين، بالإضافة إلى التعليمة 42 – 04 الصادرة عن بنك الجزائر والمتعلقة بتحويل عائدات التصدير إلى الداخل ووضعها تحت تصرف المصدر، وتسجيلها في حسابه بالعملة الصعبة[1] .

[1] – دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص ص 100-101 .

ثانيا: الإجراءات الجبائية:

إن للنظام الجبائي أهمية كبيرة من جانب تأثيره على نشاطات التصدير، وذلك عن طريق منح عدة امتيازات جبائية سواءا تعلق الأمر بالنظام الجبائي للقانون الموحد أو التشريعات المتعلقة بالقانون الأوسع (ترقية الاستثمارات). وتتمثل هذه التحفيزات فيما يلي:

❖ **الإعفاء من الرسم على النشاط المهني"TAP "**.

تم استثناء من حساب الضريبة على النشاط المهني مبلغ عمليات البيع، النقل، التسويق المتعلق بالأشياء أو السلع الموجهة مباشرة للتصدير.

❖ **الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة "TVA "**: وهي تخص:

1 – الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: ويكون عند شراء أو استيراد السلع المنجزة من طرف مصدر أو موجهة للتصدير أو إعادة التصدير، أو اشتراكهما في تعليب أو تغليف المنتجات الموجهة للتصدير وكذلك الخدمات الموجهة مباشرة لعملية التصدير.

2 – حسب المادة 42 و50 من قانون الضرائب على رقم الأعمال يمكن إرجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع، الأعمال والخدمات بالنسبة لكل المنتجات المعنية بالإعفاء عند الشراء.

❖ **الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات" IBS"**.

حسب المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة فإن الإعفاءات الضريبية تمنح حسب رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة، وللاستفادة من هذه الإعفاءات يتم تقديم وثيقة للمصالح الضريبية المختصة من طرف الشركات تثبت تحويل المداخيل بالعملة الصعبة لأحد البنوك الجزائرية.

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية واللوجستية.

يلعب النظام الجمركي وقطاع النقل دورا مهما في التأثير على التجارة الخارجية وتنشيط الصادرات وتنميتها، لهذا كان لابد من تنظيمهما المحكم لهياكلهما ليصبحا قادران على مواكبة مختلف التطورات الاقتصادية [1]. لذا منحت للمصدرين مجموعة من الإعفاءات والتخفيضات للنهوض بالقطاع

[1]– بن طيش عطاء الله، **تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، أطروحة الدكتورة في العلوم الاقتصادية تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، سنة 2017، ص20.

التصديري غير التقليدي بغية الحصول على النقد الأجنبي من أجل تمويل البرامج التنموية الاقتصادية وذلك بتطبيق مجموعة من الإجراءات تمثلت في:

أولا: الإجراءات الجمركية.

لإدارة الجمارك مكانة في تنظيم وتسيير التبادل الدولي، بحيث تؤثر الأنظمة والتعريفة الجمركية بشكل فعال في ترقية الصادرات، لذا منحت للمصدرين عدة حوافز في إطار الأنظمة الجمركية الاقتصادية لتخدم نفس الهدف، والتي تتمثل في:

1 – نظام القبول المؤقت: الذي يسمح بتصدير مؤقت للعينات أو عرض البضائع في المعارض والتظاهرات الاقتصادية رغبة في التصدير وتوسيع المنافذ طبق للماد 193 والماد 196 من قانون الجمارك.

2 – نظام إعادة التموين بالإعفاء: يسمح للمصدر من استيراد المواد الأولية ووسائل الإنتاج قصد تصنيعها مقابل دفع الحقوق والرسوم الجمركية، وعند تصدير هذه المنتجات يمكن أن يستورد من جديد نفس المواد المستورد سابقا، وبنفس الكمية مستفيدا من كل الإعفاءات من الحقوق الجمركية.

3 – نظام التصدير المؤقت: يسمح بخروج المنتوج المحلي إلى الخارج وذلك لإجراء بعض التحويلات أو تقديم خدمة أثناء المعارض والتظاهرات وعند إعادة استيراده يستفيد من إعفاء كلي أو جزئي من الحقوق الجمركية.

4 – مستودع التصدير سواء العمومي أو الخاص: يوجد على مستوى الجمارك الذي يمكن المؤسسة من تخزين المنتجات المعدة للتصدير قبل شحنها وتكون تحت المراقبة الجمركية. وتجدر الإشارة بأن المستودع العمومي تستفيد منه جميع السلع الموجهة للتصدير باستثناء البضائع المذكورة في المادتين 116 و130 من قانون الجمارك ومنتجات المحروقات وما يشبهها والمنتجات الخطيرة إلا بترخيص من الوالي المختص إقليميا، طبقا للمادة 2 من المقرر المؤرخ في 22 ديسمبر 2009 الذي يحدد كيفيات تطبيق المادة 141 من قانون الجمارك المتعلقة بالمستودع العمومي .[1]

5 – نظام المستودع الصناعي: يتم استعمال البضائع الموضوعة تحت هذا النظام وتهيئتها قصد التصدير تحت المراقبة الجمركية وذلك من خلال إجراء تعديلات أو معالجة إضافية أو تصنيع على مستوى هذه البضائع.

---

[1] – الجريدة الرسمية، العدد 25، الصادرة في 18 أفريل 2010، ص 38.

6- التصدير في إطار تبادل المنتجات: تتمثل هذه العملية في التصدير دون دفع الثمن، مقابل استيراد منتوج أجنبي، تقوم هذه العملية في إطار الاتفاقية الثنائية بين الجزائر وبلد أجنبي، حيث أن عملية التبادل لمنتوجات مسموحة لنفس المؤسسة الواحدة من استيراد لمواد أولية، مواد نصف مصنعة، والمعدات لاحتياجاته الخاصة.

ولقد استفاد المصدرين من عدة تحفيزات جمركية أخرى تهدف إلى تسهيل عمليات الجمركة وتتمثل في:

1 – اصدار وصل العبور بالجمارك (TPD) وذلك بالنسبة للصادرات التي تتم عبر الطرق البرية؛

2 – تفعيل دفتر (ATA) بمدة صلاحية سنة واحدة وهو عبارة عن إجراء مبسط للتصدير المؤقت للعينات، وكذا للمشاركة في المعارض والصالونات في الخارج؛

3 – يسمح بتصدير المنتجات المعرضة للتلف خصوصا المنتوجات الفلاحية قبل توطين العملية التجارية بخمسة أيام وفقا للمادة 60 و63 من المرسوم 07-01 المؤرخ في 03 فيفري 2007 .[1]

4 – الإعفاء من إيداع ضمانات في إطار نظام القبول المؤقت عند استيراد الرزم الفارغة لتغليف السلع الموجهة للتصدير أو السلع الموجهة قصد تحويلها لاحقا، وهذا ينطبق على التصدير المؤقت للسلع من أجل تحسين الصنع السلبي والموجه للتصدير النهائي؛

5 – ويستفيد المتعاملون من الرواق الأخضر الذي يسمح بالرفع المباشر للبضائع بعد إيداع ملف التصريح المفصل وتسجيله لدى الجمارك، حيث أن مرحلة المرافقة المسبقة على التصريح (الرقابة الوثائقية) والفحص المادي للبضائع تعوض بالرقابة البعدية، بشرط أن يحصل المصدر على اعتماد وينظم محاسبة عملياته التجارية وفق القوانين والأنظمة المعمول بها التي تسمح إجراء الرقابة البعدية طبقا لما نصت عليه التعليمة 11/DGD/BAC/B300/2000 المؤرخة في 03 أفريل 2000. وابتداء من سنة 2006 أصبحت صادرات التمور تستفيد من هذا الإجراء ليتم توسيع مجال الرواق الأخضر فيما بعد ليشمل الصادرات المعرضة للتلف خصوصا المنتجات الزراعية والسمكية.

بالإضافة إلى أهمية الأنظمة الاقتصادية الجمركية في تشجيع الصادرات، فقد كان لتطور السياسة التعريفية أثر واضح من خلال انخفاض الضغط الجبائي على التجارة الخارجية بحيث أصبحت:

---

[1] – قاسمي لخضر، **أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، سنة 2014/2013، ص 98-99.

1 – نسب الحق الجمركي: 0 %، 5 %، 15%، 30 %.

2 – نسب الرسم على القيمة المضافة TVA: 0 %، 07 %، 17 %.

ثانيا: الإجراءات اللوجستية.

بهدف إيصال المنتج المحلي إلى الأسواق الخارجية بأقل تكلفة وبأسعار تنافسية، قامت الدولة بإدخال تعديلات على قطاع النقل، ولذا التزمت وزارة النقل بتطبيق مجموعة من التدابير نذكر منها:

❖ **التعبئة ونقل البضائع:**

في هذا الصدد يكون التخفيض بنسبة 50 % للمنتجات المعبأة في الحاويات والمنتجات الزراعية، أما المواد المعدنية والنفايات التي يعاد تحويلها في الداخل أو الخارج فتكون بنسبة 20 %، بالإضافة إلى هذا التخفيض يمكن التفاوض مع المتعاملين ضمن هدا الإجراء قصد رفع نسب التخفيض في حالة نقل السلع بكميات كبيرة.

❖ **النقل البحري للبضائع.**

يكون التخفيض بنسبة 50 % كتسعيرة لكل السلع ذات الأصل الوطني الموجهة نحو التصدير، والدفع في هذه الحالة يتم بواسطة الدينار حسب العقود المحررة (CIF،CAF)، أما إذا كان العقد المتمم (FOB) فإن المستلم الأجنبي يدفع بالعملة الصعبة في ميناء الوصول. كما تجدر الإشارة إلى أنواع أخرى من العقود في التصدير.

❖ **النقل الجوي للسلع.**

تم تخفيض التسعيرة الخاصة بالصادرات بنسبة 50 % من المعدل المتوسط للتسعيرات العالمية [1].

ولقد استفاد المصدرين من عدة تسهيلات أخرى تمثلت في:

– تقليل تكاليف الحمولة والارساء للحمولات الموجهة للتصدير وفق لحجم الطرود والعمليات.

– فتح مكتب اتصال مؤقت للمؤسسة الميناءية وتزويدها بخط هاتفي لإعلام المصدرين وتسهيل عمليات إرسال السلع لهم. وكما يتم احتساب تكاليف النقل الوطني البري ابتداء من مسافة 150 كلم على شرط أن تكون الشاحنة محملة ب 01 طن فما فوق(5 دج /كلم / طن).

---

[1] – CACI, **le financement des exportations**, op cit, p 19

خـلاصـــة الـــفـــصـــل:

من خلال هذا الفصل، قمنا بتوضيح أهمية التصدير الكبيرة والضرورية في رفع وتيرة النمو الاقتصادي الوطني، لذا حضي باهتمام كبير في الفكر الاقتصادي بالرغم من تباين الأفكار والأراء إلا أنها تعتبر مكملة لبعضها البعض لإظهار مدى مساهمة الصادرات بصفة خاصة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية وذلك لما تحققه من مكاسب ومنافع للدول المنتهجة لها.

تسعى الدول النامية بما فيها الجزائر، إلى تطبيق استراتيجيات فعالة في سبيل تشجيع وتنويع الصادرات غير النفطية والابتعاد عن أحادية التصدير، من خلال توفير المناخ الاقتصادي المناسب للمؤسسات سواءا كانت عمومية أو خاصة بمنحها امتيازات وتحفيزات تتمثل في إعفاءات جبائية، مالية، تخفيضات في النقل وكذا الإعفاءات الجمركية. ومن أجل ضمان تفعيل هذه الإجراءات تم إنشاء هيئات متخصصة في العديد من المجالات منها التمويلية والتأمينية تسهر على تطبيقها بغية الوصول إلى إنتاج منتوجات وطنية، تتميز بالنوعية والجودة والتكلفة المنخفضة. وكل هذه المواصفات الأخيرة تكسب المنتجات الوطنية الميزة التنافسية التصديرية، وهذا ما يتم استعراضه في الفصل الثاني.

الـفـصــل الــثـانـــي:

الإطار النظري حول التنافسية التصديرية

الـفـصــل الـثـانــي: الإطـــار الـنـظـري حول التنافسية التصديرية

مقـدمــة الــفـصــل:

تسعى الدول المتقدمة والنامية على حد سواء إلى تنمية صادراتها من مختلف السلع والخدمات، بهدف توفير النقد الأجنبي لتمويل برامج التنمية الاقتصادية وتغطية ما تحتاجه من واردات من سلع وخدمات، وكذا تصريف الفوائض من الإنتاج المحلي.

تبقى كثير من الدول تعتمد على صادرات المادة الأولية التي تتوفر عليها (كما هو الشأن للدول المصدرة للنفط ومنها الجزائر) وهذا ما سيكون له تداعيات سلبية على استنزاف مواردها الطبيعية الغير قابلة للتجديد، وعلى الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي على هذه الدول (الناتج عن عدم استقرار الأسعار في الأسواق الدولية)، لذلك توجهت كثير من الدول إلى تبني آليات وسياسات من أجل تنويع صادراتها تقوم على مجموعة من الإجراءات والوسائل التي تهدف إلى تمكين صادراتها دخول الأسواق الدولية من خلال قدراتها التنافسية من حيث السعر والجودة والدخول في شراكة مع المستثمر الأجنبي من أجل نقل التكنولوجيا والاستغلال الأمثل للمورد البشري المحلي.

كل ما سبق سنتطرق إليه في هذا الفصل من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث كما يلي:

المبحث الأول: مدخل حول التنافسية التصديرية.

المبحث الثاني: التجارب الدولية حول تنمية التنافسية التصديرية.

المبحث الثالث: أهمية الصادرات ودورها في التنمية الاقتصادية.

المبحث الأول: مدخل حول التنافسية التصديرية.

تعتبر عملية التصدير منظومة مركبة ذات تشعبات وفروع، تخضع لتغيرات دائمة بسبب التفاعلات والتكاملات بين البيئات الدولية، هذا نظرا للاختلاف القائم بين البيئات التنافسية المحلية والبيئات التنافسية العالمية، فالتنافسية التصديرية هي قدرة الدولة أو المؤسسة على انتاج سلع وخدمات لها قدرة التنافس في الأسواق العالمية في ظل شروط السوق الحرة والعادلة.

المطلب الأول: آليات ومؤشرات التنافسية التصديرية.

إن التنافسية التصديرية في حد ذاتها تعتبر مؤشر للقوة الاقتصادية لأي بلد، فهي تمثل قدرة السلع والخدمات لأي بلد من منافسة السلع المتشابهة في بلد آخر. ففي هذا المطلب نحاول التطرق إلى آليات وأهم مؤشرات التنافسية التصديرية لأي بلد.

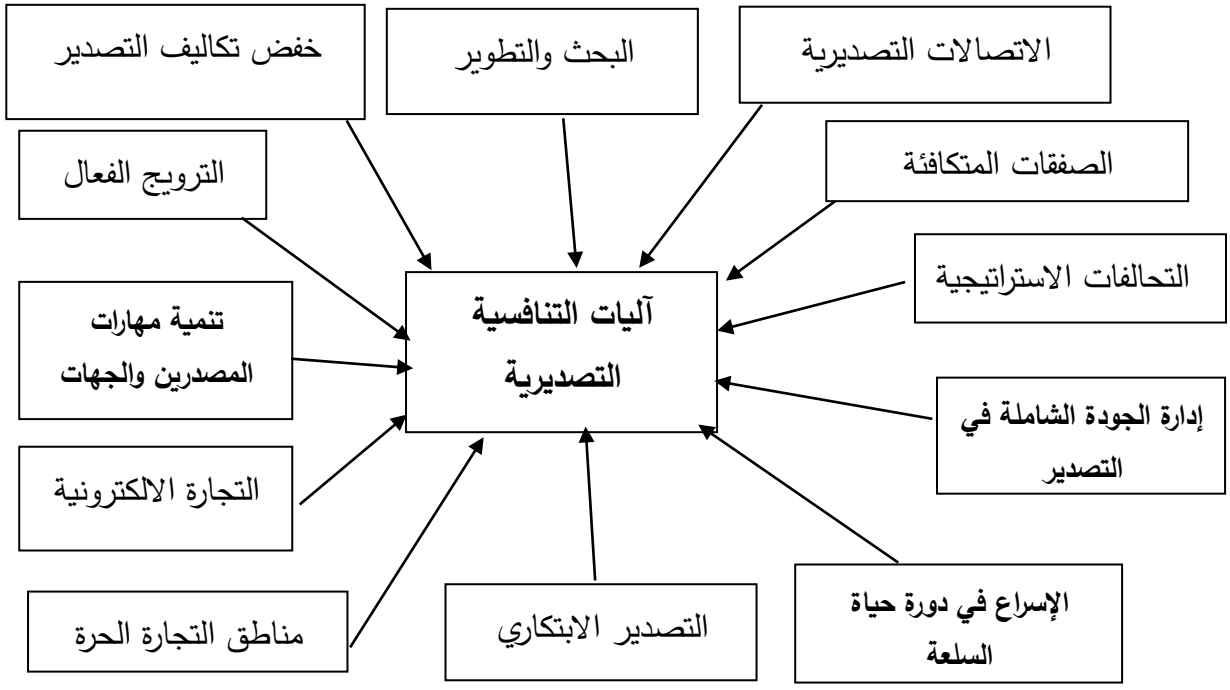
أولا: آليات التنافسية التصديرية:

إن البقاء والنمو والتوسع للمؤسسات داخل السوق التصديري يتطلب مجموعة من الآليات التي تشكل منها التنافسية التصديرية، حيث تتمثل أهمها في مجموعة من العمليات التي ينبغي على المؤسسة القيام بها والتي ترتبط سواء بمحيطها الداخلي أو محيطها الخارجي. ويمكن تلخيصها من خلال المخطط الآتي الذي يوضح مختلف المراحل المعتمدة من طرف الدول المصدرة لإنجاح العملية التصديرية وتحقيق التنافسية الصناعية [1].

---

[1]– زيدي بلقاسم، **تحليل بيئة الأعمال وتنافسية الاقتصاد الجزائري**، الملتقى العلمي الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة شلف، الجزائر يومي 27 – 28 نوفمبر 2007، ص 4.

الشكل رقم 01: آليات التنافسية التصديرية.



المصدر: فريد النجار، **تسويق الصادرات العربية**، دار قباء للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2002، ص 111.

ثانيا: مؤشرات تنافسية الصادرات.

يمكن تقييم القدرة التنافسية للصادرات من خلال تقدير المخرجات والنتائج التي حققتها الدولة في التجارة الخارجية؛ أي تقييم القدرة التصديرية للدول على أساس كل قطاع على حدى اعتمادا على البيانات التجارية، كما يمكن استخدام هذا المنهج في تقييم النجاح على المدى القصير والذي ينتج عن ظروف آنية، ومن المؤشرات المستخدمة نجد: قيمة الصادرات، الحصة من الأسواق العالمية ومقاييس مختلفة لتنوع المنتجات والأسواق [1].

تتلخص تنافسية صادرات بلد معين في قدرته على مجاراة الطلب العالمي وزيادة حصصه بشكل مستمر في هذه الأسواق، وتحدد هذه القدرة من خلال عدة عوامل تتعلق بالأسعار والجودة والتسويق

---

[1]– نوال نعمة، **منتدى السياسات الزراعية حول القدرة التنافسية للصادرات الزراعية**، قسم المعلومات والاتصالات، دمشق، سوريا،2007 ، ص5.

والقدرة على إيجاد ديناميكية لخلق ميزات تنافسية جديدة توفر أسواقا إضافية للسلع المصدرة.

وبغرض تحليل الوضع التنافسي للصادرات الجزائرية في ظل العولمة الاقتصادية سوف يتم الاعتماد على المؤشرات التالية:

1 –مؤشر الميزة النسبية الظاهرة:

تقيس الميزة النسبية الظاهرة النصيب النسبي للسلعة i في صادرات البلد j بالمقارنة مع نصيب تلك السلعة في الصادرات العالمية w ويحدد المؤشر بالعلاقة التالية:

$$RCA = \frac{Xij\ /Xit}{Xwj/Xwt}$$

حيث تشير t إلى الزمن، وتتراوح قيمة المؤشر بين الصفر وأعداد موجبة عالية.

وتدل المجموعات التي تقل فيها قيمة المؤشر عن الواحد إلى الافتقار إلى الميزة النسبية، أما القيمة المرتفعة لمؤشر الميزة النسبية الظاهرة فإنّها تدل على أن البلد يتمتع بميزة في تصدير السلعة إلى البلد أو الإقليم المعني أكبر مما لو قام بتصدير سلعة ذات قيمة أدنى للمؤشر المذكور [1].

2 – مؤشر تركز الصادرات:

إن الميزة العالمية في التجارة السائدة منذ الثمانينات هي تنويع مناطق الانتشار وتنويع الأسواق، خاصة مع ظهور الاقتصاديات النامية في العالم كالصين والهند وتركيا...، حيث أنّها ركزت على استراتيجية التكلفة الأقل وغزت بذلك اقتصاديات الدول النامية، مما سمح لها بأن تكون لها حصص سوقية كبيرة، مكنتها من دخول أسواق الدول الأخرى وكسب الميزة العالمية، وهو مؤشر معتمد من قبل منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. ويستخدم لقياس درجة التركز السلعي لإجمالي الصادرات وكذلك في دراسات المنافسة السوقية للتعرف على مدى سيطرة عدد محدود من الشركات على سوق ما. يحسب كمجموع مربعات حصة كل منتج أو مجموعة سلعية في إجمالي الصادرات، يعطي المؤشر قيمة تقترب من ال 0 في حالة الدول ذات التركز الشديد في الصادرات، بينما تقترب القيمة من ال 1 في حالة الدول التي تتركز صادراتها في عدد محدود من السلع. وتقاس عادة نسبة تركز الصادرات بعدة مؤشرات من

---

[1] – محمود الجعفري ويوسف داوود، **إعادة بناء قطاع سلع التبادل التجاري الفلسطيني**، دراسة مقدمة من قبل الأونكتاد، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011 ص 30.

أهمها مؤشر هيرشمان والذي معادلته كالتالي:

$$H = \frac{\sqrt{\sum_{J=1}^{I}\left(\frac{x_i}{x}\right)2 - \sqrt{\frac{1}{i}}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{I}}}$$

حيث:

Xi قيمة الصادرات لمنطقة جغرافية معينة.

X إجمالي الصادرات.

I عدد الدول H= 0 تنوع كبير، H= 1 تركز كبير.

ثالثا :معامل التنويع:

يحدد مؤشر تنويع الصادرات على أنّه

$$EDI = \Sigma \left| hij - hiw \right| /2$$

حيث: h نصيب السلعة في صادرات البلد j والعالم

i :السلعة j: البلد w: العالم .

يجعل هذا المؤشر القيمة المطلقة للفرق بين نصيب السلعة i من صادرات البلد j ونصيب تلك السلعة من الصادرات العالمية وكلما انخفض المؤشر قل تركيز صادرات البلد، وتتجه البلدان ذات العدد الصغير من الصادرات (أي الأقل تنوعا) إلى أن يكون لها مؤشر عال لتنويع الصادرات، ولذلك فائدة للاقتصاد من حيث تعزيز استقرار إيرادات التصدير، والنمو والعمالة[1]. وتتراوح قيمة المؤشر ما بين 0 و1، بحيث كلما اقترب المؤشر من 0كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى 0 يتطابق الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية.

رابعا :مؤشرات التوافق التجاري جيب تمام (cosine) :

من المحددات الأساسية لتنافسية صادرات أي بلد وقدرته على الاستجابة للتغيرات في الطلب العالمي، ومن ثم فإن توافق صادرات أي دولة مع واردات أهم الأسواق الدولية هي اللبنة الأولى لرفع قدرات الأقطار المصدرة على اقتحام الأسواق الأسواق الدولية. كما يدل على مدى اعتماد الاقتصاد الوطني على الخارج في توفير العرض أو الطلب الكلي من السلع والخدمات الأجنبية عن طريق المبادلات

[1] – محمود الجعفري ويوسف داوود، مرجع سبق ذكره، ص 32.

التجارية.

ويقيس هذا المؤشر درجة توافق الهيكل السلعي لصادرات دولة معينة مع الهيكل السلعي لواردات دولة أو مجموعة دول أخرى، وهناك العديد من المؤشرات المستخدمة لقياس درجة التوافق التجاري بين صادرات وواردات بلد أخر، ومن بين هذه المؤشرات مؤشر جيب تمام (cosine index) [1].

$$\text{COSINE ij} = \sum_k X_{ik} \; M_{jk} / \sqrt{(\sum_K X_{IK})^2 (\sum_K M_{IK})^2}$$

حيث:

Xij: صادرات القطر i من السلعة k.

M_{IK} وردات القطر i من السلعة k.

cosine = 1 يعني توافق تام، cosine = 0 يعني عدم التوافق.

خامسا: مؤشر تطور حصص الصادرات:

عادة ما يعتقد أن اكتساب ميزة تنافسية أو نسبية في سلعة محددة أو قطاع محدد سوف يمكنا الأقطار من المحافظة عليها من خلال تراكم التجربة والخبرة، ويمكن حساب المؤشر من خلال العلاقة التالية [2].

$$MS_{ij} = X_{ij} / \sum M^{k}_{ij}$$

حيث:

Xij: صادرات البلد j من السلعة i.

سادسا: ديناميكية الصادرات للبلد:

درجت أدبيات التجارة الخارجية أن تطلق على السلع التي يتزايد الطلب العالمي عليها بالديناميكية، وعلى هذا الأساس تعرّف السلع الديناميكية على أنها السلع التي يتزايد الطلب العالمي عليها أو تتزايد حصتها في الصادرات الدولية، ومن هذا المنطلق يمكن تبويب أي سلعة مصدرة من قبل أي بلد

---

[1] – محمود الجعفري ويوسف داوود، مرجع سبق ذكره، ص8.

[2] – بلقاسم العباس، **مؤشرات التجارة الخارجية**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، دون ذكر السنة، ص 28.

إلى أربعة مجموعات بحسب ما إذا كانت حصة تلك السلعة من إجمالي صادرات ذلك البلد تزيد أو تتضاءل وكذلك ما إذا كان الطلب العالمي يزيد عليها أم لا.

سابعا: مؤشر ديناميكية الأسواق والتخصص:

تشكل الصادرات المحور الرئيسي للتنافسية الدولية والمسرح الذي يترجم فيه أثر البيئة التنافسية على الاقتصاد، وتعتبر عناصر الديناميكية والتخصص في هيكل الصادرات أهم السمات التي تعكس تنافسيته في الأسواق الدولية حيث أن السلع تتبع الطلب العالمي وبالجودة المطلوبة كما يسمح المحتوى العالمي من القيمة المضافة للدولة بتعزيز مكانتها في الأسواق العالمية بالحصول على حصص تصديرية أعلى [1].

ثامنا :مؤشر المحتوى التكنولوجي:

يصنف مؤشر المحتوى التكنولوجي السلع وفقا لمحتواها التكنولوجي، ويعتمد تصنيف المجموعات على تصنيف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية. وهذه المجموعات هي: التكنولوجيا العالية، التكنولوجيا المتوسطة، التكنولوجيا المنخفضة، والتكنولوجيا المستندة للموارد [2].

المطلب الثاني: الجودة الشاملة كمؤشر جديد للتنافسية التصديرية.

لقد انتقل اهتمام الباحثين الاقتصاديين خاصة في ظل المنافسة العالمية إلى النظرة الضيقة للجودة على أنها جودة المنتوج النهائي فقط، إلى نظرة أشمل وأوسع تشمل جودة كل عمليات وأنشطة ومراحل العمل بالمؤسسة ومواردها باعتمادها على ما يطلق عليها بالجودة الشاملة، حيث أصبحت مسعى العديد من المؤسسات تعمل على تحقيق أقصى إشباع للزبائن والمستهلكين. وفي هذا المبحث سنتطرق إلى توضيح مفهوم إدارة الجودة الشاملة وأهم عناصرها والفوائد المنتظرة من تحقيق إدارة الجودة الشاملة.

أولا: تعريف إدارة الجودة الشاملة:

تعددت التعريفات التي تناولت مفهوم إدارة الجودة الشاملة ومن بينها:

---

[1] – تقر ير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، الإصدار الرابع 2012، ص 32.

[2] – محمود الجعفري ويوسف داوود، نفس المرجع السابق، ص 37.

1- هي" استراتيجية إدارية ترتكز على مجموعة من القيم، وتوفر الوقت والجهد، ورضا الزبون، وتستمد حركتها من المعلومات التي تتمكن في إطارها من استثمار وتوظيف المواهب والقدرات الفكرية للعاملين في مختلف مراحل التنظيم من تخطيط ومتابعة".

2- وهي" استراتيجية تنظيمية يصاحبها مجموعة من الوسائل التي تقود المنظمة لأن تقدم للمستفيد منتجات وخدمات ذات جودة عالية".

3 – وهي" مجموعة من المفاهيم والأدوات التي تعمل على جعل جميع الموظفين يركزون على التحسين المستمر من وجهة نظر المستفيد".

4- و هي" فلسفة تركز انتباه العاملين على رغبات العملاء و تشكل مجموعة من الأسباب التي تحتاج إليها المنظمة لبناء نظام و قيادة إدارية ضرورية لجعل المنظمة تعمل وفقا لفلسفة خدمة العميل".

وعرفها معهد الجودة الفيدرالي الأمريكي بأنها" :فلسفة قيادية تتطلب سعيا دؤوبا للجودة وتوجهها نحو التحسين المستمر في كافة جوانب العملية الإدارية من إنتاج وخدمات وإجراءات، وأهم عناصر إدارة الجودة الشاملة هي القيادة، التركيز على العميل والتحسين المستمر وتمكين العميل والإدارة وفق الحقائق.

أما تعريف **جابلونسكي** فإن إدارة الجودة الشاملة هي عبارة عن شكل تعاوني لإنجاز العمل يعتمد على القدرات والمواهب الخاصة بكل من الإدارة والعاملين لتحسين الجودة الإنتاجية بشكل مستمر عن طريق فرق العمل [1].

وتناول **مارشال ساشيكين** المعنى الأكثر قبولا لإدارة الجودة الشاملة:" وهي تعني فلسفة المؤسسة لكل فوج فيها، كما تعمل على تحقيق رضا دائم للعميل من خلال دمج الأدوات والتقنيات والتدريب، ويشمل ذلك تحسنا مستمرا في العمليات داخل المؤسسة مما يؤدي إلى منتجات وخدمات عالية الجودة".

كما عرفها **تونك** "بأنها مجموعة من الأعمال والأنشطة التي يلتزم بها جميع أفراد المنظمة على اختلاف مستوياتهم من أجل تلبية حاجات ورغبات الزبائن".

أما مركز التجارة الدولي فقد عرفها من خلال التركيز على أربعة نقاط هي:

1- التركيز على السلعة المنتجة؛

---

[1] – مهدي السامرائي، **إدارة الجودة الشاملة في القطاعين الإنتاجي والخدمي**، دار جرير، عمان، 2007، ص34.

2- التركيز على التصنيع بحيث يكون المنتج مطابقا في خصائصه للمواصفات المطلوبة؛

3- التركيز على الزبون أو المستفيد؛

4 – التأكيد على القيمة المضافة وفقا لسعر السلعة والمتطلبات التي يرغب فيها المستفيد أو المستهلك؛

وعرفها **Berman** من خلال وصفه لخصائصها المتمثلة بالآتي:

1- الالتزام بالجودة بما يرضي المستفيد؛

2- مشاركة الموظفين ودمجهم بالعمل لتحسين الجودة؛

3- اعتماد الحقائق والبيانات والتحليل في الأداء؛

4 – إعتبار تطوير الخدمة غاية ووسيلة.

ويعرف **Sterphen** إدارة الجودة الشاملة من خلال طرحه: ما هي إدارة الجودة الشاملة؟

أنها [1]:

1 – تركيز مكثف على الزبون: ليس الزبون ذلك الشخص الذي يشتري منتجات أو خدمات المنظمة و حسب، بل انه أيضا ذلك الشخص الذي يكون داخل المنظمة أو الشركة و موظفا فيها (إحدى أقسامها)، الذي يتعامل مع الآخرين و يقدم خدماته لهم داخل المنظمة(أي زبون داخلي).

2 – الاهتمام في إجراء التحسينات المستمرة: إن إدارة الجودة ما هي إلا التزام لا يمكن تحقيقه أبدا، فإن مستوى الجيد جدا للمنتج أو الخدمة لم يعد كافيا، لذلك ينبغي العمل على تحسين الجودة بصورة دائمة.

3 – إجراء التحسين في جودة كل شيء تعمله المنظمة: إن الجودة الشاملة تستخدم تعريفا واسعا جدا للجودة، وإنها لا تسعى فقط إلى تحسين المنتوج النهائي، بل أيضا في كيفية قيام المنظمة بعملية التوزيع وبسرعة استجابتها إلى المشاكل وكيفية الإجابة عليها عبر الهاتف وبشكل مؤدب وما شابه ذلك.

4 – قياس دقيق: حيث إن إدارة الجودة تستخدم الوسائل الإحصائية لقيام كل متغير في أداء وعمليات المنظمة، وبعد ذلك يتم مقارنة متغيرات الأداء هذه مع المعايير القياسية لتحديد نقاط الإخفاق ومتابعة المشكلات نحو أسبابها ومصادرها والعمل على التخلص منها.

---

[1]- مهدي السامرائي، مرجع سبق ذكره، ص 37.

5 – قوة الأفراد العاملون: إن إدارة الجودة تجعل من الأفراد العاملين على معك تطوير العمليات، و يتم استخدام الفرق بشكل واسع في برامج إدارة الجودة كعجلات دافعة نحو إيجاد الحلول للمشكلات و الإخفاق في أي مرفق من مرافق المنظمة.

ثانيا: مبادئ إدارة الجودة الشاملة:

المقصود بها مجموع القواعد والإرشادات التي تساعد المنظمات على وضع فلسفة إدارة الجودة الشاملة موضوع التطبيق، ولقد اختلف رواد إدارة الجودة الشاملة في تحديد عدد المبادئ، حيث نجد" **ديمنج**" الذي يعتبر أب روحي لإدارة الجودة الشاملة، قد حدد أربعة عشرة مبدءا وهي [1]:

1 – ضرورة وجود أهداف محددة لتحسين جودة المنتج أو الخدمة؛

2 – تبني فلسفة جديدة في العمل، وعدم الرضا بالمستوى العادي من العمل وذلك من حيث التأخير والأخطاء والمنتجات غير المطابقة؛

3– عدم الاعتماد على الملاحظة المباشرة فقط، بل يجب أيضا الاعتماد على الجوانب الرقمية والمتابعة الإحصائية للجودة؛

4 – إنهاء الاعتماد على فلسفة أقل الأسعار في تنفيذ الأعمال؛

5 – البحث عن المشاكل وحلها، وهذا يدخل ضمن صميم عمل الإدارة؛

6 – تدريب وتشجيع الأفراد وضرورة تبني الطرق الحديثة للتدريب في الموقع؛

7 – تبني الطرق الحديثة في متابعة العمل، وضرورة مراعاة البعد النوعي (الجودة) قبل البعد الكمي؛

8 – الابتعاد عن أسباب التخويف لإيجاد مناخ عمل فعال؛

9 – القضاء على العوائق والحواجز بين العاملين في مختلف الأقسام والتركيز على أهمية الاتصال والتنسيق بينهم؛

10 – تقليل الاعتماد على السقف الرسمي لأهداف المنظمة، وتقليل الاعتماد على الشعارات والملصقات.

11– إيجاد هيئة داخل الإدارة لمتابعة وتنفيذ النقاط السابقة؛

---

[1]– لعلى بوكميش، **إدارة الجودة الشاملة إيزو 9000**؛ دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، سنة 2010، ص ص 78–80.

12- القضاء على كل ما يحرم العامل من التفاخر والاعتزاز بعمله؛

13 – تصميم وتنفيذ آليات للتعليم والتدريب المستمر؛

14 – إيجاد هيئة داخل الإدارة لمتابعة ودفع تنفيذ النقاط السابقة.

أما" جوران" فقد قدم عشرة مبادئ لتطبيق إدارة الجودة الشاملة وهي:

1- بناء الوعي بالحاجات(حاجات الزبائن) و استغلال الفرص من أجل التحسين؛

2 – وضع أهداف واضحة ومحددة للتحسين؛

3 – وضع التنظيم الملائم لتحقيق الأهداف؛

4 – توفير فرصة التدريب للمنظمة ككل (كل العاملين فيها)؛

5 – وضع وتنفيذ مشروعات لحل المشاكل على أن تتضمن عمال من أكثر من قسم؛

6 – إعداد تقارير عن مراحل تطور وتنفيذ العمل؛

7 – منح التقدير للعمال المجدين ومكافأتهم؛

8 – مشاركة الجميع في معرفة النتائج؛

9 – وضع خطوط محددة للأهداف؛

10 – الحفاظ على معدلات التحسين كجزء من النظام العام للمنظمة.

وبشكل عام فإن تركيز" **جوران**" تمحور حول ثلاثة أشياء تسمى بثلاثية جوران التي تتمثل في: تخطيط الجودة، مراقبة الجودة وتحسين الجودة.

أما **كروسبي** فقد حدد ستة مبدءا لتحقيق إدارة الجودة الشاملة [1]:

1 – ضرورة اهتمام الإدارة بالجودة والتزامها بذلك؛

2- تكوين فرق للتحسين تتضمن ممثلين عن كل قسم؛

3- تحديد المواطن التي تسبب مشاكل الجودة؛

4 – تقييم مدى الإدراك والاهتمام الشخصي بالجودة من طرف جميع العاملين؛

5- رفع مستوى الإدراك والاهتمام الشخصي بالجودة من طرف جميع العاملين؛

---

[1]- لعلى بوكميش، مرجع سبق ذكره، ص ص 80 -82.

6 – اتخاذ الإجراءات اللازمة لحل المشاكل المتعلقة بالتحسين.

ثالثا: مزايا تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على تنافسية المؤسسة.

تعد الجودة أهم الأسلحة التنافسية للمؤسسة، ومصدر تفوقها وتميزها تنافسيا، باعتبارها عامل جذب العديد من الزبائن والمستهلكين والوسيلة الناجحة لتلبية حاجاتهم ورغباتهم.

1 – علاقة الجودة بين الحصة السوقية والأرباح.

لقد أثبتت العديد من الدراسات أن تحسين الجودة للسلع والخدمات، يسمح للمؤسسات بالبيع بأسعار مرتفعة، ورفع حصتها في السوق، مما يساهم في زيادة أرباحها وتدعيم موقعها التنافسي أمام المنافسين الآخرين، هذا بتخفيض تكاليف الإنتاج المتمثلة في التقليل من الأخطاء، تقليل إعادة التشغيل، تحسين استخدام الآلات والخدمات وكذلك آثار الحجم التي ينجم عن الزيادة في الإنتاجية.

2 – العلاقة بين الجودة والاستراتيجيات التنافسية.

تعتبر الجودة الشاملة عامل مهم لنجاح الاستراتيجيات التنافسية الأساسية الثلاث التي اقترحها **Porter** والمتمثلة في استراتيجية السيطرة على التكاليف والتميز والتركيز[1].

2 – 1 أثر الجودة على استراتيجية التكاليف: بالرغم من الاعتقادات السائدة التي ترى بأن الجودة لا تلعب دور مهم في استراتيجية السيطرة بواسطة التكاليف، إلا أن الصناعات اليابانية أثبتت عكس ذلك، حيث أثبتت أن الاستراتيجيات التي ترتكز على إبعاد الجودة الشاملة المطابقة والتقليل من الأخطاء والأعطاب الوظيفية لعمليات الإنتاج...الخ، تكون أكثر فعالية من غيرها من الاستراتيجيات، كما تعتبر الجودة كمرادف لزيادة فعالية نظام الإنتاج.

2 – 2 أثر الجودة على استراتيجية التمييز: ما بالنسبة للجودة الشاملة ودورها في استراتيجية التمييز، فالجودة كعامل تميز بين معروضات المؤسسات، وتعتبر كبعد من الأبعاد الأساسية في استراتيجية التمييز، حيث ترتكز هذه الأخيرة على بعد التصميم خاصة التصميمات الابتكارية للسلع والخدمات التي

---

[1] – وعيل ميلود، **أهمية الجودة الشاملة ومواصفات الايزو لتحقيق الميزة التنافسية**، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، يومي 8 – 9 نوفمبر 2010، جامعة الشلف، الجزائر، ص 40.

تضمن أحسن إشباع لحاجات ورغبات الزبائن والمستهلكين مقارنة بمنتجات المنافسين.

2 – 3 أثر الجودة على استراتيجية التركيز: أما بالنسبة لاستراتيجية التركيز فهي ترتكز على البعدين السابقين للجودة المتمثلين في المطابقة والتصميم وكذا المزايا المكتسبة في مجال الجودة الشاملة، هذا ما يساعد المؤسسة على اختراق أجزاء في السوق ذات المردودية الجيدة، واكتساب ثقة ووفاء زبائنها.

المبحث الثاني: التجارب الدولية حول تنمية التنافسية التصديرية.

تهدف سياسة التوجه للتصدير إلى التركيز بشكل رئيسي على تنمية التنافسية التصديرية التي أصبحت المسعى الحقيقي من أجل بلوغ الأسواق الخارجية لأي منتج محلي خاصة في مجال الصادرات الصناعية، ومن أجل تحقيق هذا الهدف عملت الكثير من الدول الحديثة التصنيع إلى وضع جملة من الإجراءات والسياسات لتنمية تنافسيتها التصديرية والتوجه نحو التصدير.

المطلب الأول: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات.

تعني استراتيجية تنمية الصادرات" تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة، بهدف التأثير على قيمة وكمية صادراتها، بما يؤدي على زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية" [1].

أما **كروجر**"**Krouger**" فيحدد مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات على أنها " مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون اقتصار على سلعة واحدة".

أما بلاسا "Balassa" و باغواتي "Bhagwati" فقد عرفاها بأنها" تلك الاستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات، من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات" [2].

ولنجاح هذه الاستراتيجية يجب تحفيز التوسع في الاستثمار الإنتاجي، وذلك بإعفاء السلع الوسيطية الداخلة في إنتاج سلع التصدير من التعاريف الجمركية والضرائب المختلفة، إضافة إلى الإعفاء من الضريبة المحلية المباشرة وغير المباشرة على نشاطات التصدير، وتأمين عمليات التصدير والمصدرين.

للتصدير أهمية قصوى في اقتصاد أي دولة، وهو أحد الأليات الهامة لزيادة معدلات نمو الناتج

---

[1] – محمود حامد محمود عبد الرزاق، **تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية**، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، مصر، 2006، ص 34.

[2] – نفس المرجع أعلاه، ص 34.

المحلي، فالتوسع في التصدير عموما يساعد على إزالة العوائق أمام التنمية الاقتصادية. وتتضح أهميته في قدرته على خلق فرص عمل جديدة، إصلاح العجز في ميزان المدفوعات، جلب الاستثمار الأجنبي.

المطلب الثاني: تجربة كوريا الجنوبية في تنمية الصادرات.

استطاعت كوريا أن تقفز بنصيبها من التجارة الدولية من15% إلى حوالي26% خلال نهاية التسعينات، ويرجع السبب الرئيسي وراء ذلك إلى إتباع حكومات كوريا المتتابعة لاستراتيجية تنمية الصادرات الوطنية، وقد بدأت كوريا الجنوبية بالتحول من استراتيجية الإحلال محل الواردات إلى التصنيع من أجل التصدير، وقد كان هذا التحول تحضيراً وتمهيداً للانطلاق الاقتصادي والذي أوصلها أن تحتل المرتبة الثالثة أسيويا بعد اليابان والصين والمرتبة العاشرة على المستوى العالمي. .

كما ارتكزت استراتيجية تنمية الصادرات الكورية على مجموعة من المحاور أهمها:

1 –التدعيم المباشر وغير المباشر للقطاعات التصديرية الكورية:

منذ بداية مرحلة التنمية، لم تخف كوريا سياستها في تدعيم أي صناعات موجهة للتصدير، رغم وجود ضغوط سياسة من بعض الدول مثل الولايات المتحدة واليابان، ولذلك فهي طبقت عددا من الإجراءات [1]:

1 – رد نسبة من الرسوم الجمركية المدفوعة على استيراد المواد الأولية المستخدمة في إنتاج سلع تصديرية؛

2 –مزايا ضريبية للشركات المصدرة للخارج مثل خصم مصاريف التسويق والإعلان والمعارض في الخارج؛

3 –منح قروض قصيرة الأجل بأسعار فائدة تفضيلية للمؤسسات متوسطة الحجم والصغيرة والمرتبطة بالنشاط التصديري؛

4 –التمويل المباشر لمشروعات تصديرية أو تسويقية بالخارج أو تسيير إجراءات التصدير إلى اليابان بواسطة السماح بإنشاء شركات صغيرة الحجم في محاولة لموازنة العجز في الميزان التجاري مع اليابان؛

5 – توجيه تدفق الاستثمارات الأجنبية نحو قطاعات لها أولوية بالنسبة لخطة التنمية.

---

[1] – نيفين حسين شمت، **التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية**، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2010، ص 315.

2-إنشاء المناطق الصناعية التصديرية: شجعت حكومة كوريا الجنوبية إنشاء المناطق الصناعية التصديرية، وذلك في العديد من المناطق وتوفير الخدمات الأساسية بأسعار مدعمة، كما قامت بتحديد الأجور حتى لا يؤدي إلى ارتفاع في تكاليف الإنتاج.

3 -إصلاح السياسة المالية: قامت كوريا في هذا المجال بإتباع ضريبة القيمة المضافة، وقد وفرت هذه الضريبة عوائد ضخمة لتمويل حوافز الاستثمار في الصناعة خاصة التصديرية منها، تضمنت الحوافز الضريبية مجالات للتسهيلات الائتمانية وإعفاءات خاصة [1].

4 -تعديل سعر الصرف: قامت الحكومة الكورية مع بداية الستينات بإجراء تخفيض في قيمة سعر صرف عملتها، وبالتالي تمكنت من القضاء على تعدد أسعار الصرف مما ساهم في نمو صناعاتها التصديرية.

وأخيرا نلاحظ أن كوريا الجنوبية على الرغم من أن معظم صادراتها في بداية النمو كانت صناعات كثيفة العمل تعتمد خاصة على الملابس، الأحذية والمنسوجات، إلا أنها بتطبيق مجموعة من الاستراتيجيات استطاعت أن تصدر الماكينات الكهربائية،السفن، خدمة البناء، ثم دخلت عالم الإلكترونيات والاتصالات.

المطلب الثالث: تجربة ماليزيا وتركيا في تنمية الصادرات.

تعتبر التجربة الماليزية والتركية من التجربتين الرائدتين في العالم الإسلامي في مجال ترقية الصادرات الصناعية، فلقد كانت كل منهما تركز على الصناعات التصديرية باعتبارها أساس النمو الاقتصادي، حيث أصبحت كل منهما من أهم الدول المصدرة للمنتجات الإلكترونية [1].

أولا: التجربة الماليزية:

لقد أصبح الاقتصاد الماليزي من أكثر اقتصاديات العالم ديناميكية خلال أوائل التسعينات، واتسمت تلك الفترة بتحالف رجال الأعمال والحكومة في القيام بدور متبادل في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية خاصة في القطاع الصناعي والخدماتي، فبينما كانت لم تتعدى مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي 19 % في بداية عام 1990، إلا أن نسبة مساهمته قفزت لتصل إلى31.5% سنة 1994، كما أصبحت الصادرات الصناعية تمثل77 % من إجمالي الصادرات الوطنية.

1- سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية**، ط1، الدار المصرية اللبنانية، 2005، ص 396.

أما حاليا فتشمل الصادرات الماليزية على الآلات الكهربائية والتي بلغت مساهمتها 60 % في صادرات ماليزيا الصناعية، ثم تأتي بعد ذلك كل من المنسوجات، الكيماويات، البترول والمعادن، كما حققت ماليزيا نجاحا على مستوى تنويع أسواقها العالمية، حيث تشكل الدول الأسيوية 29%من صادرات ماليزيا، وتصدير إلى اليابان نسبة 17 % من صادراتها الإجمالية، نسبة 16% من صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي وما يقارب 15 % من صادراتها فتوجه إلى المتحدة الأمريكية [1]. وبفضل هذا الأداء الاقتصادي المميز تمكنت من الانضمام إلى نادي النمور الاقتصادية الأسيوية وتطمح اليوم بأن تصنف ضمن الدول المتقدمة بحلول عام 2020.

وقد كان الاستقرار السياسي أحد أهم العوامل التي ساعدت على نجاح ماليزيا في تطوير اقتصادها من اقتصاد يعتمد على تصدير المنتجات الزراعية في شكلها الخام إلى اقتصاد يعتمد على تصدير المنتجات الصناعية ذات القيمة المضافة العالية، كما ساهم الاستقرار في تهيئة الظروف الملائمة للانطلاق في ترقية الصادرات وذلك بتطبيق مجموعة من السياسات أهمها:

1 – حرص الحكومة الماليزية على إنشاء العديد من مكاتب التمثيل التجاري في دول العالم، لما لها من أهمية في تدعيم القدرة التنافسية لصادراتها، حيث قامت بتأسيس 29 مكتب في المراكز التجارية الرئيسية، وتقوم بدراسة الأسواق وتحديد الوسائل اللازمة لتسويق المنتجات فيها؛

2 – تعتمد على تقييد الواردات المنافسة للإنتاج المحلي، حيث تفرض رسوم جمركية تتجاوز 30%؛

3 – الاهتمام الكبير الذي أولته الحكومة الماليزية لتنمية الموارد البشرية من خلال زيادة الإنفاق العام على التعليم والبحث والتدريب المهني، مما انعكس إيجابا على ارتفاع إنتاجية العمل من جهة والتأقلم السريع مع التكنولوجيا المستوردة وتطويرها من جهة أخرى؛

4 – قامت بتطوير البنية الأساسية لوسائل النقل على المستوى البري والبحري والجوي إلى أن أصبحت على درجة عالية من التقدم والتأقلم؛

5 – السماح للأجانب بالاستحواذ على 100% من حقوق الملكية في شركاتهم، وذلك عند قيامهم بتصدير 80 % أو أكثر من منتجات تلك الشركات؛

6 – الدور الإيجابي الذي لعبته السياسة التجارية في تسهيل النفاذ إلى الأسواق الخارجية وهذا من خلال

---

[1] – نيفين حسين شمت، نفس المرجع السابق، ص 23.

الاستفادة من الفرص المتاحة من الاتفاقيات الدولية في مجال التجارة الخارجية؛

7 – قيام الحكومة الماليزية بتوقيع اتفاقيات لضمان الاستثمار مع مختلف الدول، تضمنت حماية الشركات الأجنبية من التأميم الإجباري، وإمكانية لجوء الشركات متعددة الجنسيات لنظام فض المنازعات الدولي للحصول على التعويضات القانونية، وحرية تحويل أرباحهم وعوائدها رأس مالها للخارج.

بالإضافة إلى ما سبق منحت الحكومة الماليزية مجموعة من الحوافز تهدف إلى تشجيع الصادرات والتي تمثلت في [1]:

أ – الحوافز الجمركية:

1 – إعفاءات جمركية لكامل مستلزمات إنتاج السلع المخصصة للتصدير وكذلك مواد التعبئة والتغليف؛

2 – تبسيط وتسهيل إجراءات التصدير وتسهيل استرداد الضرائب الجمركية طبقاً لنظام الدروباك.

ب – الحوافز الضريبية:

1 – إعفاء ضريبي يمثل ما نسبته 10 % من التكاليف المرتبطة بخدمات التصدير بما فيها تكاليف التسويق في الخارج، التأمين على الصادرات والتأمين على الحمولات المستوردة؛

2 – الإعفاء من ضريبة الإنتاج على السلع التي يتم تصديرها،

3 – تمنح ماليزيا لمصدريها تخفيض يصل إلى نسبة تقدر ب 50 % على ضريبة الشركات.

ج – إصلاح الإطار المؤسسي لتوفير المعلومات اللازمة للمصدرين:

ولقد تمثل ذلك في إنشاء العديد من المؤسسات التي تخدم عملية التصدير، فقد تم إنشاء مركز تنمية الصادرات الماليزي عام 1960، إنشاء مؤسسة تنمية الصادرات عام 1981، بالإضافة إلى تأسيس اتحاد الغرف التجاري الماليزي ومجلس للعلاقات التجارية الخارجية لتنمية تبادل الخبرات التجارية بين الدول الأعضاء. ولقد قامت هذه المؤسسات بالعديد من البحوث والدراسات من أجل توفير المعلومات اللازمة للمصدرين وعمل برامج تدريبة وتنظيم البعثات الترويجية.

ثانيا: التجربة التركية:

منحت تركيا مجموعة واسعة من الحوافز لتشجيع المنتجين المحليين للبحث عن فرص التصدير، وعلى

---

[1] – شعبان رأفت محمد، **نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص ص 580 – 581.

سبيل المثال ثم إعفاء صغار المصدرين من دفع ضريبة الإنتاج على المنتجات النهائية وكما تم تسهيل الحصول على الخدمات الائتمانية.

كما تبنت الحكومة التركية مجموعة من الإجراءات ساهمت في مضاعفة صادراتها، وتمثلت أهمها في [1]:

1 – دعم إنشاء المناطق الاقتصادية أو مراكز جذب في مجال الزراعة والصناعة مع الأخذ بعين الاعتبار وفرة المواد الخام والطاقة والقوة العاملة وإمكانيات النقل وفرص العمل؛

2 – الاهتمام بتقديم محفزات من شأنها أن تقلل من تكلفة الإنتاج وتزيد من الجودة الإنتاجية وفرص العمل؛

3 – إعطاء الأولوية لتشجيع الصناعات الدفاعية الوطنية؛

4 – دعم أنشطة البحث والتطوير؛

5 – تشجيع الشركات التركية على الإنتاج طبقا لمعايير الجودة العالمية؛

6 – تخفيض تكاليف التوظيف من أجل زيادة قدرة القطاع الخاص على الإنتاج والمنافسة؛

7 – إزالة كل العقبات المادية والإدارية والبيروقراطية أمام الصادرات؛

8 – تخفيض سعر صرف عملتها بهدف زيادة صادراتها، مع تخفيض سعر الفائدة على القروض الموجهة إلى الاستثمارات في القطاع الصناعي الموجه للتصدير؛

9 – توسيع التعاون بين القطاع الصناعي والجامعات في نطاق ما يسمى بالتكنو بارك (مركز الأبحاث).

كما اهتمت الحكومة التركية بتشجيع الاستثمارات الموجهة للتصدير وجذب المصدرين والمنتجين الأجانب من أجل تزويدها بالطرق الفنية والمعرفة التسويقية للنفاذ إلى الأسواق الدولية، مقابل حصولهم على حوافز أهمها:

1 – عدم فرض أي قيود على تحويل الأرباح إلى الخارج أو إعادة تحويل رأس المال المستثمر بشرط الحصول على إذن من إدارة الاستثمار الأجنبي؛

2 – منح نفس الامتيازات والحوافز الممنوحة للاستثمارات الوطنية ولا سيما من حيث الإعفاءات الجمركية على المعدات واستيراد الآلات.

---

[1]– محمد زاهد جلول، **التجربة النهضوية التركية**، مركز نماء للبحوث والدراسات، ط 1، بيروت، 2013، ص 119.

المبحث الثالث: أهمية الصادرات ودورها في التنمية الاقتصادية.

تحتل الصادرات مكانة رئيسية في التنمية الاقتصادية، لذلك نجد أن الدول التي توليها أهمية خاصة من خلال اعتمادها على استراتيجية تشجيع الصادرات والتركيز على التنوع الاقتصادي ذات التوجه التصديري صنفها البنك الدولي ضمن الدول المتقدمة مرتفعة الدخل، في حين أن الدول التي اعتمدت على استراتيجية إحلال الواردات مقابل التصدير تم تصنيفها على أنها دول نامية منخفضة الدخل. ويعد قيام اقتصاد تصديري في الجزائر خيارا استراتيجيا نتيجة للدور الهام الذي يساهم به في تغيير الهيكل الاقتصادي بالشكل الذي يدفع القطاعات الإنتاجية للتطور والمساهمة في نمو الناتج المحلي وزيادة المدخرات الوطنية وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات.

المطلب الأول: دور الصادرات في التنمية الاقتصادية.

تلعب الصادرات خارج المحروقات دور استراتيجي في الاقتصاد الوطني، ومكانة مهمة سواء من حيث مساهمتها في الناتج الخام، أو تحريك عجلة التنمية والتخلص من التبعية للمحروقات. ويمكن تلخيص أهميتها فيما يلي:

1 – توسيع القاعدة الاقتصادية:

ضعف القدرة الشرائية لدى أفراد المجتمع هو أحد أسباب ضيق السوق المحلي، ولذلك تعمل الدولة على توسيعه بمختلف الوسائل من خلال إعادة توزيع الدخل وتخفيض الضرائب وغيرها، ومن ناحية أخرى فإن الأسواق العالمية تمثل مجالا لتصريف المزيد من الإنتاج المحلي وبالتالي تعتبر عاملاً أساسياً في توسيع القاعدة الاقتصادية في المجتمع، فبالإضافة إلى جلب المزيد من العملات الأجنبية تؤدي تنمية الصادرات إلى فتح مجالات جديدة للإنتاج الذي يخصص كليا أو جزئيا لمقابلة الطلب الخارجي وينتج عن هذا زيادة في الدخل الوطني وزيادة في فرص العمالة [1].

2 – توفير رؤوس الأموال:

تسهم التجارة الخارجية في توفير رؤوس الأموال الإنتاجية (آلات ومعدات)، وكذا المنتجات نصف مصنعة التي تستعمل في المشروعات التي تؤدي إلى ارتفاع الدخل الوطني، كما تسهم في توفير

---

[1] – أسامة صادق شنب، **التسويق الدولي**، جامعة حلوان، بدون سنة النشر، ص 7.

السلع الاستهلاكية من خلال الاستيراد كنتيجة للنمو الحاصل في حجم الإنتاج والدخول، والذي يتمخض عن زيادة في فرص العمل، خاصة وأن الطاقة الإنتاجية في الدول النامية غير قادرة على توفير هذه المتطلبات الاستهلاكية [1].

3 – تخفيف أثر التقلبات الاقتصادية على الاقتصاد الوطني:

تعتمد الدول النامية اعتماداً كبيراً في صادراتها على مواد خام كالبترول أو المنتجات الزراعية، وما يلاحظ أن الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات يتميز بتقلبه مقارنة بالطلب على المنتجات الصناعية، ونتيجة لهذه العوامل فإن الدول المنتجة والمصدرة للسلع الزراعية والخامات كانت ولا تزال تعاني من تقلب كبير نسبيا في حصيلتها من العملات الأجنبية مما ينعكس سلباً على الاستقرار الاقتصادي.

وقد كانت تقلبات التجارة الخارجية في مجال الخامات والمنتجات الزراعية مسار اهتمام ودراسة الاقتصاديين والدول المنتجة والهيئات الدولية، ووضعت اقتراحات كثيرة تهدف إلى الحد من هذه التقلبات منها إنشاء صناديق موازنة الأسعار أو إبرام اتفاقيات دولية للتحكم في السوق...الخ، إلا أن الدراسات تشير إلى أن الحل الفعال لهذه المشكلة يكمن في مدى قدرة الدول المصدرة لهذه المنتجات على تنويع صادراتها وتقليل حدة الاعتماد على سلعة أو سلعتين من هذا النوع من المنتجات. إن تنمية الصادرات من الوجهة النوعية تعد أحد الأبعاد الأساسية التي يجب أن يبنى عليها أي برنامج ناجح لتطوير التصدير [1].

4 – تدعيم قوة مساومة الدول في مجال الدولي.

بدراسة شروط التجارة وتطويرها بالنسبة للدول المصدرة لخامات والمنتجات الزراعية، تبين بوضوح أن هذه الشروط أصبحت نقمة على الدول النامية، وفي صالح الدول المتقدمة التي تصدر المنتوجات المصنوعة أساسا، ويرجع ذلك أسباب متعددة أهمها:

1 – زيادة الطلب على المنتجات المصنعة بمعدل أكبر من زيادته على المنتجات الخام والزراعية؛

2 – ضعف مرونة العرض من المنتجات الخام بالمقارنة بعرض المنتجات المصنوعة؛

3 – التطور التكنولوجي الذي تمكنت الدول المتقدمة بفضله من أن تنتج محليا سلعا صناعية تحل محل

---

[1] – فلح حسن خلف، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص ص 353 – 358.

الخامات الطبيعية والمنتجات الزراعية، فعلى سبيل المثال هناك سلع متعددة فمنها المطاط الصناعي والألياف الصناعية وغيرها.

5- تدعيم النمو الاقتصادي.

إن تشجيع الصادرات يؤدي إلى دعم النمو الاقتصادي في البلد من خلال التحسن في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني، وبالتالي تحسين المستويات المعيشية في مختلف جوانبها الثقافية والاجتماعية، ولكن هذا التحسن في الدخل قد يؤدي إلى ظهور أنماط ذات نزعة استهلاكية أكثر من تلك السائدة من قبل، وهذا يكون كنتيجة للتطور الكمي والنوعي ، وأمام هذا التوجه نحو الاستهلاك تسعى الدول المتقدمة لفتح أسواق الدول النامية أمام منتجاتها ، وهنا تبرز أهمية الدور الذي يجب أن تلعبه التجارة الخارجية في التعامل بكامل الحيطة والحذر، لأن انكشاف السوق المحلي مع ضعف منافسة المنتوج المحلي يؤدي إلى إغراق الأسواق بشتى السلع مما يؤثر سلباً على الأرصدة النقدية المتاحة للادخار والاستثمار في الدول النامية وبالتالي تتراجع معدلات النمو [1].

6 - تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات وتدعيم مركز العملات المحلية بين العملات الأجنبية.

إن زيادة واردات الدول النامية بمعدل أكبر من زيادة صادراتها، يؤدي إلى ظهور عجز في ميزان مدفوعاتها، وهذا ما يترتب عنه إضعاف مركز العملة المحلية من حيث قابليتها للتحويل إلى العملات الأجنبية وخاصة العملات الدولية.

ويرجع السبب في تدهور القيمة النسبية للعملة المحلية في السوق العالمي إلى أن الطلب عليها من جانب الدول الأجنبية لتمويل طلب هذه الدول على المنتجات المحلية يكون بأقل بكثير من مجموع الطلب المحلي على العملات الأجنبية لتمويل الواردات.

إن تدعيم مركز العملة المحلية لا يمكن أن يتم بصفة حاسمة إلا بمعالجة أسباب تدهور القيمة الفعلية لها في أسواق العالم، ولذا فإن تنمية الصادرات هي في الواقع من أهم وسائل إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات وإيقاف تدهور قيمة العملة في المجال الدولي خاصة وأنه أصبح من العسير تخفيض حجم الواردات كوسيلة لعلاج عجز ميزان المدفوعات أمام تنامي الطلب عليها نتيجة اتساع الهيكل الإنتاجي والاقتصادي للمجتمع.

---

[1] - فلح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 375.

المطلب الثاني: دور الصادرات في نمو الناتج الوطني.

قامت العديد من الدراسات ببحث العلاقة بين كل من الصادرات ونمو الناتج الوطني. نذكر منها:

1– دراسة" Michaely 1977": توصلت إلى وجود علاقة سببية متبادلة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي، كما أظهرت نتائج الدراسة وجود علاقة إيجابية بين معدل نمو الدخل الفردي ومعدل نمو الصادرات الوطنية ونمو الناتج الوطني ككل، إلا أن النمو الاقتصادي يتأثر بالصادرات الوطنية إذا كانت الدولة قد حققت الحد الأدنى من التنمية الاقتصادية [1].

2 – دراسة"Balassa": قام بدراسة العلاقة بين نمو الصادرات والنمو في الناتج الإجمالي على إحدى عشر دولة من الدول النامية، وبينت النتائج المتحصل عليها على التأثير الواضح والعلاقة الإيجابية والقوية بين المتغيرين، وهذا ما يصاحبه من إعادة توزيع الموارد على نحو أكفأ، وارتفاع المستوى الفني والتكنولوجي، وإتاحة فرص جديدة للعمالة، بالإضافة إلى ما قد تتيحه زيادة الصادرات من تحسن الوضع في ميزان المدفوعات خاصة بالنسبة للدول التي تعتمد في صادراتها علة الصناعات التحويلية.

3 – نموذج"Tylex" : قامت الدراسة باستخدام دالة الإنتاج، وإدخال كلا من الصادرات، رصيد رأس المال، قوة العمل ضمن المتغيرات المفسرة لنمو الناتج المحلي.

اشتملت عينة الدراسة 55 دولة نامية ذات الدخل المتوسط خلال الفترة (1960–1977) وتم استبعاد الدول التي ينخفض بها متوسط دخل الفرد عن 300 دولار عام 1977(الدول أقل النمو وفقا لتصنيف البنك الدولي).

جاءت نتائج الدراسة لتعكس وجود علاقة إيجابية معنوية بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات الصناعية، وأظهرت النتائج أن معامل الارتباط بين الناتج المحلي الإجمالي والصادرات الكلية بالنسبة للدول النامية متوسطة الدخل يساوي49 % حسب اختبار بيرسون، 48 % حسب اختبار سبيرمان، أما بالنسبة للدول النامية غير النفطية، فقد سجلTyler معدل ارتباط حسب بيرسون 55 %، 55 % حسب سبيرمان، كما خلص أن زيادة الصادرات بمعدل 17.5 %، تؤدي إلى نمو في الناتج المحلي الإجمالي بمعدل1 %، أما بالنسبة للدول النامية غير النفطية فزيادة الصادرات بمعدل 18.6% تسهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي بمعدل 1 %.

---

[1]– السواعي خالد محمد، **التجارة والتنمية**، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2006، ص 38.

خــلاصــة الــفــصــل:

من خلال ما سبق ذكره، يتبين لنا بأن الميزة التنافسية للصادرات تتمثل في ذلك المفهوم الاستراتيجي والديناميكي الذي يظهر تفوق صادرات دول ما عن صادرات منافسيها في شكل قيمة. كما أصبحت التنافسية محل الحديث فيما إذا كان عن مؤسسة أو قطاع أو دولة، بالرغم من بروزها بشكل رئيسي في الاقتصاديات المختلفة خلال فترة الثمانينات. إلا أنها ما زالت تحتل صدارة قائمة الاهتمامات وأولويات دول العالم وخاصة النامية منها، وذلك من أجل مواكبة متطلبات التطورات المتسارعة التي تشهدها التجارة الدولية، وبروز ظاهرة العولمة والانفتاح بشكل كبير، وكل هذه الأسباب جعلت من العسير على أية دولة أن تعيش بمعزل عن العالم الخارجي نظرا للمصاعب والعراقيل التي تواجهها وخاصة في ميادين التصدير.

كما هناك العديد من تجارب الدول النامية التي نجحت في تنمية صادراتها مما انعكس إيجابيا على الوضع الاقتصادي والاجتماعي لها، مما وجب الاستفادة منها للنهوض باقتصاديات دول العالم الثالث، حيث تلعب الصادرات دورا مهما في تمويل التنمية الاقتصادية من خلال المساهمة في تخفيض عجز الميزان التجاري، تدعيم العملة المحلية وتصدير الفائض إلى السوق الخارجي.

الفصل الثالث:

واقع الصادرات غير النفطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري

الـفـصـل الثالث: واقع الصادرات غير النفطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري

مـقـدمـة الـفـصـــل:

إن أكبر تحد تواجهه الدولة الجزائرية يكمن في القدرة المالية التي ستتراجع ربما خلال السنوات المقبلة، بالنظر إلى عدم قدرة الاقتصاد الجزائري من التخلص من التبعية الكلية للريع النفطي والغازي رغم الفرص المتاحة، وبالأخص الفرصة الزمنية والمالية.

وللعلم فإن كل الدراسات تؤكد حقيقة علمية، مفادها أن مداخيل الجزائر من تصدير الغاز الطبيعي والتي تمثل 50 % من إجمالي المداخيل بالعملة الصعبة، تعرف انتكاسة مزدوجة هذا من جهة، ومن جهة أخرى يعرف الاستهلاك المحلي للغاز الطبيعي نموا سنويا يعادل 8 %، مما يعني بالضرورة أن الصادرات الجزائرية من الغاز ستعرف تراجعا سنويا يقدر بحوالي 10 % من المداخيل كل سنة. أما البترول فسيلقي نفس المصير؛ فباستمرار وتيرة الإنتاج والتصدير المعتمدة خلال الفترة السابقة (2010 – 2020) فإن احتياط الصرف آيل إلى النضوب والزوال، وهذا ما تفطن إليه معظم المحللين الاقتصاديين الذين دقوا ناقوس الخطر بأن المخاطر تهدد الجزائر في أفق لا يتعدى سنة 2020 وهذا ما حدث فعلا.

وعلى هذا النحو وضعت الدولة الجزائرية آليات مختلفة لإرساء سياسة وطنية لترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات، وتجسد ذلك عبر عدة إجراءات ذات طابع ضريبي وجمركي، وظهرت عدة هيئات، كما كانت لضرورة الاندماج الديناميكي في الاقتصاد العالمي أثر في تسارع وتيرة الإصلاحات، لاسيما في تحفيز إنشاء منطقة التبادل الحر مع المجموعة الأوروبية، كما تواصل هذا المسار على مستوى الأطراف المتعددة بغض النظر عن مساعي الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

إن هذا الكم الهائل من التدابير والإجراءات المتخذة حول ترقية التجارة الخارجية، وتنويع الإنتاج الوطني، إلا أنها لم تتصف بالمرونة والفعالية، وهذا ما أدى إلى ظهور مشاكل تعيق التصدير، وبالتالي يتوجب على السلطات تسطير الحلول الناجعة من أجل تنويع اقتصادها خارج المحروقات.

وهذا ما سوف نتناوله في هذا الفصل الذي يتم تقسيمه إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: مكانة الصادرات خارج المحروقات في الاقتصاد الوطني.

المبحث الثاني: المشاكل والصعوبات التي يعاني منها قطاع التصدير في الجزائر.

المبحث الثالث: أفاق ترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

الـفـصــل الثالث: واقــع الصادرات غير النفطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري

المبحث الأول: مكانة الصادرات خارج المحروقات في الاقتصاد الوطني.

يتميز الاقتصاد الجزائري بخصائص سلبية متكاملة ومتفاعلة فيما بينها، منها ما هو نتاج تطور تاريخي طويل ومعقد؛ أدى الاستعمار دورا أساسيا في تكوينها. وتبرز هذه الخصائص الموروثة في التخلف الاقتصادي وتشوه البنية الاقتصادية، وكذلك التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة. ومنها ما هو نتاج العلاقات الاقتصادية العالمية الحالية غير المتكافئة بين الدول، وتعتبر الجزائر من دول أحادية التصدير، حيث تمثل المحروقات نسبة تفوق 97 % من صادراتها، وبالتالي يخلق العرض والطلب على هذه المنتجات مشكلات خاصة فيما يتعلق بعدم استقرار أسعارها.

المطلب الأول: واقع الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010 – 2020.

لقد سعت مختلف الحكومات المتعاقبة في الجزائر إلى ترقية الصادرات خارج 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، وإبرام اتفاقيات شراكة وتعاون اقتصادي مع عديد الدول، ولكن كل هذه المحاولات لم تأت بنتائج مرضية، ولعل الأرقام والاحصائيات الظاهرة في الجداول الآتية خير دليل على ذلك:

أولا: هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010-2020.

جدول رقم 01: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات من 1010 إل 2020.

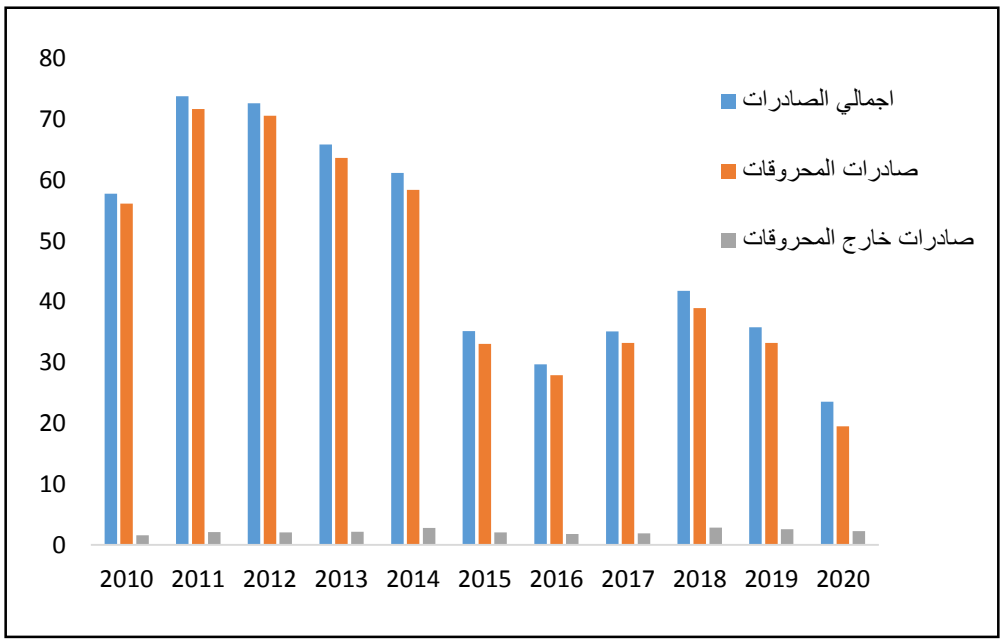
الوحدة: مليار دولار أمريكي.

السنوات		إجمالي الصادرات	صادرات المحروقات	الصادرات خارج المحروقات
2010	القيمة	57.762	56.143	1.619
	النسبة %	100	97.2	2.8
2011	القيمة	73.804	71.662	2.14
	النسبة %	100	97.1	2.9
2012	القيمة	72.62	70.57	2.048
	النسبة %	100	87.18	2.82
2013	القيمة	65.823	63.662	2.161
	النسبة %	100	96.72	3.28
2014	القيمة	61.172	58.362	2.81
	النسبة %	100	95.41	4.59
2015	القيمة	35.138	33.081	2.057
	النسبة %	100	95.15	5.85
2016	القيمة	29.698	27.917	1.781
	النسبة %	100	94	6
2017	القيمة	35.132	33.203	1.93
	النسبة %	100	94.51	5.49
2018	القيمة	41.783	38.953	2.83
	النسبة %	100	93.23	6.77
2019	القيمة	35.824	33.244	2.58
	النسبة %	100	92.8	7.2
2020	القيمة	23.545	19.524	2.25
	النسبة %	100	90.52	9.48

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، حصيلة التجارة الخارجية، تاريخ الاطلاع 2020/12/24 على موقع:
http/www Andi.dz/index. php/Fr/statistique/bilan- du- commerce- extérieur

الشكل رقم 01: تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات من 1010 إل 2020.

الوحدة: (مليار دولار أمريكي).



المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على معطيات الجدول أعلاه.

من خلال الجدول والشكل السابقين يظهر لنا تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات مقارنة مع صادرات المحروقات والصادرات الإجمالية وهذا خلال الفترة 2010 – 2020، حيث يظهر لنا ضعف كبير في قيمة الصادرات خارج المحروقات طيلة فترة الدراسة، فقد قدرت قيمتها ب 1.6 مليار دولار سنة 2010 وهي قيمة ضعيفة مقارنة مع صادرات المحروقات والتي بلغت في نفس السنة قيمة 56.1 مليار دولار. وقد شهدت الصادرات خارج المحروقات تذبذبا بين الصعود والنزول، إلى غاية السنوات الثلاثة المتتالية (2016، 2017، 2018)، أين شهدت ارتفاعا متواصلا إلا أنها لم تزد عن 2.83 مليار دولار سنة 2018، وهي أعلى قيمة وصلتها الصادرات خارج المحروقات. ولقد كان هذا نتيجة بعض المجهودات التي قامت بها وزارة التجارة لترقية الصادرات خارج المحروقات، خاصة بعد التراجع الكبير الذي شهدته صادرات المحروقات حيث وصلت سنة 2020 أدنى مستوى لها، إذ بلغت 19.52 مليار دولار نتيجة انخفاض أسعار النفط. وقد أثر هذا على مداخيل الدولة من العملة الصعبة، وفي ظهور عجز كبير في الميزان التجاري وميزان المدفوعات، ولم يبق هناك من حل سوى ترقية الصادرات غير

النفطية. إلا أن الجهود التي بذلتها الدولة لم يكن لها أثر كبير في الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات بالمقدار الكبير والمقبول، حيث بقيت لا تتعدى سقف 3 ملايير دولار.

وكما تشير الاحصائيات الواردة في الجدول بأن قيمة الصادرات الجزائرية بلغت سنة 2019 ما قيمته 35.82 مليار دولار، أي بانخفاض قدره (−14.29) بالمائة عن سنة 2018، وهذا ناتج أساسا عن انخفاض قيمة صادرات المحروقات 33,24 مليار دولار، فيما بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات 2.58 مليار دولار وهو ما يمثل 7.20 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات. أما القيمة الاجمالية للصادرات لسنة 2020 فقد بلغت 23.8 مليار دولار أي بانخفاض قدره (−33.6) بالمائة عن سنة 2019، وهذا راجع أساسا إلى التراجع الكبير في أسعار المحروقات نتيجة الوضعية الوبائية التي يعيشها العالم منذ بداية سنة 2020. فيما بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات 2.25 مليار دولار بانخفاض قدره (−12.8) بالمائة عن سنة 2019.

على ضوء ما سبق نستنتج أن الصادرات خارج المحروقات لم تتجاوز 10% خلال فترة الدراسة على الرغم من الخطط والاستراتيجيات التي اعتمدتها الجزائر لترقية صادراتها خارج المحروقات، وما تنفقه وتبذله في سبيل ذلك من مجهودات للنهوض بالقطاعات المنتجة إلا أن صادرات المحروقات تمثل حصة الأسد من صادراتها والتي تجاوزت حدود 90 % من حجم الصادرات الكلية.

ثانيا: هيكلة الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010−2020.

إن هيكلة الصادرات الجزائرية بالإضافة إلى المحروقات تضم ستة مجموعات تختلف نسبتها من سنة إلى أخرى، وتتمثل في مجموعة المواد التي يتم تصديرها خارج المحروقات. وتطورها مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم 02: هيكلة الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010-2020.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

المـــــواد / الســـنوات		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المواد الغذائية	القيمة	305	357	314	402	323	239	327	349	373	407	422
	النسبة %	18.84	16.68	15.33	18.60	11.49	11.62	18.36	18.08	13.18	15.80	19.60
المواد الأولية	القيمة	165	162	167	108	110	105	84	73	92	95	71
	النسبة %	10.19	7.57	8.15	5	3.91	5.10	4.72	3.78	3.25	3.72	3.17
مواد نصف مصنعة	القيمة	1089	1495	1519	1608	2350	1685	1299	1410	2242	1956	1611
	النسبة %	67.26	69.86	74.17	74.41	83.63	81.92	72.94	73.05	78.22	75.84	71.43
تجهيزات فلاحية	القيمة	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0.25	0.32
	النسبة %	0	0	50	0	0.07	0	0	0	0	0.01	0.01
تجهيزات صناعية	القيمة	27	36	30	25	15	17	53	78	90	82	90
	النسبة %	1.67	1.68	1.46	1.16	0.53	0.83	2.97	4.04	3.18	3.22	4.03
سلع استهلاكية	القيمة	33	16	18	18	10	11	18	20	33	36	39
	النسبة %	2.04	0.75	0.88	0.83	0.35	0.53	1.01	1.03	1.16	1.41	1.73
المجموع الكلي	القيمة	1619	2140	2048	2116	2810	2057	1781	1930	2830	2580	2255
	النسبة %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، حصيلة التجارة الخارجية، تاريخ الاطلاع 2020/12/24 على موقع:
http/www Andi.dz/index. php/Fr/statistique/bilan- du- commerce- extérieur .

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا بأن هناك ست مجموعات تشكل هيكل الصادرات خارج المحروقات، كما يبين لنا تطور صادرات كل مجموعة من هذه المجموعات خلال فترة الدراسة والملاحظ هو أن المواد نصف المصنعة كانت تشكل طيلة سنوات الدراسة النسب الغالبة مقارنة مع المجموعات الأخرى، وقد تراوحت هذه النسبة بين 67.26 % كحد أدنى سنة 2010 والنسبة 83.63 % كحد أقصى سنة 2014، وكانت النسبة متذبذبة خلال طول فترة الدراسة صعودا ونزولا. أما من حيث القيمة فكانت

متذبذبة أيضا، حيث عرفت منحنى تصاعدي خلال الفترة 2010 – 2014، أين وصلت أعلى قيمة لها بمقدار 2.35 مليار دولار، تم تراجعت هذه القيمة خلال السنتين 2015 – 2016 تم عاودت الصعود من جديد، تم انخفضت خلال سنتي 2019 – 2020 والسبب في ذلك أن المواد نصف المصنعة هي في الأصل مشتقات البترول الناتجة عن عملية التقطير، والتي تتمثل في الزيوت ومشتقاتها، الهيليوم والأمونياك.

ومن خلال نفس الجدول نلاحظ أيضا بأن المواد الغذائية جاءت في المرتبة الثانية من حيث النسبة المشكلة للصادرات خارج المحروقات، وقد كانت هذه النسبة متذبذبة نزولا وصعودا طيلة فترة الدراسة، لكن تذبذبها لم يكن كبيرا، حيث سجلت ارتفاعا ملحوظا من 305 مليون دولار سنة 2010 إلى 402 سنة 2013، تم لتعاود الانخفاض سنة 2014 – 2015، ثم لتعاود الارتفاع إلى غاية سنة 2020 مسجلة قيمة قدرها 422 مليون دولار.

كما نلاحظ أيضا من خلال الجدول السابق بأن المواد الأولية جاءت في المرتبة الثالثة من حيث نسبتها في الصادرات خارج المحروقات، وقد كانت هذه النسبة أقل من 10 % في كل سنوات الدراسة ما عدا سنة 2010 أين وصلت 10.19 %، وقد بلغت هذه النسبة أدنى مستوى لها سنة 2020 حيث قدرت ب 3.17%. أما من حيث القيمة فكانت متذبذبة أيضا بين الصعود والنزول، حيث استقرت نوعا ما في الفترة 2010 – 2012 في حدود 160 مليون دولار، ثم نزلت واستقرت في حدود 110 مليون دولار في الفترة 2013–2015، تم انخفضت إلى غاية 73 مليون دولار سنة 2017، ثم عاودت الارتفاع إلى 95 مليون دولار سنة 2019.

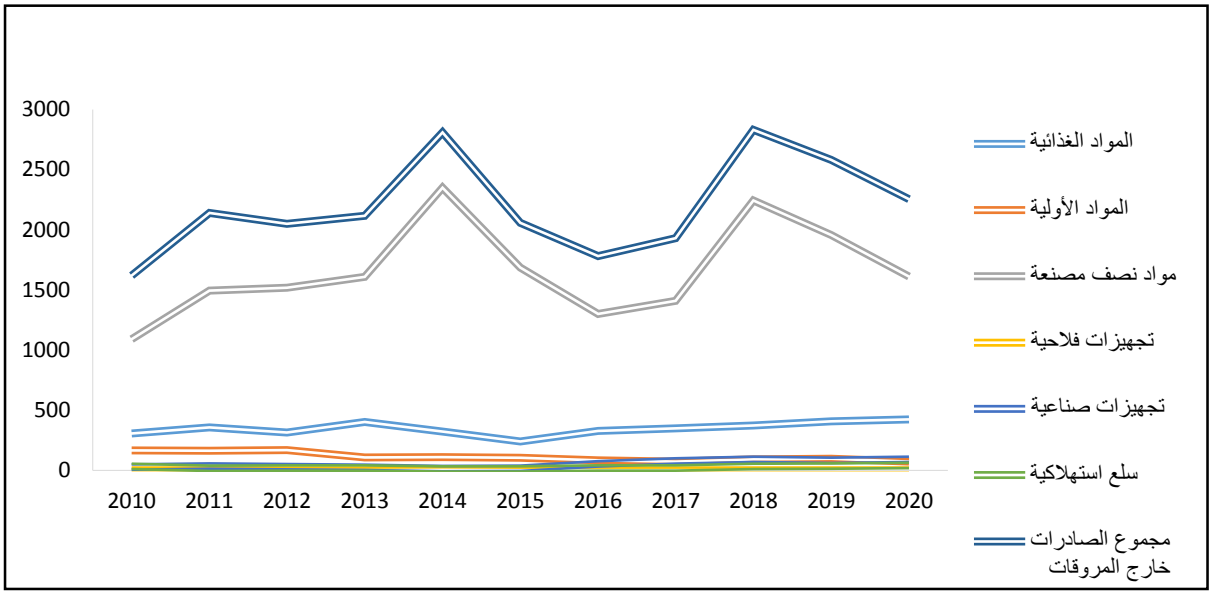
وفيما يخص التجهيزات الصناعية والسلع الاستهلاكية لم ترق إلى المستوى المطلوب، فكانت قيمها ضئيلة جدا ونسبها ضعيفة، حيث قدرت أعلى نسبة للتجهيزات الصناعية 4.04 % سنة 2017، أما أعلى قيمة لها بلغت 90 مليون دولار وهذا سنتي 2018 و2020. وفيما يخص السلع الاستهلاكية فقد بلغت أعلى نسبة لها 2.04 % سنة 2010، أما من حيث القيمة فقد بلغت أعلى قيمة لها 39 مليون دولار وهذا خلال سنة 2020.

ومن خلال كل ما سبق نستخلص أن الاقتصاد الوطني يعاني من ضعف كبير في التنوع الاقتصادي، وهو ما يفسر ارتكاز الصادرات خارج المحروقات على 3 فئات من المنتجات والتي تستحوذ

على 71 % من اجمالي الصادرات خارج المحروقات، وهي الأسمدة المعدنية أو الكيميائية الآزوتية، السكر، الأمونياك.

وكما يمكننا عرض معطيات الجدول رقم 02 بصورة أوضح من خلال الشكل رقم 02 الموالي:

الشكل رقم 02: هيكلة الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010 – 2020.



المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على معطيات الجدول رقم 2.

ثالثا: التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات للفترة 2010 – 2019.

يكون التوزيع الجغرافي للصادرات غير النفطية حسب المناطق كالتالي:

الجدول رقم 03: التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات للفترة 2010 – 2019.

الوحدة: مليون دولار.

السنوات / المناطق		الاتحاد الأوروبي	دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية	الدول الأوروبية الأخرى	دول أمريكا الجنوبية	آسيا دون الدول العربية	إفلاتونسيا	الدول العربية	الدول المغاربية	الدول الافريقية	المجموع
2010	القيمة	28009	20278	10	2620	4082	-	694	1281	79	57053
	النسبة%	49.09	35.54	0.01	4.5	7.1	-	1.2	2.2	0.1	100
2011	القيمة	37307	24059	102	4270	5168	41	810	1586	146	73448
	النسبة%	50.79	32.75	0.13	5.81	7.03	0.06	1.1	2.15	0.19	100
2012	القيمة	39797	20029	36	4228	4683	-	958	2073	62	71866
	النسبة%	55.37	27.86	0.05	5.8	6.2	-	1.3	2.8	0.08	100
2013	القيمة	41277	12210	52	3211	4697	-	797	2639	91	64974
	النسبة%	63.52	18.79	0.08	4.9	7.2	-	1.2	4.06	0.14	100
2014	القيمة	40378	10344	98	3183	5060	-	648	3065	110	62886
	النسبة%	64.20	16.44	0.15	5.06	8.04	-	1.03	4.87	0.17	100
2015	القيمة	22976	4134	30	1131	1733	-	439	1319	84	31864
	النسبة%	72.14	12.98	0.09	3.55	5.44	-	1.37	4.14	0.26	100
2016	القيمة	22976	5288	37	1683	2409	-	572	1550	82	34597
	النسبة%	66.41	15.28	0.1	4.86	6.96	-	1.65	4.48	0.23	100
2017	القيمة	20386	6465	40	2530	3595	71	799	1273	103	35262
	النسبة%	55.81	18.33	0.11	7.17	10.19	0.2	2.26	3.61	0.29	100
2018	القيمة	23386	6950	40	2660	5551	248	712	1669	132	41148
	النسبة%	56.83	16.89	0.09	6.46	13	0.6	1.73	4.05	0.32	100
2019	القيمة	20496	-	2318	3884	6424	531	-	1787	382	35822
	النسبة%	57.21	-	6.47	10.84	17.93	1.84	-	4.98	1.06	100

المصدر: إحصائيات التجارة الخارجية للجمارك الجزائرية من تقرير المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء.

من خلال ما سبق نرى بأنه أكثر من 50 % من صادرات خارج المحروقات توجه نحو دول الاتحاد الأوروبي، والذي يعتبر الزبون الأول للجزائر، فعلى سبيل المثال سنة 2015 بلغت نسبتها نحو الاتحاد أكثر من 72 %، وهذا راجع بالأخص إلى التقارب الجغرافي ما بين الجزائر والاتحاد الأوروبي عن طريق البحر الأبيض المتوسط. ثم دول أعضاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية والتي تضم جميع الدول الصناعية المتقدمة (كندا، اليابان، ألمانيا، كوريا الجنوبية، أستراليا، بلجيكا، السويد، سويسرا....) والتي تعتبر منطقة جذب والجزائر تعتبر شريك مهم في إمداد دول المنظمة بالمواد الأولية. أما بالنسبة للدول الأوروبية الأخرى فهي تمثل نسبة قليلة لم تتجاوز نسبة 3 % إلى 10 % من إجمالي الصادرات، وهو معدل ضئيل لا يرق إلى المستوى المطلوب وهذا راجع إلى التباعد الجغرافي والاختلاف الذهني وعدم وجود علاقات وطيدة مع هذه الدول. أما بالنسبة للعامل الجغرافي فنراه يتجلى في الدول العربية والتي لم تتجاوز نسبة 2%، ثم دول المغرب العربي والذي يعتبر بعيد كل البعد عن المستوى المطلوب وهذا راجع بالدرجة

الأولى إلى اختلاف أنظمة الحكم، بالرغم من المؤهلات التي يتوفر عليها الاتحاد المغاربي والتي من شأنها أن تكون فعالة في محاولة بناء تكتل اقتصادي يسمح بمجابهة التكتلات العالمية، وأخيرا الدول الإفريقية والتي وارداتها من الجزائر تؤول إلى 0 %.

المطلب الثاني: الصادرات خارج المحروقات والميزان التجاري.

يعتبر الميزان التجاري من المؤشرات الاقتصادية الهامة، وهو أحد مكونات الناتج المحلي للدول. وتكمن قيمته في تحليل مكوناته وليس في قيمته المطلقة، لهذا لابد من معرفة نوعية كل من مكوناته وهيكلته، أي نسبة المواد الأولية أو المواد نصف المصنعة أو المصنعة إلى اجمالي المستوردات أو الصادرات، ويحدث الفائض في الميزان التجاري عندما تكون قيمة الصادرات أكبر من قيمة الواردات، أما العجز فيحدث عندما تكون قيمة الواردات أكبر من قيمة الصادرات. كما أن تحليل الميزان التجاري يبين لنا التدفقات السلعية المصدرة والمستوردة والتي تبين لنا درجة الانفتاح الاقتصادي.

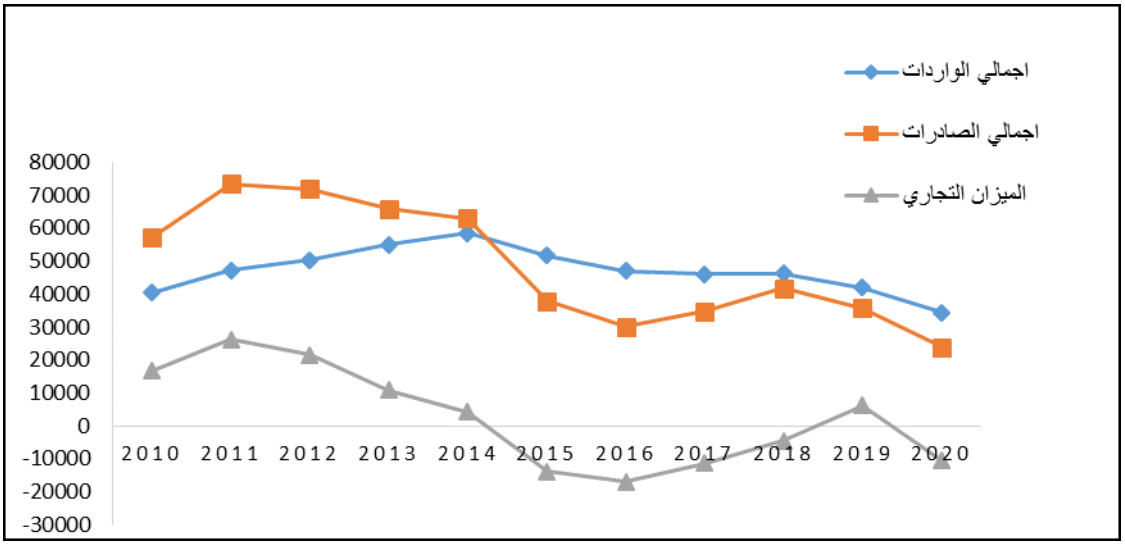
الجدول رقم 04: تطور الميزان التجاري الجزائري ومعدل التغطية للفترة 2010 – 2020.

الوحدة: مليون دولار.

السنوات	إجمالي الواردات	إجمالي الصادرات	الميزان التجاري	معدل التغطية
2010	40473	57053	16580	141
2011	47247	73489	26242	156
2012	50376	71866	21490	143
2013	55028	65917	10889	120
2014	58580	62886	4306	107
2015	51702	37787	-13915	73
2016	47089	30026	-17063	64
2017	46059	34763	-11296	76
2018	46330	41797	- 4533	90
2019	41934	35823	- 6110	85
2020	34391	23796	-10565	69

المصدر: التقارير السنوية لبنك الجزائر http//www.bank-of-algérie.DZ/bulletin statistique

الشكل رقم 03: تطور الميزان التجاري الجزائري من 2010 إلى 2020.



المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على معطيات الجدول رقم 04.

من خلال الجدول والشكل السابقين، نلاحظ أن الميزان التجاري سجل فائض سنوي مستمر ومتناقص من 16580 مليون دولار سنة 2010 إلى 4306 مليون دولار سنة 2014، وهذه الفوائض التي حققها الميزان التجاري لا تعكس قوة الاقتصاد الجزائري، ولا تخفي التشوهات الهيكلية التي يعاني منها. كما أن نسبة تغطية الصادرات للواردات لنفس الفترة السابقة سجلت أرقاما مرتفعة تجاوزت 100 %، إلا أن هذه التغطية معظمها من صادرات المحروقات التي تمثل النسبة الأكبر من الصادرات الجزائرية التي تجاوزت 90 % وهذا ما يعكس لنا تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات والذي تتحكم في أسعاره الأسواق العالمية.

وبحلول سنة 2015، عرف الميزان التجاري عجزا لأول مرة بعد فترة من ارتفاعه، فقد تم تسجيل عجز مستمر من (13915-) مليون دولار سنة 2015 إلى (-10565) مليون دولار سنة 2020، على الرغم من انخفاض الواردات المسجل خلال هذه الفترة، والسبب في هذا العجز يرجع إلى التراجع الكبير لأسعار البترول في الأسواق العالمية بالإضافة إلى تراجع الصادرات خارج المحروقات والتي تمثل نسب ضئيلة من حجم الصادرات الكلية. كما انخفضت نسبة التغطية لهذا المؤشر ويفسر ذلك بانخفاض الصادرات مقارنة بالواردات. فالميزان التجاري مرهونا بالصادرات فارتفاعها عن الواردات يحقق فائضا وانخفاضها يحقق العجز، الأمر الذي يجعل السلطات أمام حتمية البحث عن البدائل والاستراتيجية وضرورة تنويع الاقتصاد وهذا لضمان تنوع الإيرادات.

المطلب الثالث: الصادرات خارج المحروقات وميزان المدفوعات.

ميزان المدفوعات هو بيان إحصائي أو سجل محاسبي يتم فيه تسجيل جميع العمليات التجارية، والمالية والنقدية التي تتم بين المقيمين في دولة ما، وغير المقيمين وذلك خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة. ويمكن تتبع تطور رصيد ميزان المدفوعات للفترة (2010 – 2020) من خلال الجدول والشكل التاليين:

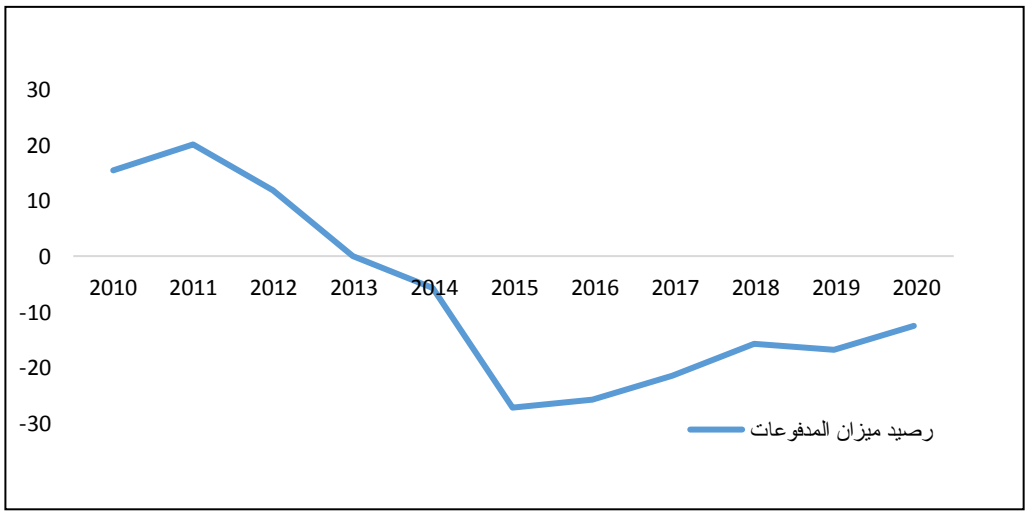
الجدول رقم 05: تطور رصيد ميزان المدفوعات الجزائري للفترة 2010 – 2020.

الوحدة: مليار دولار.

السـنـــــوات	رصيد ميزان المدفوعات
2010	15.58
2011	20.14
2012	12.06
2013	0.13
2014	-5.88
2015	-27.54
2016	-26.03
2017	-21.76
2018	-15.82
2019	-16.93
2020	-12.7

المصدر: التقارير السنوية لبنك الجزائر http// www.bank-of-algérie.DZ/bulletin statistique

الشكل رقم 04: تطور رصيد ميزان المدفوعات الجزائري للفترة (2010 – 2020).



المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على معطيات الجدول رقم 05.

من خلال بيانات الجدول رقم (05) والشكل رقم (04) نلاحظ تسجيل فائض سنوي مستمر ومتناقص لرصيد ميزان المدفوعات خلال الفترة (2010-2013)، أين بلغ أقصاه عام 2011 بقيمة 20.14 مليار دولار، ويرجع ذلك إلى الارتفاع الذي عرفته أسعار البترول العالمية، أما الصادرات خارج المحروقات فإن مستواها بقي ضعيفا، حيث لم تتعد 10% من إجمالي الصادرات خلال فترة الدراسة

كما نلاحظ أن هناك تراجع سلبي بداية من سنة 2014 إلى غاية سنة 2020، حيث سجل رصيد سالب، ويعود هدا التراجع إلى تناقص حجم الفائض في الحساب الجاري (الميزان التجاري) في هذه الفترة، مما تسبب في استنزاف احتياطات الصرف بهدف تغطية ارتفاع فاتورة الواردات وتراجع حجم الصادرات بفعل انخفاض أسعار البترول، أين سجل سنة 2014 عجزا بمقدار(- 5.88) نتيجة لتعرض الجزائر للصدمة النفطية ومع استمرار انخفاض هذه الأسعار في 2015 و2016 استمر عجز ميزان المدفوعات حيث بلغ على الترتيب (- 27.54) و(- 21.76) مليار دولار لكنها تبقى قيمة مرتفعة، لينخفض العجز بعد ذلك إلى (-15.82)، (-16.93) و(-12.7) مليار دولار خلال سنوات 2018، 2019 و 2020 على التوالي، وهذا التذبذب الحاصل في الرصيد وإن دل على شيء فإنه يدل على الارتباط الشبه التام للاقتصاد الجزائري بقطاع النفط، إذ نجد أن رصيد ميزان المدفوعات يتأثر بالتغيرات التي تطرأ في أسعار النفط، ذلك أنه يتبع نفس منحنى الأسعار ارتفاعا وانخفاضا، وهذا راجع إلى عدم تنافسية الاقتصاد الوطني، إضافة إلى الضعف الحاد في ديناميكية النشاط الاقتصادي في الحقل الإنتاجي خارج المحروقات رغم السعي إلى تشجيع الصادرات خارج المحروقات من خلال البرامج التنموية إلا أنها لم تعرف نموا محسوسا نتيجة الهيكل الاقتصادي الجزائري وصعوبة اقتحامه الأسواق الخارجية. وهذا ما يؤكد لنا عدم القدرة في التحكم في توازن ميزان المدفوعات من قبل السلطات الجزائرية نتيجة ارتباطه بعوامل خارجية متعلقة بالطلب وعرض النفط في الأسواق العالمية.

ما يمكن قوله على وضع ميزان المدفوعات في الجزائر أنه يعاني من اختلالات وعدم الاستقرار، وبقي متذبذبا، نتيجة للصدمات الخارجية التي تعرض لها الاقتصاد الجزائري وضعف مساهمة الصادرات غير النفطية ، وهو ما يجعل السياسات الاقتصادية غير قادرة على المحافظة على استقرار وضع ميزان المدفوعات وخاصة في ظل غياب استراتيجية اقتصادية واضحة وشاملة، والوتيرة المتواضعة للإصلاحات الاقتصادية، بالإضافة إلى عدم تنويع مصادر تمويل هذه البرامج والذي يرتكز على إيرادات الجباية البترولية، حيث في حالة انهيار أسعار المحروقات فانه بالضرورة سيؤدي إلى تعطيل هذه السياسة الاقتصادية.

المبحث الثاني: المشاكل والصعوبات التي يعاني منها قطاع التصدير في الجزائر.

إن التأكيد على الطابع الاستراتيجي الذي تمثله الصادرات خارج المحروقات بالنسبة للاقتصاد الجزائري، يهدف أساسا إلى إظهار ثقلها وعبئها، ومدى تأثيرها على التبادل الخارجي للجزائر وإعاقتها له. فالمرحلة الطويلة من الاستقرار التي ميزت هذا القطاع، رغم حيويته في اقتصاديات كل بلد، أدى إلى الاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم تم الاستلام له، هذا ما ظهر من خلال سلوك وتصرفات الأعوان الاقتصاديين، مما أدى بالاقتصاد الجزائري إلى تسجيل نتائج ضعيفة جدا في مجال التصدير، الأمر الذي يجعلنا نتناول مشاكله من زوايا عدة.

المطلب الأول: مشاكل على مستوى الاقتصاد الوطني.

تعتبر عملية التصدير منظومة مركبة ذات تشعبات وفروع، وتخضع لتغيرات دائمة بسبب التفاعلات والتكاملات بين الهيئات الدولية، لذلك تظهر باستمرار مجموعات من التحديات والعوائق التصديرية. وبالنسبة للجزائر تعترض صادراتها خارج المحروقات عدة مشاكل وقيود من بينها:

أولا: على مستوى القطاع الفلاحي.

بالرغم من القدرات الطبيعية والبشرية التي يمتلكها القطاع الفلاحي في الجزائر، إلا أنه يبقى عاجزا عن تحقيق الاكتفاء الذاتي وتغطية السوق الوطنية، وتتعدى خطورة الأمر إلى تسجيل الجزائر تبعية كبيرة للخارج في المجال الغذائي. ومن ثم فإن إسهامه في العملية التصديرية خارج قطاع النفط بنسب مقبولة، قد يبقى بعيد المنال في ظل المشاكل التي يعيشها. ومن بين الأسباب التي أدت إلى تراجع القطاع الفلاحي وعجزه عن الوصول بمنتجاته إلى أسواق التصدير، نذكر ما يلي [1]:

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

---

[1] – سعيدي وصاف، نفس المرجع السابق، ص 112.

2- اعتماد القطاع الفلاحي على عامل الطبيعة والمناخ، فحتى لو توفرت الظروف المساعدة في تطوره فإن أي تقلب في الأحوال الجوية (نقص الأمطار مثلا) يؤثر سلبا على الإنتاج الفلاحي.

3 – يتميز القطاع الفلاحي في الجزائر بسوء استغلال الأراضي الفلاحية، وبوجود اختلال في توزيعها.

ثانيا: بالنسبة للقطاع الصناعي:

تبنت الجزائر بعد الاستقلال تنمية مستقلة ترتكز على بناء قطاع صناعي عمومي قوي، إلا أن السياسة الصناعية المنتهجة على التصنيع الشامل والمكثف لم تدم طويلا، يرجع ذلك إلى تبعية الاقتصاد الجزائري الشبه الكلي للريع البترولي، ومن جهة أخرى لدور الدولة كمالك ومسير في نفس الوقت. وهو ما أدى بدوره إلى ضآلة في القيمة المضافة التي تحققها، إضافة إلى بقاء صادرات هذا القطاع عند مستويات دنيا وبالخصوص منها تلك الصناعات غير النفطية. وترجع أسباب هذا التدني إلى ما يلي:

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

2 – التبعية الكبيرة للخارج في مجال تموين القطاع الصناعي، إذ أن إمدادات القطاع الصناعي الجزائري كانت تأتي من الخارج. هذه التبعية للخارج في ظل وجود ضائقة مالية في المدفوعات الخارجية، أدت إلى استعمال ضعيف للطاقة الإنتاجية المتوفرة. وبخصوص النماذج التسييرية في المؤسسات الاقتصادية الصناعية، فإن هناك أسباب ضعف كثيرة تفسر الجمود الكبير الحاصل على مستوى الصادرات الصناعية، ويتجلى هذا الضعف في النقاط التالية [1]:

❖ **ضعف الأداء وانخفاض الإنتاجية:**

اتسم أثر تطور الإصلاحات التي مرت بها المؤسسات الصناعية الجزائرية بانخفاض مستواها في معظم جوانبها، وهذا ما عبر عنه بنقص مستوى الإنتاجية في هذا القطاع، حيث لا تزال مساهمة الصناعة التحويلية متواضعة في الإنتاج المحلي الإجمالي لا تتعدى 13 %، وتأتي في المرتبة الرابعة

---

[1]–منير نوري وإبراهيم لجلط، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات**، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، يوم 9 و10 نوفمبر 2010 ص 80.

بعد الزراعة والصناعات الاستخراجية وقطاع الخدمات والتجارة، إضافة إلى هذا الضعف الكمي لم تستطع أن تصنع سلعا استراتيجية تسمح لها أن تحتل مركزا خاصا في السوق الدولية، حتى في تلك الصناعات التي زاولتها منذ فترة طويلة منذ بداية انطلاق العملية التنموية، إذ لم تستطع التخصص فيها وإنتاجها بكميات كبيرة وأذواق متطورة وجودة متميزة، بل انحصر تطور هذه الصناعات بتطور الاستهلاك السائد في السوق المحلية،، وهكذا اضطرت الصناعة التحويلية لأن تكون سجينة السوق الدي تعمل له، ومحدودة في ظل الدعاية التي تتمتع بها، حتى بعض الصناعات التصديرية بقيت رهينة السوق الذي تعمل له ويصارع فيه لأجل بقائها، غير متجرئة على الذهاب أبعد من ذلك مستفيدة من بعض الاتفاقيات الثنائية التي تسهل الدخول إلى الأسواق الخارجية، وبالتالي لم يكن لديها الحافز لزيادة إنتاجها وتطويره كما ونوعا.

❖ **ضعف القدرة التنافسية:**

نشأت الصناعة الوطنية ضمن أسوار من الحماية المطلقة، وانحصر عملها بشكل أساسي لتلبية الطلب المحلي ضمن السياسات الصناعية السابقة، وعملها في ظل هده الظروف لفترة طويلة نسبيا جعلها تتأقلم مع السوق الداخلية من حيث نوعية الإنتاج وأذواق المستهلكين، بالإضافة إلى الاطمئنان إلى عدم منافستها من أي منتوج آخر داخل السوق، مما دفعها إلى عدم الاهتمام بتطوير المنتوج وتحسن نوعيته، وفقدت القدرة على التعامل مع الأسواق الخارجية والتعرف على طبيعتها، لذلك ليس من الصعب إعطاء تقييم دقيق للقدرة التنافسية لمنتجات الصناعة التحويلية الجزائرية في السوق المحلية، بسبب المستوى المرتفع من الحماية وحتى السلع التي يتم استيرادها يتم تبادلها من خلال اتفاقيات حكومية، يفرض عليها في الغالب رسوم جمركية مرتفعة أو ضرائب أخرى تحد من قدرتها على منافسة المنتوج المحلي، بحيث يصعب في مناخ كهذا تقييم القدرة الحقيقية للمنتوج المحلي على منافسيه[1].

إن أسوار الحماية التي يتمتع بها القطاع الصناعي العمومي لم تحقق الهدف والغاية التي وجدت من أجلها، بل كانت النتائج سلبية عليه، بحيث وصل لمرحلة يعاني فيها من مشاكل عديدة أبرزها:

1 – تدني مواصفات السلعة المنتجة مقارنة مع غيرها من السلع في الأسواق الخارجية؛

2 – آلية العمل الاقتصادي والإداري من أبرز سماتها الأساسية البيروقراطية.

---

[1] – منير نوري وإبراهيم لجلط، مرجع سبق ذكره، ص 82.

أخيرا ما يعكس هده المشاكل وغيرها، تزايد واردات القطاع العام الصناعي، وانخفاض حجم صادراته، تشجيع القطاع الصناعي الخاص وإعطائه دورا كبيرا أدى إلى كسر احتكار القطاع العمومي للسوق، وأدخله في منافسة لم يكن مهيئا لها مع القطاع الخاص المحلي، مما فاقم من مشاكله في البداية، وبدأ يحاول تحسين قدرته على المنافسة وتطوير آليات عمله بما يتناسب وظروف المنافسة المستجدة، كما أن الوضع يختلف من قطاع لآخر ومن مؤسسة إلى أخرى، إلا أن وجود هذه المشاكل وتراكمها ما زال واقعا يدل عليه، وربما كانت بعض مؤشرات الأداء الاقتصادي للقطاع الخاص أفضل نسبيا من مؤشرات القطاع العام، إلا أن حدة المنافسة في السوق المحلية أظهرت بعض السلبيات غير المشجعة مثل:

1 – توقف بعض المؤسسات عن الإنتاج وإجراء تخفيض إرادي لمستوى استغلال الطاقات الإنتاجية؛

2 – المطالب باستمرار الحماية للإنتاج المحلي من قبل بعض المنتجين.

❖ **ارتفاع كلفة الإنتاج وعدم الاهتمام بالنوعية:**

ويمثل ارتفاع تكلفة الإنتاج الصناعي عقبة أساسية في وجه الصادرات الصناعية الجزائرية، وفي هذا الصدد تتكاثف مجموعة من العوامل مسببة ارتفاع تكاليف الإنتاج الصناعي من أهمها[1]:

أ – ضيق حجم السوق المحلي:

هناك عدد من العقبات الناتجة عن اختلاف العلاقة بين حجم السوق المحلي والحجم الأمثل المطلوب للوحدات الإنتاجية، إذ تصطدم المشاريع التنموية الصناعية الجديدة بوجود حلقة مفرغة مفادها أن إقامة مشروع صناعي جديد باستخدام تكنولوجيا متطورة يتطلب أن لا يقل حجم المشروع عن حجم معين، ولكن هذا الحجم لا يتناسب وإمكانيات السوق الداخلية المحدودة، الأمر الذي يؤدي إلى إقامة صناعات بأحجام صغيرة لا تسمح لها من الاستفادة من وفرات الإنتاج الداخلية والخارجية.

وتبقى السوق الجزائرية – سوق محدودة – لا تحقق طموحات المؤسسات الصناعية لما تتميز به من ضعف القوة الشرائية للمستهلكين الناتجة عن انخفاض مستويات الدخل، مما يؤدي إلى ضعف إيرادات البيع بسبب صغر الكميات المطلوبة واضطرار المؤسسات للبيع بأسعار رخيصة نسبيا، وفي أحيان أخرى تكون المنتجات غير ملائمة لحاجات المستهلكين إذ أنها أصلا لا تتمتع بمستويات الجودة المطلوبة،

---

[1]– عبود زرقين، **الاستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر**، مجلة بحوث عربية إقتصادية، العدد 45، شتاء 2009، ص 162.

وحتى لو حققت هذه المؤسسات فائضا للتصدير فإن هده السلع كثيرا ما لا تلقى قبولا في الأسواق الخارجية.

ب – الطرق الفنية للإنتاج:

تتطلب صناعة التصدير أكثر الطرق الفنية للإنتاج تقدما وهذا ما يتطلب استخدام أحجام كبيرة من رؤوس الأموال ومستويات عالية من الفن الإنتاجي [1].

ويعاني قطاع الإنتاج في الجزائر من انخفاض الإنتاجية التي ترجع لأسباب متباينة من صناعة إلى أخرى مؤثرة على نوعية الإنتاجية لأحد عناصر الإنتاج من العمل والمواد الأولية. وبشكل عام فإن ارتفاع التكاليف الإنتاجية الاستثمارية نتيجة ارتفاع مدخلات الإنتاج المستورد في الإنتاج التصديري يؤدي إلى إحجام المستثمرين في التوسع في الصناعات التصديرية، إضافة لذلك تعتبر العملية الصناعية عملية كمية، وليست عملية نوعية، أي أنها تركز اهتمامها على الإنتاج الكمي مع إهمال النوعية، في حين العالم يشهد تغييرا هائلا ومتسارعا في تطوير الإنتاج ومواصفاته، وبالتالي تبقى مسألة التكلفة والنوعية تشكل أحد أهم التحديات التي تقف أمام الصناعة الجزائرية.

❖ **عدم مرونة الجهاز الإنتاجي:**

يجب أن يتمتع الجهاز الإنتاجي بالمرونة الكافية التي تكسبه القدرة على زيادة الإنتاج في حالة زيادة الطلب، وكذلك القدرة على التكيف مع التغيرات والتطورات الحاصلة، سواء على أسلوب الإنتاج أو على بنية ونوعية المنتوج، وذلك بإجراء تعديلات بسيطة وغير مكلفة في عملية الإنتاج، وهذا يتطلب استخدام تكنولوجيا حديثة ومرنة يمكن استخدامها لزيادة الإنتاج بنوعيات ونماذج مختلفة، وهذا ما تفتقده الصناعة الجزائرية حيث تستخدم تكنولوجيا متقادمة بطيئة لا تتوفر فيها المرونة لإجراء أية تعديلات في عملية الإنتاج، وإن حدث وحصل يتطلب تغييرات كبيرة ومكلفة، وهذا ما يشكل عقب كبيرة أمام الصناعة المحلية في تحولها إلى الاستراتيجية الصناعية من أجل التصدير، لأن هذا التحول يتطلب جهاز إنتاجي مرن قادر على التعامل مع هذا التحول، وتوفير متطلباته من حيث طبيعة المنتجات ونوعيتها وجودتها.

❖ **مشاكل التسويق الدولي:**

تواجه معظم المؤسسات الجزائرية نقص في الخبرة التسويقية، وعدم خبرة المصدرين الجدد، مما يخلق

---

[1]– عبود زرقين، مرجع سبق ذكره، ص 162.

شعور بعدم الثقة في إمكانية اكتساب أسواق خارجية، وكذلك عدم المعرفة الكاملة باحتياجات الأسواق العالمية والسلع المنافسة ومعدل أسعارها.

إن عملية التسويق تتطلب معرفة مطالب السوق ورغبات المستهلكين، فالاهتمام بالبحوث التسويقية والاستبيانات وكل الوسائل العلمية التي تقرب أكثر من معرفة حاجات السوق ورغبات المستهلكين أمرا ضروريا يساعد على تحقيق أهداف العملية التسويقية.

ففي دراسة ميدانية أجريت في سنة 2009، شملت 40 مؤسسة وطنية تنشط في مجال المنتجات الغذائية، صيد الأسماك، الطاقة، الكيمياء، صناعة الحديد ومواد البناء، السيراميك والنسيج حول واقع وأهمية التسويق في المؤسسات المصدرة، وجد أن جميع مؤسسات العينة مازالت لا تدرك الأهمية القصوى للدور الفعال للتسويق، وقد وصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية [1]:

1 – إن أغلبية المؤسسات الجزائرية لا تنفق كثيرا على البحوث التسويقية خاصة الدولية؛

2 – اعتماد غالبية المؤسسات موضع الدراسة على المعارض الدولية لتصريف منتجاتها؛

3 – تعتمد على الخبرة لترويج منتجاتها في الأسواق الخارجية مما ساهم في تدهور القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية نتيجة عدم الأخذ بالمفهوم الحديث للتسويق في مجال التصدير؛

4 – تجمع مجموعة مؤسسات العينة على أهمية ودور المعلومات والبيانات التجارية لاتخاذ القرارات والتعرف على البيئة المحيطة بالمؤسسة لاستغلال الفرص وتمييز منتجاتها في الأسواق لكن التناقض أنها لا تجري بحوث التسويق لحل مشاكلها نتيجة عدم إدراكها لأهمية التسويق في اتخاذ القرارات.

وبصفة عامة فإن المؤسسات تعاني مشكلات تسويقية من أبرزها تبني المفهوم البيعي وتصريف فائض الإنتاج دون إعطاء اهتمام لاحتياجات المستهلك وأذواقه، ويرجع هذا إلى سبب رئيسي يتمثل في نقص الخبرة في الأسواق الدولية لأن هذه المؤسسات لا تتعدى خبرتها التصديرية عشرة سنوات [1].

المطلب الثاني: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي والتشريعي:

على الرغم من أن التوجه نحو الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات في الجزائر بات حتمية تمليها أكثر من ضرورة، إلا أن المحيط المؤسساتي والتشريعي تعترضه مختلف العراقيل التي تحول دون

---

[1] – بن نافلة قدور، **واقع التسويق الدولي بالمؤسسات الجزائرية المصدرة** ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد السابع، السداسي الثاني 2009، ص ص 225-226.

فعالية أكثر للتدابير المتخذة لترقية الصادرات غير النفطية، والتي يمكن عرضها في النقاط التالية:

1 – التباطؤ في إدراج نصوص تشريعية وتنظيمية جديدة تحكم آليات التصدير والمنافسة والمعاملات التجارية وشروط ممارسة الأنشطة الاستغلالية، بالرغم من إبداء مجموعة من الخبراء تفاؤلا بإعادة تنشيط صادرات الجزائر خارج المحروقات، بإصدار مراسيم وأوامر جديدة محفزة من شأنها زيادة حجمها، من خلال تخفيف التنظيمين الجبائي والجمركي وإعادة تنشيط دور الصندوق الخاص بترقية الصادرات؛

2 – التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات والهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات، بين الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية والغرفة الوطنية للتجارة، والشركة الوطنية للمعارض والتصدير، مما أدى إلى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة، وبالتالي صعوبة تحليل الواقع وإيجاد الحلول اللازمة، إضافة إلى عدم توفر معلومات قانونية وتشريعية دقيقة، وبالتالي صعوبة تقييم الوضعية، وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة [1]؛

3 – التواجد التجاري غير المنظم في الأسواق الخارجية، لم يعمل على ترقية الصادرات غير النفطية، كما تسببت هذه العشوائية في نقص اهتمام المؤسسات بالعملية التصديرية وبالتالي إضاعة فرصة استغلال الأسواق الخارجية؛

4 – سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات؛

5 – ارتفاع تكاليف النقل الدولي مما يتسبب في ارتفاع تكلفة المنتج في السوق العالمي مما يؤثر على تنافسيته، هذا في حين عجزت الإعانات المخصصة لمواجهة هذا المشكل في إطار دعم الصادرات؛

6 – وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي؛

7 – صعوبة الوصول إلى معلومات دقيقة عن الأسواق الخارجية، كنتيجة لإهمال بحوث ونقص الخبرة في مجال التسويق الدولي؛

8 – صعوبة التطبيق العملي للإجراءات التشريعية والتنظيمية بغية ترقية وتشجيع الصادرات إضافة إلى عوامل أخرى تمس بجوهر عملية التصدير.

---

[1] –جلال مسعد، الملتقى الوطني **حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر**، يومي 11 و12 مارس 2014، جامعة مولود معمري تيزي وزو، ص 16، 17.

المطلب الثالث: مشاكل متعلقة بالعوامل الخارجية.

يتم التركيز في هذا الجانب على أهم العراقيل المتعلقة بالعوامل الخارجية، والتي تؤثر على نشاط المؤسسات الجزائرية المصدرة من تحرير للتجارة الخارجية واتفاقيات الشراكة وغيرها، حيث عملت الدول المتقدمة على تدعيم تجارتها الخارجية بفضل التكتلات والمنظمات، وكانت لها مزايا بالنسبة لتلك البلدان، بينما تشكل حاجزا أمام صادرات الدول النامية ومن بينها الجزائر، ويمكن توضيح ذلك من خلال الآتي:

أولا: التحرير التجاري والتصدير:

إن المنطق والوقائع التاريخية يشيران إلى أن التحرير قبل التمكين من مواجهة المنافسة الخارجية يعتبر خطر جسيم، لأنه يلحق الضرر بإمكانات التنمية. بعبارة أخرى، ليس من المنطق تحرير التجارة بين الدول النامية التي لا تتمكن بعد من تطوير هياكلها الاقتصادية، وبنياتها المؤسسية، بما يجعل لها قدرة تنافسية في عدد من الصناعات. إن هذا التحرير السابق لأوانه يفتح السوق الوطنية أمام منتجات الدول المتقدمة ذات القدرات التنافسية العالمية، دون إعطاء فرص حقيقية للتنافس المتكافئ بين المنتجات المحلية والمنتجات المستوردة، وذلك من خلال خفض الحواجز التعريفية وغير التعريفية على الواردات، أو إلغائها وإزالة أي حماية جمركية للمنتج الوطني، كل هذه الآليات تؤدي إلى زيادة تدفق السلع الأجنبية إلى السوق الوطني نظرا لضعف جودة المنتجات الوطنية، ووجود متعاملين في التجارة الخارجية لا يهمهم إلا تحقيق مصالحهم الشخصية، وتعظيم أرباحهم على حساب المنتوج الوطني والمؤسسات القائمة [1].

إن تاريخ عملية النهوض الاقتصادي قديما يؤكد أنه ما كانت لتتم لولا أنها حصرت خلف أسوار الحماية، ومن الحقائق التاريخية الثابتة أن بريطانيا عندما حققت تقدما في إنتاجها الصناعي، حققت قدرة تنافسية عالمية، أصبحت تنادي بحرية التجارة وفتح أسواق ألمانيا وفرنسا أمام منتجاتها، وقد كانت هاتان الدولتان أقل تقدما من بريطانيا.

وقال الاقتصادي الألماني المهاجر إلى أمريكا "**فرد ريش ليست**" وقت ذاك مقولته المشهورة في التصرف البريطاني بأنه" كتصرف من يزيح أو يرفس السلم الذي صعد عليه إلى القمة حتى يحول دون صعود أحد غيره إليها". وقد ارتبطت نظرية الحماية للصناعة الناشئة باسم (ليست) في منتصف القرن

---

[1] – منير الحمش، **هل حقا تحرير التجارة الخارجية قاطرة للنمو؟**، ورقة مقدمة لندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، مارس 2010، ص ص 12 – 13.

التاسع عشر، فالحقيقة أن الدول الصناعية المتقدمة لم تتوقف عن حماية صناعتها، حتى بعد أن أحرزت تقدما اقتصاديا وتكنولوجيا كبيرا كما يوجد الآن في ظل ظروف منظمة التجارة العالمية التي أنشأتها، فهي تطالب وتضغط على الدول النامية من أجل تحرير الأسواق، وبذات الوقت تتخذ الأساليب الملتوية العديدة لعرقلة دخول منتجات البلدان النامية وحتى منتجات البلدان المتقدمة إلى أسواقها [1].

إن تحرير التجارة على هذا النحو الذي تطالب به الدول الصناعية المتقدمة مستخدمة في ذلك أساليب الضغط المختلفة، يساعدها في ذلك منظمات العولمة (صندوق النقد الدولي، البنك العالمي ومنظمة التجارة العالمية)، فضلا عن خبراء الاتحاد الأوروبي، إن هذا التحرير يؤدي إلى عرقلة جهود التنمية وإعاقة إقامة صناعات متقدمة، وبالتالي اتساع الفجوة بين الدول الغنية والدول الفقيرة.

ويستخلص من دراسة(للأونكتاد) عن أثر تحرير التجارة والإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية (2005)، أن تحرير التجارة ضروري ولكن عندما تبلغ الصناعة درجة معينة من النضج، وبشرط أن يكون هذا التحرير تدريجيا وانتقائيا، وهذا ما يلح عليه الاتحاد الأوروبي حيث يؤدي التحرير المتسرع إلى تدمير الصناعات الوطنية القائمة، وخاصة تلك التي لم تزل في بدايتها.

لكن الخطورة الأكبر هي أن فتح الأسواق، وإطلاق الاستيراد، وإغراق الأسواق الوطنية بالمنتجات الأجنبية، سوف يؤدي إلى عدم قيام صناعات جديدة في البلاد، وخاصة تلك التي تستخدم التكنولوجيا المتطورة إضافة إلى تدمير الصناعات القائمة، في حين قدرات الاقتصاد الوطني في مجال التكيف والانفتاح تعاني من عدة نقائص، وذلك بسبب التأخير الهام المسجل في عدد كبير من القطاعات.

كما يبدو انعدام وجود استراتيجية هجومية كانت أم دفاعية في المجال الاقتصادي، حيث يحمل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة واتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والبحث عن أسواق جديدة في طياته شروطا في شكل قيود لم يتهيأ الاقتصاد الوطني لمواجهتها، إن هذه النقائص والقصور لا تسمح بالحصول على الوسائل للقيام باختيارات اقتصادية استراتيجية وامتلاك القدرات على البرمجة وتوجيه الاقتصاد.

ثانيا: تحرير التجارة الخارجية الجزائرية في مشروع الشراكة الأوروبية:

لقد وقع هدف تحرير التجارة الخارجية في صلب الإصلاح الاقتصادي التي توصي بها المنظمات الدولية، وكذلك في برنامج الإصلاح التي تندرج في مشروع الشراكة الأورو متوسطية الذي يدعو إليه

---

[1] – منير الحمش، مرجع سبق ذكره، ص 14.

الاتحاد الأوروبي، فضلا عن أنه أحد أهداف منظمة التجارة العالمية.

وفي الجزائر، ومن خلال مفاوضات الشراكة الأوروبية وبعد إقرار توجهات الانفتاح الاقتصادي وتقدم الجزائر لطلب الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، جرى انتهاج سياسات تحرير التجارة الخارجية على نحو متسارع، حيث تعلن الإدارة الاقتصادية باستمرار عن قناعتها بأن تحرير التجارة الخارجية هو قاطرة النمو، إذ يرتبط تحرير التجارة بالاندماج في الاقتصاد العالمي، فإن المسؤولين الاقتصاديين لا يتورعون عن الإعلان عن رغبتهم في الاندماج بالاقتصاد العالمي.

وقد ترافقت هذه الدعوات باتخاذ العديد من الإجراءات الانفتاحية، مثل إلغاء حصر وتقييد استيراد المواد والسلع الأساسية، والسماح للقطاع الخاص بالاستيراد دون عوائق، مع إجراء تخفيضات متتالية في الرسوم الجمركية، وقد بدا واضحا التأثير السلبي لعمليات فتح باب الاستيراد على الصناعة الوطنية، مما يؤكد ما سبق أن أعلناه مرارا بأن تحرير التجارة قبل التمكن خطر جسيم، والدليل على ذلك الآثار السلبية للشراكة الأوروبية. حيث أوردت المعطيات الأولية لتقييم مسار ثلاث سنوات من اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، مؤشرات سلبية لحالة شبيهة ب " الاستنزاف" الذي طال الاقتصاد الوطني، الذي لم يجن سوى تسجيل ارتفاع غير مسبوق في قيمة الواردات من الاتحاد التي بلغت 80 %[1].

من جهة أخرى كشف المدير العام للتجارة الخارجية بوزارة التجارة، أن التقييم الأولي لعملية تطبيق اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يؤكد وجود خلل في الميزان التجاري خارج المحروقات، حيث لم يتوان في وصف الوضع بأنه " لا يزال غير متوازن" وذلك لفائدة الاتحاد الأوروبي.

وفي محاولته لتبرير أسباب ضعف الصادرات غير النفطية نحو الاتحاد الأوروبي، أرجع ذلك إلى كون المتعاملين الجزائريين يواجهون صعوبات تتعلق بالظروف التقنية والقانونية لدخول السوق الأوروبية التي تعد الأكثر تشددا، ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد لأن الأرقام التي كشف عنها تؤكد بأن الاقتصاد الوطني لم يجن أي فائدة منذ دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي حيز التنفيذ في سبتمبر 2005، وخلص في الأخير إلى أن العمل الأكثر أهمية الذي ينبغي القيام به هو تحقيق دراسة آثار تطبيق الشراكة.

---

[1] – مقال بعنوان: **اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يستنزف اقتصاد الجزائر**، جريدة صوت الأحرار إخبارية ووطنية، منشور على الموقع: –alahrar.netwww.sawt .

المبحث الثالث: أفاق ترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

إن زيادة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي مرتبط بصورة وثيقة بمدى نجاعة السياسات الموجهة لترقيتها وتنشيطها، إلى جانب قدرة هذه السياسات على ضمان الاحتفاظ بالأسواق الحالية للصادرات عير النفطية وفتح أسواق جديدة لها، بالإضافة إلى رفع جودتها وتقليل تكلفتها لزيادة قدراتها التنافسية في ظل اشتداد المنافسة غي الأسواق العالمية. وبناء على ذلك نحاول توضيح الأفاق المستقبلية لترقية الصادرات غير النفطية لدعم النمو الاقتصادي في الجزائر

المطلب الأول: بناء استراتيجية متكاملة لتنمية الصادرات خارج المحروقات.

إن تحقيق تنمية حقيقية لا بد أن تأخذ بعين الاعتبار التشخيص العلمي الحقيقي للوضعية دون التستر وراء الأرقام الوهمية، فتشخيصنا السابق يبين بشكل جلي أن الجزائر لم تتقدم في تنويع صادراتها غير النفطية بسبب تركيز استثمارها في القطاعات التي لا تمثل قوة تنافسية، لذا من الضروري الاعتماد على تنمية القدرة التصديرية للقطاعات المحورية القائمة في الجزائر والتي تشمل كل من تحديث قطاع الصناعة، تطوير الزراعة، وتشجيع المنتجات البحرية والخدمات السياحية، ويمكن توضيح ذلك كما يلي:

أولا: تحديث الصناعة

تبني برامج طموحة لإعادة هيكلة وتحديث الصناعة وتوجيهها نحو التصدير يساهم في رفع القدرات التصديرية للقطاع على عدة مستويات، فعلى مستوى المؤسسة يهدف إلى تحديث وتحسين تنظيم عملية الإنتاج والإدارة واستخدام التكنولوجيا والنهوض بالعنصر البشري، وعلى مستوى القطاع يهدف إلى تكثيف وترابط النسيج الصناعي، وعلى المستوى المالي يهدف إلى الحصول على الموارد المالية الضرورية للعملية الإنتاجية عن طريق الشراكة مع رأسمال الأجنبي. أما على مستوى الاقتصاد الوطني ككل يهدف إلى تهيئة البيئة القانونية والتنظيمية وتوفير المعلومات ودعم الصناعات في مجالات البحث والتطوير وإنشاء وتعزيز مؤسسات دعم الصادرات [1].

وتوجد بعض الفروع الصناعية التصديرية الواعدة يمكن الاعتماد عليها لزيادة مساهمة الصادرات الصناعية في إجمالي الصادرات غير النفطية ونستعرضها على النحو التالي:

---

[1] – كمال عايشي، **نظرية الإوز الطائر الأسيوية في السياسات الصناعية الجديدة في الجزائر للتحول إلى الهيكل التصديري**، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد السادس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، ديسمبر 2009، ص 220.

❖ **البتروكيماويات والأسمدة**

يشجع ويحفز ارتفاع الطلب العالمي على المنتجات البيروكيماوية، تطوير صناعة البتروكيماويات والأسمدة في الجزائر خصوصا في ظل انتشار وحداتها الإنتاجية عبر التراب الوطني، وتوفر موارد الغاز الطبيعي والفوسفات مما يستدعي حسن استغلال هذه الموارد والسعي للتخصص وتصدير الأسمدة والبلاستيك والألياف النسيجية.

❖ **الصناعات الكهربائية والإلكترونية**

يجب أن تعمل السلطات الجزائرية على تطوير هذه الصناعات من خلال توفير الدعم لها والمساندة خصوصا في ظل الفرص المتاحة للاستثمار في الإنتاج وتصدير الكابلات الكهربائية والمكونات الإلكترونية والأجهزة المنزلية [1].

❖ **صناعة الأدوية**

تعتبر صناعة الأدوية من أهم الصناعات في الجزائر، لذلك يجب على السلطات الجزائرية طرح المزيد من الحوافز الاستثمارية لجلب الاستثمارات الأجنبية وتوجيهها إلى هذه الصناعة لتنمية قدراتها التصديرية، خصوصا في ظل ما تتمتع به هذه الصناعة من نقاط قوة، يمكن استخلاص أهمها فيما يلي:

1 – الموقع الجغرافي الاستراتيجي للجزائر وانخفاض تكلفة العمالة؛

2 – السوق الجزائرية للأدوية هي من أهم أسواق المغرب العربي ومصنفة إفريقيا في المرتبة الثالثة بمبلغ يقدر بحوالي مليار ونصف مليار دولار، مما يسمح بتعميق مكانة الأدوية المصنعة في الجزائر على المدى المتوسط والطويل؛

3 – اقتراب نهاية مدة حماية البراءة لعدة أدوية أصلية؛

4 – صناعة ذات مردودية عالية.

ثانيا: تطوير الزراعة

يستوجب على السلطات الجزائرية الاعتماد على سياسة زراعية تسعى إلى الإنتاج من أجل التصدير وليس تصدير فائض الإنتاج الزراعي، واحترامها في نفس الوقت لجميع المعايير والمواصفات القياسية الدولية، وهذا من خلال القيام بإعادة تأهيل الأقاليم والمناطق الزراعية وتهيئة فضاءات الاستغلال الزراعي، حتى تصبح أكثر ملائمة لجلب الاستثمارات، بالإضافة إلى توفير شروط دعم القدرة التنافسية

---

[1] – التقرير الصناعي العربي، **المنطقة الصناعية للتنمية والتعدين**، المغرب، 2009 –2010 ص 196.

للصادرات الواعدة الزراعية. وأظهرت دراسة أجريت حول الصادرات غير النفطية بأن هناك مجموعة من المنتجات الفلاحية الواعدة بالجزائر مازال البعض منها لم يستغل والبعض الآخر يصدر بكميات متواضعة ومن بينها الترفاس، ونبات القبار، والفطر، الفول، الفاصولياء واللوز.

ثالثا: تشجيع منتجات الصيد البحري

ويتم هذا بالاعتماد على التدريب لتربية الثروة السمكية في السدود والحواجز المائية الجزائرية بهدف تصديرها، والاستفادة من أبحاث المركز الوطني للصيد البحري لحماية الثروة السمكية، بالإضافة إلى بناء سفن الصيد البحري وتوفير مركبات التبريد ووحدات تحويل وتجفيف المنتجات السمكية وإتاحة المزيد من الفرص للاستثمار في هذا القطاع، والاستفادة من الشراكة مع الاتحاد الأوروبي خصوصا اسبانيا لقربها الجغرافي من الجزائر والريادة التي تتميز بها في الاختصاص في حوض البحر الأبيض المتوسط لزيادة كمية المنتجات المصدرة من القشريات، الجمبري والرخويات [1].

رابعا: الاستثمار في قطاع السياحة

يعتبر الاستثمار في ميدان السياحة فرصة كبيرة للربح الذي يسعى إليه كل مستثمر، ويرجع ذلك لعدة أسباب، يأتي على رأسها كون الجزائر تزخر بثروات سياحية هائلة، إذا ما استغلت بالطريقة المناسبة فإنها ستصبح قطبا سياحيا عالميا، بالإضافة إلى جملة من الأسباب الأخرى نوجزها فيما يلي:

1 – تعدد وتنوع مناطق الجزائر ومناظرها مما يؤدي إلى اختلاف منتجاتها السياحية؛

2 – المناخ الجيد والدافئ على طول أيام السنة مما يجعلها بلدا سياحيا على طول السنة؛

3 – كون الجزائر قريبة من الأسواق المرسلة للسواح لا سيما السوق الأوروبية؛

4 – ثروات طبيعية وتاريخية مميزة وكذلك تراث ثقافي متنوع ومختلف باختلاف المناطق.

كما تساهم السياحة في النمو الاقتصادي من خلال:

1 – خلق مناصب العمل:

إن القطاع السياحي كثيف التشابك ويرتبط مع العديد من القطاعات الأخرى، وهذا يعني امكانيتها على توليد فرص العمل بحيث تفوق حدود القطاع السياحي، وتمتد لتصل حدود القطاعات الأخرى.

---

[1]– مصطفى بابكر، **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد الخمسون، الكويت، أفريل 2006، ص 5.

فالسياحة لها القدرة على توليد مناصب عمل أكثر من الأنشطة الصناعية الكلاسيكية، فهي توظف أكثر من 4 مرات بالنسبة لصناعة السيارات، و10 مرات قطاع البناء.

2 – تدفق رؤوس الأموال الأجنبية:

تساهم في توفير جزء من النقد الأجنبي الناتج من خلال الإيرادات التالية [1]:

1 – مساهمة رؤوس الأموال الأجنبية في الاستثمارات الخاصة في قطاع السياحة؛

2 – المدفوعات السياحية التي تحصل عليها الدولة مقابل منح تأشيرات الدخول للبلاد؛

3 – فروق تحويل العملة؛

4 – الإنفاق الحكومي للسائحين مقابل الخدمات السياحية، بالإضافة إلى الإنفاق على الطلب على السلع الإنتاجية والخدمات لقطاعات اقتصادية أخرى.

3 – تحسين ميزان المدفوعات:

تساهم السياحة كصناعة تصديرية في تحسين ميزان المدفوعات الخاص بالدولة، ويتحقق هذا نتيجة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في المشروعات السياحية، الإيرادات السياحية التي تقوم الدولة بتحصيلها من جمهور السائحين، وخلق استخدامات جديدة للموارد الطبيعية، والمنافع الممكن تحقيقها نتيجة خلق علاقات اقتصادية بين قطاع السياحة والقطاعات الأخرى.

كما للسياحة مزايا عديدة، نذكر من بينها:

1 – السياحة تتطلب استثمارات مالية أقل نسبيا إذا ما قورنت بقطاعات إنتاجية أخرى مثل الصناعات الثقيلة وصناعة التعدين؛

2 – المنتوج السياحي المباع يقوم على ثروات غير مادية، مثل نوع المناخ، جمال الطبيعة، ووجود أماكن تاريخية وأثرية، وهي ذات إمكانيات كبيرة لتحقيق عوائد مالية غير محدودة، إذا ما أحسن تخطيطها وتسويق المنتج فيها وفقا لقواعد علمية وتجارية.

3 – تعتبر السياحة أداة فعالة ومؤثرة للنظام العام لخلق تكامل اجتماعي على المستوى الوطني والدولي، وهي سبيل لتنمية صناعات أخرى وبعث نوع من التفاهم بين مختلف الدول.

---

[1] – أحمد ماهر عبد السلام أبو قحف، **تنظيم المنشآت السياحية والفندقية**، الطبعة الثانية، المكتب العربي الحديث، مصر، 1999، ص 17.

المطلب الثالث: الاستثمار في الطاقات المتجددة وإرساء معالم الذكاء الاقتصادي.

الجزائر جزء لا يتجزأ من الخارطة الاقتصادية للعالم، شهدت هي الأخرى تحولات في بيئتها، مما جعلها تتبنى اقتصاد المعرفة وتطوير تكنولوجية الإعلام والاتصال على مختلف أجهزتها ومؤسساتها. كما أن الدفع بعجلة الصادرات خارج المحروقات يبقى من الناحية العملية أمرا قابلا للتجسيد نظرا لما تتمتع به الجزائر من إمكانيات حيث يتوجب عليها البحث عن تجارب جديدة خصوصا مع التوجه المتنامي نحو مبادئ التنمية المستدامة، وذلك من خلال الاستثمار في الطاقات المتجددة النظيفة وإرساء معالم الذكاء الاقتصادي.

أولا: الاستثمار في الطاقات المتجددة كبديل استراتيجي واعد.

تتوفر الجزائر على إمكانيات هائلة من الطاقات المتجددة تؤهلها لأن تكون من الدول المصدرة للطاقة النظيفة، وبالخصوص الطاقة الشمسية نظرا لمساحتها من جهة ولموقعها الجغرافي من جهة أخرى، فهي من أغنى الحقول الشمسية في العالم وتنتج إشعاعا سنويا يتجاوز 3000 كيلو واط في الساعة للمتر المربع ما يسمح بتغطية 60 مرة احتياجات أوروبا الغربية أربع مرات الاستهلاك العالمي، وتغطية 5000 مرة الاستهلاك الوطني من الكهرباء، كما لديها إمكانيات معتبرة من طاقة الرياح ما يوفر إمكانية توليد طاقة سنوية تقدر ب 673 مليون واط ساعي، وتتوفر على أكثر من 200 مصدر حراري يتمركز في الشمال الشرقي والشمال الغربي للوطن، وكما تقدر كميات تساقط الأمطار سنويا بنحو 65 مليار م ^{3} والمستعمل منها 25 مليار م ^{3} فقط [1].

كما يتطلب إنعاش هذه الطاقة البديلة تطبيق إجراءات تحفيزية بالنسبة للمنتجين وإنشاء شبكة صناعية لإنتاج التجهيزات الصناعية في الجزائر للتمكين من تقليص تكاليف الإنتاج، ووضع حد للتبعية اتجاه الممولين الأجانب الذين يفرضون أسعارهم.

ووعيا بكل التحديات الطاقوية والبيئية المرتبطة بتنويع المزيج الطاقوي، التزمت الجزائر ببرنامج لتطوير الطاقات المتجددة عبر تخصيص ما قيمته 180 مليار دولار، ويرمي البرنامج من خلال استغلال الطاقات الشمسية والهوائية والحرارية والجوفية إلى رفع إنتاج الكهرباء إلى 40 %، كما يهدف إلى إنشاء قدرة إنتاج ذات طابع متجدد يقارب 22.000 ميغا واط في آفاق 2030 منها 12000 ميغا واط موجهة

---

[1] – فروحات حدة، **الطاقات المتجددة كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر دراسة مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير**، مجلة الباحث، العدد 11، 2012، جامعة ورقلة، ص 153.

لتلبية الطلب الوطني على الكهرباء، و10.000 ميغا واط موجهة للتصدير، وهذا ما يوضحه الجدول.

جدول رقم 06: مراحل برنامج الطاقة المتجددة.

السـنـة	2013	2015	2020	2030
قدرة الطاقة المحتملة تركيبها	110ميغا واط	650 ميغا واط	2600– ميغا واط موجهة للسوق المحلي. – 2000 ميغا واط مخصصة للتصدير.	– 12000 ميغا واط موجهة للسوق الوطني. – 11000 ميغا واط مخصصة للتصدير.

المصدر: بن الشيخ سارة، بن عبد الرحمان ناريمان، **عرض تجربة الجزائر في مجال الطاقة المتجددة**، الملتقى العلمي الدولي حول سلوك المؤسسة الاقتصادية في ظل رهانات التنمية المستدامة والعدالة الاجتماعية، جامعة ورقلة، يومي 20 – 21 نوفمبر 2012، ص 14.

وحسب الدليل الوطني للطاقة المتجددة، فقد تم تركيب 2353 وحدة طاقة متجددة موزعة بين الطاقة الشمسية ب 2280 ميغا واط، والرياح ب 73 ميغا واط ، ومن بين المشاريع التي توجد قيد الإنجاز نذكر أنه تقرر تشييد أول مزرعة رياح بطاقة تقدر ب 10 ميغا واط بأدرار.

ثانيا: إرساء معالم الذكاء الاقتصادي في المؤسسات المصدرة.

يعتبر الذكاء الاقتصادي أداة فعالة للحصول على المعلومات المتعلقة بالأسواق المحلية والدولية ويهتم الذكاء الاقتصادي بالبحث وإيجاد كافة المعلومات المتعلقة بجميع الأطراف المتواجدة في بيئة المنظمة واستخدامها بطريقة ملائمة حتى يتم اتخاذ القرار والتأثير على المحيط وفقا لما يخدم تحقيق المنظمة لأهدافها لاسيما في ظل اقتصاد المعرفة أين أصبحت المعلومة تشكل الفارق، مما جعل موضوع الذكاء الاقتصادي يحتل الصدارة في الدراسات الاقتصادية في الحصول على المعلومات الصحيحة الدقيقة واتخاذ القرار في التوقيت المناسب، وكذا حماية المعلومات من تهديد المنافسين[1].

ولقد استفادت الكثير من الدول المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية، اليابان وفرنسا، من هذا النظام بالأخص في دعم المنظمات الراغبة في التوجه نحو التصدير، أما الجزائر فهي لا تزال في الخطوات

[1] – Emmanuel Patyron, **La veille stratégique**, édition écomomica, Paris, 1998,p 13.

الأولى لتطبيق هذا المفهوم، لذا تبرز ضرورة إجبار صناع القرار في الدولة تكثيف الجهود الرامية إلى تعزيز القدرة التنافسية والأمن للاقتصاد والمنظمات، من خلال التحكم الجيد بالمعلومات الاستراتيجية وتأهيل وتدريب الموارد البشرية بما يضمن تحكمها في تكنولوجية المعلومات وخلق بيئة مواتية لتحقيق النقل السريع والسلس للمعرفة [1].

والذكاء الاقتصادي يسمح بتطوير سوق الشغل في المستقبل وخلق التنافس في ميدان البحث والتطوير. والحث على النباهة بالاعتماد على الذكاء الاقتصادي يكون من خلال ممارسة اليقظة التكنولوجية ومراقبة وحراسة المنافس بتحسيس إطارات المنظمات بالحذر من تسرب وسرقة المعلومات الخطيرة والهامة، لأن العولمة لا تعني نهاية الصراعات الاقتصادية بين الدول، بل هي تسابق مستمر وحاد للحصول على الموارد الطبيعية والتحكم فيها كمصادر للطاقة، وللوصول إلى الأسواق الاستراتيجية لا بد من مراقبتها والتحكم في التكنولوجيات المتطورة وسد الطريق في وجه المنافسين الجدد في كل القطاعات. لهذا تضطلع السلطات العمومية لإرساء منظومة وطنية للذكاء الاقتصادي، من خلال وضع الاستراتيجيات الكفيلة باختراق الأسواق الخارجية بجميع الوسائل المشروعة والممكنة، الاقتصادية كانت، سياسية، إعلامية أو ثقافية، وذلك من خلال التنسيق وتبادل المعلومات بين المراكز العليا للقرار، مع ضمان التواصل بين فروع المنظمات الكبرى ومراكز البحث العلمي والخبراء وغرف التجارة والصناعة.

فالذكاء الاقتصادي حقل خصب بإمكانه أن يساهم في رفع أداء اقتصاديات الدول النامية، ويحسن من كفاءتها ومردوديتها، لكن هذا متوقف على مدى الوعي بأهميته ودوره. كما يمكن للذكاء الاقتصادي أن يساعد في جذب الاستثمارات الأجنبية وتوطينها في الدول النامية، وذلك من خلال السياسات والاستراتيجيات المطبقة على مستوى الدولة والمنظمة الاقتصادية في نفس الوقت، وهذا في حد ذاته متوقف على مدى توفر المعلومات الأساسية حول البيئة الاقتصادية والسياسية لهذه الدول.

وأن نجاح الذكاء الاقتصادي في تحقيق قيمة مضافة يتوقف على مدى وجود تجاوب بين النظام السياسي القائم والنهج الاقتصادي المعمول به وهذا ينعكس في مناخ الأعمال السائد داخل الدول النامية.

---

[1]– جمال خشور وحمزة العوادي، **متطلبات صياغة استراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار التسويق الدولي**، مجلة كلية الدراسات الإنسانية، جامعة النجف، العراق، العدد الخامس، كانون الثاني، 2016، ص 190.

المطلب الثالث: دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحفيزها على اقتحام الأسواق الدولية.

سوف نقوم بمعالجة هذه النقطة من خلال استعراض أهم الحوافز التي يمكن تقديمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل جعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، والتي تعد أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات، وهي تهدف إلى رفع الأداء التنافسي، وتشمل العديد من المجالات هي [1].

1 – التمويل:

حيث تقوم العديد من الدول بتقديم التسهيلات والخدمات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال إعطائها قروضا بمعدلات فائدة ميسرة أو مضمونة سواءا بالعملة المحلية أو العملة الصعبة، بهدف السماح للمؤسسات ببلوغ الأسواق الخارجية ومنافسة المنتجات الدولية.

2– التأمين:

تقوم الدول بإنشاء نظام لتأمين الصادرات وهذا من أجل تغطية المخاطر التي تواجه المصدرين أثناء العملية التصديرية، وفي هذا الإطار لا بد على الدولة الجزائرية من العمل على تأسيس برنامج لتأمين الصادرات ضد المخاطر غير المتوقعة؛ مثل المخاطر السياسية (الحروب في الدولة التي يتم التصدير إليها) والذي يسمح للمصدرين بزيادة صادراتهم من خلال تقليل المخاطر الدولية التي تواجههم في الأسواق الخارجية، وبالتالي القدرة على دخول أسواق جديدة بثقة أكبر.

3– السياسة الضريبية:

يجب العمل على منح تخفيضات على خروج السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يساعد على خفض تكلفة الإنتاج، وهو الشيء الذي يسمح لها أن تتمتع بميزة تنافسية في الأسواق الدولية.

4– النقل والتوزيع:

وهذا من خلال تقديم الدولة المساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال نقل وتوزيع السلع المراد تصديرها، الأمر الذي يجعل منتجاتها تتمتع بميزة تنافسية عند دخولها الأسواق الدولية.

---

[1]–وصاف سعيدي، **تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات**، مجلة الباحث، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، العدد 01 / 2002 ص 137.

5– نظام فحص السلع المصدرة لضمان الجودة المناسبة للأسواق الدولية:

ويتم من خلال وضع نظام للحفاظ على سمعة المنتج الوطني في الأسواق الخارجية، وذلك باستفاء المواصفات القياسية الموضوعية من قبل وكلاء الفحص، وكذلك وضع نظام لمراقبة الجودة، وفي هذا الإطار يجب الاهتمام ب [1]:

1 – التعبئة والتغليف: حيث تشترط القواعد الدولية أن تهيأ البضاعة بأسلوب جيد، الأمر الذي يسهل عملية بيعها وحفظها من المخاطر.

2 – وضع طاقم مؤهل: وذلك على مستوى الشركة، له دراية وخبرة كافية بميكانيزمات التصدير.

3 – القيام بالإشهار: من خلال قيام المؤسسة بإشهار منتجاتها في الأسواق الخارجية بكل الوسائل والآليات الممكنة.

6 – منح مكافآت للمصدرين:

تتمثل في منح تخفيضات معتبرة من الضرائب المباشرة لكل الدخول التي يتم الحصول عليها من التصدير أو إعفاء لمصدرين من دفع الضرائب غير المباشرة على مدخلات الإنتاج المحلي والأجنبي، وهذا من أجل المساهمة في تدنية تكاليف تسويق الصادرات.

7 – الإطار القانوني:

حيث يجب استصدار قانون خاص يشمل وضع سياسات وطنية لتنمية الصادرات ومنح الحوافز اللازمة لتشجيع المصدرين.

8 – تبسيط إجراءات التصدير:

وهذا من خلال اتخاذ إجراءات بسيطة وميسرة تساعد المصدرين على القيام بعملهم بكل سهولة ويسر، الأمر الذي يدفعهم إلى مضاعفة جهودهم في التصدير وتطوير قدراتهم الإدارية والتنظيمية في العملية التصديرية، وكذا القيام بجهود كبيرة في سبيل عقد اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف كالاتحاد الأوروبي، من أجل دخول المنتجات الوطنية إلى أسواق هذه التكتلات وكذلك تخفيف القيود الجمركية.

---

[1] – وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص 138.

كما أن التصدير لا يحتاج فقط إلى بنية أساسية مادية، ولكن هناك حاجة إلى عدد من المؤسسات اللازمة لرفع عملية التصدير ومتابعة وتنفيذ خطط التوغل في الأسواق الدولية، والتي تؤدي كذلك إلى دعم القدرة التنافسية للصادرات في الأسواق الدولية، وفي هذا الإطار نجد أن الجزائر على غرار الدول الأخرى لا بد أن تساهم وتسارع في إنشاء مؤسسات لذلك الغرض في مجالات التمويل والترويج والضمان [1].

1 – مؤسسات الترويج:

تلعب مؤسسات ترويج الصادرات دورا أساسيا في ترقية وتنمية قطاع الصادرات، خاصة في ظل الشح والفقر الذي يعاني فيها العديد من المنتجين والمصدرين للمعلومات والخبرات الكافية لارتياد الأسواق الدولية، حيث ازداد عدد هذه المؤسسات وتوسعت قدراتها الفنية والمالية بصورة ملحوظة خلال حقبة التسعينات، حيث تسعى هذه المؤسسات إلى تحقيق هدفين رئيسيين هما:

1 – تقديم المساعدة للمصدرين؛

2 – التنسيق بين القطاعين العام والخاص فيما يتعلق بانعكاسات التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني.

أما أنشطة مؤسسات ترويج الصادرات فتتمثل في:

1 – التدريب على كيفية التعامل مع القوانين والتشريعات المحلية والدولية، إدارة عمليات التصدير، المتطلبات الصناعية، وبناء القدرات التنظيمية؛

2 – إدارة الجودة واستيفاء المواصفات العالمية للامتياز ؛

3 – المساعدة في تحديد الأسواق ذات الجدوى الاقتصادية؛

4 – تقديم الاستشارات الفنية والإدارية المباشرة لعمليات التصدير ؛

5 – تحديد السلع والخدمات ذات القابلية التصديرية؛

6 – الترويج للمنتجات الوطنية في الأسواق الدولية؛

8 – توفير المعلومات عن الفرص التصديرية، المعارض، فرص التدريب، والبيانات الإحصائية.

---

[1] – وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره ، ص 139.

2 – مؤسسات التمويل:

يشكل تمويل الصادرات بشروط ميسرة في مختلف مراحل العملية التصديرية عاملا أساسيا في تعزيز القدرة التنافسية، لأنه يسمح للمصدر بمنح تسهيلات في الدفع للمستوردين، وهو ما يعتبر شرطا مهما في التعاملات التجارية، وهذا ما جعل عدد من الدول العربية تسعى إلى إنشاء مؤسسات وطنية متخصصة في هذا الشأن، ولكن ما يلاحظ عليها أنها تعاني من محدودية كوادرها ومحدودية أنشطتها التمويلية.

كما أدت الإصلاحات المصرفية إلى تحسين الكفاءة التمويلية للبنوك التجارية، وبالرغم من هذا فإنها تعاني العديد من العقبات كتركيزها على التمويل قصير الأجل، التقدير بشأن المخاطر الانتمائية للعمليات التصديرية.

3 – مؤسسات ضمان الصادرات:

إن عملية ضمان الصادرات تسهم في تذليل المخاطر التجارية المرتبطة بتعبئة شحن وتسليم البضاعة للمشتري، وتحصيل قيمة البضاعة، والمخاطر غير التجارية المرتبطة بالعوامل السياسية والعسكرية، كما انه يساهم في حل مشكلة التمويل بشكل غير مباشر، وكذلك يساعد على تشجيع المصدرين والمنتجين على ارتياد أسواق جديدة. وعليها فالعمل المطلوب هو تفعيل دور هذه المؤسسات في الرفع من مستوى التصدير وذلك عن طريق اتخاذ إجراءات تساهم في تجسيد أفكار وأسس هذه المؤسسات في مجال التصدير [1].

---

[1] – وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره ، ص 140.

خلاصة الفصل:

تحتاج قضية ترقية وتنويع الصادرات إلى حزمة متكاملة من السياسات والأليات في مختلف المجالات، سواء في مجال الإنتاج أو الاستثمار أو التسويق، مع العلم أنه يجب توفير مجموعة من الحوافز للمصدرين والعمل على حل مختلف المشاكل والأخطار الي تعوقهم، ويجب أن تتسم هذه السياسات والآليات بالمرونة لتلائم التغيرات في أسواق التصدير، كما يقتضي الأمر اعتماد رؤية شاملة وخبيرة تجمع بين السياسي والاقتصادي والاجتماعي والتربوي.

ومن خلال دراستنا لهذا الفصل ومعرفتنا لمواقع الخلل في الاقتصاد الجزائري، ارتأينا إلى اتخاذ مجموعة متكاملة من الحلول والتي يمكن أن نذكر من بينها:

1 – يجب إجراء تغيير جذري في طبيعة النظام السياسي، وذلك لما حققه من نتائج سلبية وتدهور في حالة الاقتصاد الوطني، وفشله في تحقيق تنمية شاملة للبلاد، وذلك بإجراء انتخابات نزيهة تعتمد على الكفاءات، وبعيدة كل البعد عن التزييف، تسمح ببناء دولة القانون في إطار سياسي وديمقراطي.

2 – إن الخلل في التجربة الجزائرية يكمن في اعتماد أصحاب القرار على إيرادات المحروقات في حل جل المشاكل التي تواجههم، أي لجوئهم دائما إلى الحل السهل الذي يمكنهم من تغطية عيوب السياسة المتبعة، وعدم التصدي لهذه المشاكل وحلها من جذورها، لذلك ومن أجل عدم تكرار هذا الخطأ الفادح يجب على الدولة أن تحدد نسبة تدخل إيرادات المحروقات في الناتج الوطني الخام، كما يجب أن تحدد نسبة تدخل الجباية البترولية في الجباية العامة، ويجب أن يكون ذلك بأمر رئاسي عن طريق القانون وليس فقط مجرد كلام يمكن اختراقه في أي وقت.

3 – لا بد من التفكير عمليا بزيادة الصادرات من المنتجات المصنعة التي تتضمن قيمة مضاعفة كبيرة نسبيا، كالزراعة، صناعة السيارات والآليات، صناعة الأدوية، الصناعات الإلكترونية الدقيقة، وزيادة إيرادات صادرات الخدمات خاصة السياحية منها.

4 – وضع أولويات وطنية لتنمية قطاعات محددة تمثل بالنسبة للاقتصاد الجزائري تكلفة باهظة خاصة نفقات الغذاء والدواء، حيث أن تحقيق الاكتفاء الذاتي يجب أن يكون هدفا رئيسيا للبلاد، إن أردنا أن نتفادى الأزمات التي ستحدث عقب انتهاء إيرادات النفط.

خاتمة عامة

خـاتـمــة عـــامـــة

لقد حاولنا من خلال دراستنا، أن نعطي تصورا أوليا للوضعية الاقتصادية السائدة والسياسة المنتهجة لترقية الصادرات خارج المحروقات، قبل أن نتطرق إلى تحليل النقائص والعراقيل التي تعترض نشاط التصدير. فالجزائر واحدة من الدول التي تعتمد في صادراتها على قطاع وحيد وهو قطاع المحروقات.

كما تكتسب الجزائر قدرات هامة من الناحية الاستراتيجية تخولها لأن تكون بلدا مصدرا للكثير من المنتجات غير النفطية، وفي الكثير من الأسواق الخارجية، وبالنظر إلى موقعها الجغرافي يفترض منها أن تكون بوابة للسوق الإفريقية، ومعبرا للسوق الأوروبية وممرا للتجارة البينية العربية والآسيوية. ومما لا شك فيه أن تنمية وترقية الصادرات غير النفطية أصبح خيارا استراتيجيا للجزائر يمكنها التحول من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد منتج يضمن معدلات عالية من النمو ويوفر مستويات جيدة لمعيشة المواطنين، وذلك يتطلب منها زيادة الانفتاح الاقتصادي، وتعزيز فرص التبادل التجاري وتذليل العراقيل التي تصادفها الصادرات غير النفطية.

وتتجلى ضرورة الإسراع في التحول إلى تنويع الصادرات الجزائرية إلى الكثير من العوامل المعاصرة، منها ما يصنف ضمن العوامل الكلية التي أثرت بشكل مباشر على قطاع المحروقات مثل التذبذب الكبير في أسعار النفط، زيادة وتائر التحرر الاقتصادي، التطور العلمي والتكنولوجي وزيادة الضغوط التنافسية وعولمة الكثير من الصناعات والأسواق، ومنها ما يصنف ضمن العوامل الجزئية المرتبطة بالمؤسسة الاقتصادية مثل البحث عن أسواق جديدة، تنمية مصادر الطلب على المنتجات الجزائرية، الاستفادة من الإجراءات المحفزة على التصدير وتحقيق وفورات الحجم الكبير بالتوجه إلى الأسواق العالمية في ظل اعتماد السلع المصدرة على الميزة النسبية التي يتمتع بها الاقتصاد الوطني، بالإضافة إلى زيادة حصيلة النقد الأجنبي، الأمر الذي يسمح باستيراد المدخلات اللازمة للإنتاج المحلي.

وأوضحت الدراسات التجريبية المختلفة الأثر الإيجابي للصادرات على النمو الاقتصادي، وقد سعت الجزائر إلى تشجيع صادراتها غير النفطية، إلا أنها ما زالت لا تتجاوز نسبتها 10 % خلال فترة الدراسة من مجمل الصادرات الجزائرية، وهي نسبة هشة وضعيفة بكل المقاييس. ولتدارك الوضع اتخذت الحكومات المتعاقبة سلسلة من التدابير والإجراءات الاقتصادية تهدف إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات وحفز المؤسسات الاقتصادية الجزائرية على اختراق الأسواق الخارجية وتشجيعها على

التصدير. وبالرغم من كل المحاولات إلا أن الوضعية تتطور ببطء حيث مازالت الشركات المصدرة تعاني الكثير من العراقيل التي تكبح نشاطها التصديري، وذلك راجع إلى أن الاستراتيجيات الوطنية لترقية الصادرات غير النفطية لم تكن في الواقع سوى حلول ترقيعية لمشاكل ظرفية تمر بها البلاد، الأمر الذي أدى إلى جعلها تحقق نتائج متذبذبة طيلة هذه الفترة.

أولا: اختبار الفرضيات:

1 – الفرضية الأولى: وضعت الدولة الجزائرية أليات لإرساء سياسة وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات، وتجسد ذلك عبر عدة إجراءات ذات طابع ضريبي وجمركي، وآخر معلوماتي....إلخ ، غير أن الملاحظ من خلال تشخيص واقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر لم تصل بعد إلى المستوى المنشود، وذلك من خلال النتائج الملموسة والمجسدة على أرض الواقع، لتظل هامشية بحيث لم تتجاوز 10% خلال فترة الدراسة، رغم الكم الهائل من التدابير المتخذة والإجراءات المعتمدة، وبالتالي هذا الوضع تطلب تحليل مختلف العراقيل والحواجز التي تحول دون فعالية أكثر للتدابير المتخذة لدعم الصادرات غير النفطية، وكان من أهمها ضعف إنتاجية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، صعوبات متعلقة إما بالقانون أو بمدى انسجام وتفاعل المصدر مع الامتيازات الممنوحة له، وأخرى متعلقة بالبيروقراطية واستفحال ظاهرة الفساد الإداري. وعليه يتضح أن مسألة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر لا تقتصر فقط على منح الامتيازات والإعفاءات الضريبية وتسهيل إجراءات التصدير، بل تتعداها لتشمل حزمة متكاملة من السياسات الصناعية والتجارية، ورفع كفاءة الأجهزة الاقتصادية والإدارية، وتبني فكرة حوكمة المؤسسات، وتوفير المرونة الكافية والخدمات المتميزة لتهيئة البيئة والإطار السليم لترقية الصادرات، كي تلعب دورا محوريا في التنمية. وهو ما يؤكد صحة الفرضية الأولى والقائلة:

" **لا تقتصر ترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات على منح الامتيازات والاعفاءات الضريبية وتسهيل إجراءات التصدير، بل تتعداها لتشمل حزمة متكاملة من السياسات الصناعية والتجارية ومنظومة إدارية كفأة.**"

2 – الفرضية الثانية: في ظل التحولات والتطورات الاقتصادية التي يشهدها العالم، والتي تعتمد على حرية التبادل التجاري وإزالة كافة العراقيل والقيود التجارية والتحرر الاقتصادي، لم تكن الجزائر بمنأى عن هذه التحولات وأصبحت مضطرة إلى التخلي عن الاشتراكية والتحول إلى اقتصاد السوق، الذي يرتكز على الميزة التنافسية الناتجة من اقتصاديات الحجم والتنويع والسلع المتمايزة بدلا عن الميزات النسبية

الناتجة من وفرة المواد الأولية.

ومن هنا تبرز التحديات التي تواجه الاقتصاد الجزائري الذي اعتمد لفترات طويلة ولا زال يعتمد في تجارته الدولية على وفرة المواد الأولية. ومن أجل تنمية وتطوير مثل هذه الميزات التنافسية، يجب رسم السياسات والتوجهات والبرامج المواتية لترقية وتحديث قطاع الصادرات، كما لا يمكن أن تبق الجزائر مجرد جملة من المعوقات بل يجب تفعيل الاندماج الاقتصادي قصد مجابهة العولمة الاقتصادية، وإيجاد مكانة لها في المفاوضات، حتى ترسخ موقعها في هذا العالم الذي لا يعترف بالضعف آخذين بعين الاعتبار أن الجزائر مخزن للقدرات المتعددة، فيتعين عليها السعي قدما لاستقراء نموذج الابتكار والمنافسة بالتركيز على العلم والتكنولوجيا، وهو ما يعني أن الفرضية الثانية صحيحة والقائلة: " **تستدعي التحديات التي تطرحها التطورات العالمية، ضرورة التأقلم والتكيف مع الاتجاهات الاقتصادية الدولية بما يعزز القدرات التصديرية للاقتصاد الوطني وتنافسية منتجاته في الأسواق الدولية.**"

3 – الفرضية الثالثة: القائلة بأن " **لا زالت تمثل الصادرات خارج المحروقات نسبة ضئيلة رغم المجهودات المبذولة في إطار تنميتها وتتميز بالضعف وهي محط أنظار السياسات الاقتصادية**". حيث أن من خلال تحليلنا لواقع الصادرات خارج المحروقات تبين أنها لا تزال هشة وضعيفة مقارن بالصادرات النفطية، فهي لم تتجاوز 10% خلال الفترة 2010 – 2020، مما يوحي بأن انتاج الاستثمارات الأجنبية المباشرة موجه أساسا لسوق المحلي، وهذا يدل على أن السياسات والإصلاحات التي تسعى الدولة من خلالها إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات لم ترتق إلى المستوى المطلوب. ومازال الاقتصاد الوطني يعتمد بشه كلي على الصادرات النفطية التي هي بدورها رهينة لتقلبات أسعارها في الأسواق العالمية، وهذا ما أثبتته المشاكل الاقتصادية والمالية التي تعاني منها البلاد خاصة مع ظهور جائحة كوفيد 19.

ثانيا: نتائج الدراسة:

بعد دراسة هدا الموضوع والوقوف عند مختلف الجوانب التي تشكل أهم معالمه، توصلنا من خلال ذلك إلى النتائج التالية:

1 – الصادرات خارج المحروقات بقيت هامشية رغم وعود وتصريحات الحكومات المتعاقبة بأنها ستحرر الاقتصاد الوطني من التبعية للمحروقات؛

2- تملك الجزائر عدد قليل من المنتجات المصدرة التي تستطيع المنافسة بها في الأسواق العالمية، بما في ذلك قطاع المحروقات وهي لا تتعدى 6 منتجات كأقصى حد؛

3- تنويع الصادرات خارج المحروقات هو الخيار الوحيد للنهوض بالاقتصاد الوطني؛

4 – عدم وجود إرادة حقيقية لدى المسؤولين في الجزائر لترقية الصادرات خارج المحروقات، بل معظم وعودهم كانت مجرد كلام للاستهلاك الإعلامي فقط؛

5 – بادرت الجزائر مؤخرا إلى الإعداد الجيد لفترة ما بعد البترول بالإعلان عن استثمارات ضخمة في مجال تطوير واستغلال الطاقات المتجددة وخاص الطاقة الشمسية؛

6 – لا يمكن ترقية الصادرات خارج المحروقات دون بناء إقصاد قوي ومؤسسات اقتصادية قوية؛

7 – تتأثر الصادرات بالسياسات المتبعة من قبل السلطات العمومية.

ثالثا: التوصيات والاقتراحات:

من خلال النتائج المتوصل إليها خرجنا بمجموعة من التوصيات، حيث وجب البحث عن السبل الضرورية لترقية الصادرات خارج المحروقات، وذلك عن طريق:

1- بناء دولة الحق والقانون وتجسيده على أرض الواقع، والعمل على انتهاج استراتيجية فعالة لتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، بحيث تكون واضحة المعالم ومحددة الأهداف؛

2- التحديد الدقيق لمسؤوليات ومهام الهيئات المكلفة بترقية التجارة الخارجية والتصدير، والفصل في تداخل المهام بينها، مع ضرورة التطبيق الفعلي للامتيازات الجبائية والجمركية؛

3- تحسين تنافسية وجودة المنتوج الجزائري والتركيز على تصدير المنتجات التي تملك فيها الجزائر ميزة نسبية وذات قيمة مضافة مرتفعة، والعمل على تنميتها وإعطائها الأولوية في البرامج التنموية المختلفة؛

4- تحسين مناخ الاستثمار ووضع قانون الاستثمار الجيد لجذب المستثمرين الوطنيين والأجانب، ودعمهم وتحفيزهم ليتمكنوا من خلق مؤسسات قوية بإمكانها غزو الأسواق الخارجية، وزيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية القادرة على تنشيط العمل الإنتاجي ونقل الخبرة والتكنولوجيا؛

5- حتى تتمكن المؤسسة الاقتصادية من اكتساب مزايا تنافسية تستطيع من خلالها منافسة المنتجات المحلية والأجنبية، وفرض منتجاتها في الأسواق الخارجية، وكسب رضا المستهلك والعميل الأجنبيين، عليها إدخال إصلاحات في كل نشاطاتها، خاصة منها البحثية والابداعية والتكنولوجيا، وإعطاء تأهيل

المورد البشري أهمية أكبر باعتباره حجر الأساس لنجاح أي مؤسسة، ضمن سياسة التكوين والتأطير خاصة في التخصصات المتعلقة بالتجارة الخارجية مثل التسويق الدولي؛

6- تفعيل أليات الذكاء الاقتصادي وإبراز دورها في دعم ترقية الصادرات خارج المحروقات، انطلاقا من معرفة المعلومات الاستراتيجية المفيدة، ومحاولة الاستفادة من التجارب الناجحة في هذا المجال والاقتداء بأفضل الأساليب التي تناسب البيئة الجزائرية؛

7- إن الاستثمار في الطاقات المتجددة هو الحل الأمثل لتحقيق أهداف تنموية، وتمكن الإمكانات المتوفرة لدى الجزائر مستقبلا أن تكون قطب تصديري رائد لهذه الصناعات النظيفة؛

8- محاولة الاستفادة من التجارب الدولية في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات والأخذ بنتائجها للنهوض بالاقتصاد الوطني، خاصة في القطاع الصناعي، الزراعي والنسيجي أين تتوفر الجزائر على إمكانيات وطاقات معتبرة؛

9- الاهتمام أكثر بجودة المنتجات الموجهة للتصدير ومواصفاتها كي تكسب ميزة تنافسية تجعل فرصها في تلقي طلبات من الأسواق الدولية عالية، وذلك بإنشاء مخابر حديثة للجودة والتحاليل ذات المواصفات العالمية؛

10- تقديم مساعدات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعطاء أهمية أكبر، باعتبارها أكثر قابلية للتكيف من غيرها من المؤسسات، والأقل تطلبا للإمكانيات، فضلا عن أثارها الإيجابية على تنويع الصادرات. بالإضافة إلى تشجيعها على التوجه نحو الأسواق الإفريقية التي هي في متناولها من أجل التصدير دون قيود أو شروط تعجيزية، مع دعمها بفتح خطوط بحرية وجوية وبرية لنقل السلع

رابعا: أفاق الدراسة

نظرا لارتباط الموضوع بمختلف جوانب الاقتصاد، فانه مهما حاولنا الإلمام به فدائما تبقى هناك جوانب يشوبها النقصان، وهذا من طبيعة العمل البشري مهما كانت الجهود المبذولة، وتبعا لذلك نقترح بعض المواضيع التي يمكن أن تكون محل بحث ودراسة وتتمثل فيما يلي:

- الاستثمار في الطاقات المتجددة كبديل للصادرات النفطية؛
- الذكاء الاقتصادي كألية لترقية الصادرات خارج المحروقات؛
- تفعيل دور الديبلوماسية الاقتصادية للنهوض بقطاع التصدير.

قـائـمـة الـمـراجـع

قـــائـــمـــة الـــمـــراجـــع

أولا: الكتب باللغة العربية:

1 – أحمد ماهر عبد السلام أبو قحف، **تنظيم المنشآت السياحية والفندقية**، الطبعة الثانية، المكتب العربي الحديث، مصر،1999.

2 – أسامة صادق شنب، **التسويق الدولي**، جامعة حلوان، بدون سنة النشر.

3 – سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية**، ط1، الدار المصرية اللبنانية، 2005.

4 – السواعي خالد محمد، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2006.

5 – شعبان رأفت محمد، **نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.

6 – فريد النجار، **التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، ط1، 2008.

7 – فلح حسن خلف، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.

8 – قادة أقاسم، **المحاسبة الوطنية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 2002.

9 – لعلى بوكميش، إدارة الجودة الشاملة إيزو 9000، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، سنة 2010.

10 – محمد جاسم، **التجارة الدولية**، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، ط 4، سنة 2006.

11– محمد زاهد جلول، **التجربة النهضوية التركية**، مركز نماء للبحوث والدراسات، ط 1، بيروت، 2013.

12 – محمود الجعفري ويوسف داوود، **إعادة بناء قطاع سلع التبادل التجاري الفلسطيني**، دراسة مقدمة من قبل الأونكتاد، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011.

13 – محمود حامد محمود عبد الرزاق، **تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية**، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، مصر، 2006.

14 – محمود عبد الرزاق، **الاقتصاد المعرفي والتصدير**، الدار الجامعية للنشر، ط 3، سنة 201.

15 – مهدي السامرائي، **إدارة الجودة الشاملة في القطاعين الإنتاجي والخدمي**، دار جرير، عمان، 2007.

16- نيفين حسين شمت، **التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية**، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2010.

ثانيا: الكتب باللغة الفرنسية:

17 - Corinne Pasco, **Commerce international**, 6 édition, Dunod, Paris, 2006.

18 - Emmanuel Patyron, **La veille stratégique**, édition écomomica, Paris, 1998.

ثالثا: المذكرات والرسائل الجامعية باللغة العربية:

19 - بن طيش عطاء الله، **تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، أطروحة الدكتورة في العلوم الاقتصادية تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، سنة 2017.

20 - سامية سرخان، **أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية، دراسة للأثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، سنة 2010/ 2011.

21 - سعيدي وصاف، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الدكتورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، سنة 2004.

22 - قاسمي لخضر، **أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، سنة 2014/2013.

23 - مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات الماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ميلة، جامعة بن يوسف بن خدة سنة 2006/ 2007.

رابعا: المجلات الدورية باللغة العربية:

24 – بلقاسم العباس، **مؤشرات التجارة الخارجية**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، دون ذكر السنة.

25 – بن نافلة قدور، **واقع التسويق الدولي بالمؤسسات الجزائرية المصدرة (دراسة ميدانية)**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد السابع، السداسي الثاني 2009.

26 – جمال خشور وحمزة العوادي، **متطلبات صياغة استراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار التسويق الدولي**، مجلة كلية الدراسات الإنسانية، جامعة النجف، العراق، العدد الخامس، كانون الثاني، 2016، العدد الخمسون، الكويت، أفريل 2006.

27 – عبود زرقين، **الاستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر**، مجلة بحوث عربية إقتصادية، العدد 45، شتاء 2009.

28 – فروحات حدة، **الطاقات المتجددة كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر دراسة مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير**، مجلة الباحث، العدد 11، 2012، جامعة ورقلة.

29 – كمال عايشي، **نظرية الإوز الطائر الأسيوية في السياسات الصناعية الجديدة في الجزائر للتحول إلى الهيكل التصديري**، مجلة أبحاث إقتصادية وإدارية، العدد السادس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، ديسمبر 2009.

30 – محمد محمود أبو عبيدة، **أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة قياسية**، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، 2013، المجلد 15، العدد 1.

31 – مصطفى بابكر، **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد

32 – هيثم حمود الشبلي ومحمود عواد ازيادات، **استراتيجيات التسويق التصديري الدولي في الشركات الأردنية**، دراسة ميدانية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 43، 2009.

33– وصاف سعيدي، **تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات**، مجلة الباحث، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية جامعة قاصدي مرباح ورقلة، العدد 01 / 2002.

خامسا: الملتقيات والندوات باللغة العربية:

34 – علاوي عمر، **تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد استراتيجية غزوالأسواق**، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي المنظمة العربية للتنمية العربية، تونس، 2007.

35 – منير نوري وإبراهيم لجلط، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات**، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، يوم 9 و10 نوفمبر 2010.

36 – جلال مسعد، الملتقى الوطني **حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر**، يومي 11 و12 مارس 2014، جامعة مولود معمري تيزي وزو.

37 – منير الحمش، **هل حقا تحرير التجارة الخارجية قاطرة للنمو؟**، ورقة مقدمة لندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، مارس 2010.

38 – بن الشيخ سارة، بن عبد الرحمان ناريمان، **عرض تجربة الجزائر في مجال الطاقة المتجددة**، الملتقى العلمي الدولي حول سلوك المؤسسة الاقتصادية في ظل رهانات التنمية المستدامة والعدالة الاجتماعية، جامعة ورقلة، يومي 20 – 21 نوفمبر 2012.

39 – زيدي بلقاسم، **تحليل بيئة الأعمال وتنافسية الاقتصاد الجزائري**، الملتقى العلمي الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة شلف، الجزائر يومي 28 – 28 نوفمبر 2007.

40 – نوال نعمة، **منتدى السياسات الزراعية حول القدرة التنافسية للصادرات الزراعية، قسم المعلومات والاتصالات**، دمشق، سوريا، 2007.

41 – وعيل ميلود، **أهمية الجودة الشاملة ومواصفات الايزو لتحقيق الميزة التنافسية**، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، يومي 8 – 9 نوفمبر 2010، جامعة الشلف، الجزائر.

سادسا: التقارير:

42– التقارير السنوية لبنك الجزائر.

43– التقرير الصناعي العربي، المنطقة الصناعية للتنمية والتعدين، 2009 – 2010.

44- تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، الإصدار الرابع 20

45 – دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الجزائر، طبعة 2001.

سابعا: المواد القانونية والمراسيم:

46 – الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة في 1996.

47 – الجريدة الرسمية رقم 85، الصادرة في 22 ديسمبر 2002.

48 – الجريدة الرسمية، العدد 25، الصادرة في 18 أفريل 2010.

ثامنا: المواقع الالكترونية

49 – موقع الإلكتروني للبنك العالمي http://www. Albankaldawli.org

50 – موقع safex http://www.safex.dz

51 – موقع المركز الوطني لمراقبة النوعية والرزم http:// www.cacque.org

52 – موقع CAGEX http:// www.cagex.dz

53 – موقع الصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات http:// www.algex.dz

54 – موقع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية http://www.algex.dz

55 – موقع ANEXAL http:// www.exportateur.algerie.org

56 – الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار

http: // www Andi.dz/index. php/Fr/statistique/bilan- du- commerce- extérieur

57 – موقع جريدة صوت الأحرار إخبارية ووطنية http:// www.sawt- alahrar.net