

عه وه ران

كلية العلوم الإقتصادية علوم التسيير و العلوم التجارية

المدرسة الدكتور اليه للإقتصاد والتسيير

مدرسة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد

تخصص: ماليه دوليه

الموضوع وع:

الحمايه الفعاله وجذب موارد استثماريه

بعض القطاعات

(حاله الجزائر)

ت إشراف:  
ا.د. زايري بلقاسم

من إعداد الطالب:  
بن عبد العزيز سمير

المناقشه:	اعضاء		
رئيسا	جامعة وهران	اسناد محاضر-1-	ا. فقيه عبد الحميد
مقرر	جامعة وهران	اسناد التعليم العاد	ا.د. زايري بلقاسم
	جامعة وهران	اسناد محاضر-1-	د. كربالي بعداد
	جامعة وهران	اسناد محاضر-1-	د. تروش محمد

2011-2010 :

Créé avec

الجز



nitro PDF

professional

télécharger la version d'essai gratuite sur [nitropdf.com/professional](http://nitropdf.com/professional)

download the free trial online at [nitropdf.com/professional](http://nitropdf.com/professional)

# اهداء

الله الرحمن الرحيم

الحمد والشكر لله دون نهاية على نعمه جلته على العبد والوصف لك الحمد كل  
الحمد ياراحم الضعيف وبأحسان والرفق واللين والطفه وصلي وسلم ثم بارك على  
الذي به ترتجي منك النجاة لدى الرحمن.

اهدي هذا العمل إلى:

من نور عينيهما اضاء الدنيا من حولي

فشق لي درباً نحو النجاح

وانحناؤهما تضرباً لخالق الكون

رفعتني لبلوغ ما بين ايديكم الكريمة

ايي و ا

إلى إخوتي و إلى كل العائلة والاصدقاء، تمنياتي لهم الحفظ والمستر والنجاح

إلى زملائي خلال هذا المشوار الدراسي، و إلى كل من تعصم ذاكرتي

ولو تعصم مذكرتي.

بن محمد العزيز صفيح

# تَشْكُرَات

ربي اوزعني ان اشكر نعمتك التي انعمت علي وعلى والدي وان

الحمل حملا صالحا مرضاه واحدك برحمتك في عبادك الصالحين،

وامالك الله ان يجعل هذا صالحا لوجهك الكريم وان تتفعد

وتفعد كل ه يقراه.

نتقدم بالشكر إلى الاستاذ الدكتور المشرف السيد: زايري بلقاسم الذي

هذا العام ولم يبذل علينا بنصائحه وتوجيهاته وكان نعم

الموجه فشكرا كل الشكر والامتنان.

كما لا يفوتني ان اتقدم بالشكر إلى الاساتذة الحزاء لجنة المناقشة

قبولهم مناقشة هذه المذكرة، وعلى الملاحظات القيمة المقدمة حول هذا

البحث المتواضع، وإلى كل من ساعدنا في انجاز هذه المذكرة ه واء

كان من او بعد .

إن تحيات الشكر والتقدير لهم جميعا ستكون ختما دون مستواهم، قدرا

لذلك ندعو الله ان يتولى جزاءهم على حده

بن عبد العزيز صهير

تحتل موضوعات العلاقات الاقتصادية الدولية باهمية بالغة في الساحة الاقتصادية العالمية، خاصة ما يتعلق منها بتلك التي تعالج تطورات التجارة الخارجية، إذ أصبحت هذه الأخيرة تشكل حلقة هامة في المسيرة التنموية للدول خاصة من خلال التجارة اريه. المبدأ الاعتماد المتبادل، فإن كل دولة سوف لن تستطيع ان تعيش في عزلة اقتصاد ادية كاملة عن العالم الخارجي، الامر الذي يفرض عليها الدخول في علاقات تجارية تبادلية الدول الأخرى حتى تلبي حاجياتها من السلع والخدمات.

ومع تطور التبادل التجاري تنوعت اشكال تدخل الدولة في إدارة علاقاتها التجارية الدولية من اجل تحقيق اهدافها التنموية إما بتقييدها أو بإقرار نوع من الحمى إزاء تدفق السلع والخدمات عبر حدوده تبعاً للظروف الاقتصادية التي تعيشها كل دولة فدرتها التنافسية في الاسواق الدولية وتوازن ميزان مدفوعاتها. ووفقاً لما يمر به الاقتصاد العالمي شهدت التجارة الدولية في عشرينيات القرن الماضي ازدهاراً ملموساً أدى إلى ازدياد حجم وقيمة التبادلات الدولية، غير ان الكساد الاقتصادي في الثلاثينات دفع الدول إلى اتخاذ تدابير كإلغاء القيود الكمية وزيادة في المعدلات التعريفية الجمركية، ونتج عن تطبيق تلك السياسة تراجعاً في حجم التجارة الدولية. وبدأت واضحة ان انتهاء هذه السياسة من شأنه تعميق الازمة والنمو والتوازن الدولي يمر حتماً عبر تبني نظام جديد للعلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية وإتباع سياسة راقية للتعاون الدولي.

فأصبح من اهم اهتمامات الدول التي اتبعت الاقتصاد الاشتراكي خاصة الدول النامية من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الذي يعمل باليات السوق الحرة، ففتحت ابوابها على العالم الخارجي ورفعت القيود التعريفية وغير التعريفية على تجارتها الخارجية انها تمثل مورد مالي هام لتمويل العجز في الميزانية العامة للدولة. كما سعت نفس الدول في نفس الوقت إلى تنسيق سياستها التجارية والاقتصادية بإقامة كتلات اقتصادية جهوية لترفع مستوى رفاهيتها. إن هذه التغييرات التي صاحبت العلاقات الاقتصادية الدولية لم ينبثق عنها التكتلات التجارية كسياسة حمائية تجارية فحسب، بل افرزت نوعاً جديداً من الحمى يطلق عليه مصطلح الحماية الفعالة والتي تطبق معدلاتها على السلع الوسيطة التي تدخل في تشكيل المنتج النهائي، الامر الذي يؤثر بشكل كبير على صادرات الدول النامية والتي تعتمد اغلبها على المواد الأولية.

والجزائر مثلها مثل دول العالم النامي، فسعيها منها للاندماج في الاقتصاد العالمي سواء من خلال الشراكات التجارية او تمهيدا للانضمام الى المنظمة العالمية التجارية، تبنت عدة رات هيكلية رعلى عدة مستويات في مختلف قطاعاتها الاقتصادية، فبعد استرجاعها للاستقلال السياسي حاولت دعمه بالاستقـال الاقتصادي. فاهتمت الدولة طوال العقدين الماضيين بمؤسسات الكبرى تماشيا مع سياسة الصناعة المصنعة الثقيلة التي حاولت اختصار المسافة نحو التـام الصناعي والاقتصادي، ولقد اعتبرت هذه الاخيرة صـدقـة نموها يفرض حماية جمركية من المنافسة الاجنبية، ولتحقيق ذلك طبقت سياسات تجارية مبنية على احتكار الدولة للتجارة الخارجية مستندة في ذلك على مختلف القيود الجمركية وغير الجمركية.

إن كل المعطيات الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر اليوم تبين ان الاقتصاد الوطني في المرحلة الراهنة يحتاج إلى اتباع سياسات وطرق وافكار ذكية، وذلك للاستفادة من مسار الاندماج والارتباط الاقتصادي والتجاري العالم والافتتاح على المنظومة الاقتصادية العالمية على اوسع نطاق. وتعد الحماية الفعالة إحدى الاساليب الاساسية التي تستوجب على الجزائر إدراجها ضمن سياستها التجارية الخارجية، إذ بفضلها تستطيع الدولة حماية اسواقها المحلية بالإضافة الى استقطاب الاستثمارات المحلية والاجنبية. كما انها اسـد ريب يسـد اعد المستثمر على إنشـاء فروع له في الداخل لتجنب عبئ الرسم الجمركي هام في زيادة الثروة القومية ومن ثم الدخل القومي، ولاسيما إذا كنت الموارد التي تستغلها الصناعات الجديدة المحلية والتي اجتذبت رؤوس الاموال الاجنبية عاطلة من قبل عدم إقبال راس المال الوطني عليه .

## إشكاليات الحماية البـد ث:

بناء على ما سبق سنحاول من خلال دراستنا الإجمالية الانشغال والإشكالات التالية:  
 1- هو الدور الذي تقوم به الحماية الفعالة في إعـادـة توجيه الموارد المالية من قطاع الاستيراد نحو القطاعات الإنتاجية لنفس قطاع الاستيراد بمعنى آخر  
 2- ذلك الدور الذي تلعبه الحماية الفعالة في جذب الاستثمارات في بعض القطاعات الوطنية الاستثمارية وبالخصوص في القطاع الصيدلاني؟

- وللإجابة على هذا التساؤل الجوهرى يقتضى تفكيكه إلى تساؤلات عديدة جزئية نذكر منها :
- كيف تطورت السياسات التجارية الدولية وعلى أي أساس كانت توجه الدول سياساتها الاقتصادية؟
- ما المقصود بسياسة الحماية الفعالة في التجارة الدولية؟ وكيف يمكن تقدير وحساب معدلاتها؟
- ما هو أثر الحماية التجارية على التجارة الخارجية في الجزائر؟
- هل استطاعت الحماية الفعالة في الجزائر إعادة توجيه الموارد نحو القطاعات الاستثمارية؟ وما هي صعوبات إعادة توجيه الموارد؟
- ما هي المكانة التي يحتلها القطاع الصناعي في الاقتصاد الجزائري؟ وما هو الدور الذي تلعبه الحماية الفعالة في جذب واستقطاب الموارد الاستثمارية إليه وبالخصوص في القطاع الصيدلاني؟

### فرضيات البحث:

بعد القراءات والاطلاع لعام على جوانب موضوع البحث، تم وضع مجموع فرضيات تسهل الوصول إلى إجابات دقيقة وواضحة عن الإشكالات الجوهرية:

- تعد الحماية الفعالة إحدى الأساليب الحمائية التي تستند عليها الدول لتسيير تجارتها الخارجية وتطويع وارداتها السلعية.
- إن للحماية الفعالة دور هام في عملية إحلال الواردات وترقية المنتوج المحلي وجذب واستقطاب الموارد الاستثمارية في مختلف القطاعات.
- أهم الحماية الفعالة إعادة توجيه الاستثمارات نحو الموارد المالية للقطاعات الأكثر استراتيجية في الاقتصاد.
- إن الجزائر بتطبيق الحماية الفعالة في القطاع الصيدلاني سوف تتمكن من إعادة توجيه الاستثمارات المحلية والأجنبية نحو هذا القطاع، مما يندمج عنه ارتفاع في تنافسية المنتج الصيدلاني من جهة، وتقليص فاتورة الواردات الدوائية من جهة أخرى.

### أهمية البحث:

- تتبع أهمية بحثنا هذا من تعدد البرامج التي تهدف إلى:
- نظراً لاهتمام الدولة والاقتصاد الوطني من خلال وافتتاح السوق العالمية وتشجيع الاستثمار الأجنبي وما من تحديدات مفروضة المؤسسة الاقتصادية.

- تبسيط وتسهيل المعاملات الدولية من خلال السياسات التجارية والتي عملت مختلف التنظيمات الدولية كالمنظمة العالمية للتجارة والاتحاد الاوروبي على وضعها على ارض الواقع والعمل على تنفيذها كسياسة جديدة ومدى تطبيقها في الاقتصاد الجزائري.
- البحث مساهمة علمية في الإطار النظري والتطبيقي للدور الجديد الملقى على عاتق الدولة من خلال مؤسساته الاقتصادية من جهة وقطاع الجمارك من جهة اخرى وذلك بهدف تكييفهم مع الانفتاح الاقتصادي.
- البحث عن هذه المواضيع جوانبه المتعددة والمتداخلة.

### اسباب اختيار الموضوع:

- تعود الاسباب التي دفعتنا إلى اختيار الموضوع وع إلى الاعتبارات التالية :
- طبيعة التخصص التي تفرض علينا معرفة كل ما يتعلق بمتطلبات الاقتصاد الجزائري.
- الدراسات النظرية والميدانية التي تناولت بعمق الإشكالية المطروحة.
- البحث لمعرفة مميزات ومتطلبات الحماية الفعالة للاقتصاد الوطني ونظما اقتصاد السوق بصفته تجربة ستخوضها الجزائر لإعادة بعث النشاط الاقتصادي الوطني.
- رغبته معرفة الأدوات والمقاربات التي اعدتها المؤسسة الاقتصادية الجزائرية والتقييم الاول وإمكانية البحث تشخيص المعوقات التي تقف وراء انتعاش الاقتصاد الجزائرية والتقييم الاول هذه الاسباب.

### اهداف البحث:

تهدف الدراسة إلى محاولة فك الإشكال عن موضوع البحث والتمثله ان ولو نسبة من الحماية الفعالة للاقتصاد الوطني بشكلا والمنهج الوطني على وجه الخصوص خاصة ما تعلق بصناعة الأدوية، ودور ذلك في جذب الموارد الاستثمارية في ظل الانفتاح على المنظومة الاقتصادية العالمية وهذا بالوقت يف على اهم تداعيات ومتطلبات وشروط تطبيق هذا النوع من السياسات الحمائية.

### حدود البحث:

بغرض الإجابة الاسئلة المطروحة الإشكالية المقترحة، وبغية تحقيق اهداف البحث سنقوم بوضع حدود رابعة للدراسة. حيث انه ونظرا لشساعة موضوع البحث نركز على تناول من زاوية السياسة التجارية الدولية سنركز منها على سياسات الحماية الفعالة.

ار للدراسة التطبيقية المجمع الصداعي صيدال وهذا لتوافق موضح وع  
البحث، نظرا زاد المنافس القط اع الصيدلاني والتعرض لاهم وخصوص  
السنوات الاخيرة من 2001 إلى 2009، ومحاوا التعرض م المجالات التي تخص  
موضوعنا وخصوصا اهم المنافسين هذه المرحلة، وتطوراتهم إلى مشاريع  
الشراكة المق بهذه المرحله .

### ادوات ومنهج البحث:

في ما يتعلق بالدراس النظرية فقد استخدمنا المسد المكتبي المراجع و الوثائق  
المكتبية التي كان باستطاعتنا والغرض الوقوف تناولته المصادر العربية  
والاجنبية وكذا بعض المجالات و الدراسات السابقة من بعض رسائل الماجستير او  
الدكتوراه.

ومن اجل الإجابة عن الإشكالات الجوهرية لموضوع البحث اتهجنا المنهج الوصفي عند  
استعراضنا للخلفيات المذهبية لسياسات التجارة الخارجية، كما استخدمنا المنهج التحليلي  
الاستقرائي خلال تناولنا للاقتصاد الجزائري ال جملة من البيانات الإحصائية لاهم  
المبادلات التجارية. اما بخصوص دراسة الحالة فقد استعدنا بعض المقابلات الفردي  
بعض العمال والمسؤولين والمندوبين الطبيين الذين اعدونا سراً، استعدنا بعض  
الوثائق الداخلية (صيدال) إلى استخدنا الامتدانت بعض الاحيان  
إحصائيات او بيانات او معلومات اخرى من إفادتنا موضوعنا .

### الدراسات السابقة:

يمكن القول ان بيننا اول موضوع الحماية الفعالة يكاد ينعدم على مستوى البحوث الاكاديمية في  
الجامعة الجزائرية إلا بعض الدراسات الذ ادره التي امكن الوصول إليها والاستناد عليها  
البحث كما يلي:

1- نراس (مخولفي عبد السلام 2008) قدمت هذه الدراسة لنيادة الدكتوراه من كلية  
الاقتصاد وعطرم التسيير بجامعة الجزائر، تحت عنوان اثر اتفاقي ووق  
الملكية الفكرية المرتبطة ارة TRIPS ل التكنولوجيا إلى الدول الذامية. حيث  
تطرق فيها الباحث إلى واقع الاقتصاد الجزائري والى وضعية وواقع اعة الادوية  
الجزائر.



2- دراسة ( عبد القادر غطاس 2009) قدمت هذه الدراسة لنقد اداة الماجستير من كلية الاقتصاد وعلوم التسيير بجامعة الجزائر، بعد ان اثر تحرير التجارة الخارجية على النمو والاقتصاد ادي 'حالة الجزائر'. واشادت الدراسة إلى التجارة الخارجية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد.

3- دراسة ( ر 2006) قدمت هذه الدراسة لنقد اداة الماجستير من كلية الاقتصاد وعلوم التسيير بجامعة الجزائر، تحت عنوان التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحديات الراهنة. وعالج الباحث هيكل التجارة الخارجية الجزائرية، بالإضافة إلى تطور المنظومة والسياسة التجارية في الجزائر.

### صعوبات إنجاز البحث:

الحقيقة لقد واجهتنا صعوبات دراستنا لهذا الموضوع وبرزها نقص انب الميداني، حيث تم الاتصاف بعدد من المؤسسات والتي تم رفض القيام هذه المواضيع، وعدم الرد احيانا مرة. اما عن ذلك فكان الوقت المخصص من طرف المسؤولين، وهذا وقد وجهنا نظرا إلى امرين، عدم فهم الموضوع وتطبيقه اصلا او التخوف من تسرب المعلومات من ضف إلى ذلك بعد المسد وما يتطلبه من إمكانيات مادية ومالية لانجاز هذه البحوث. بالإضافة إلى صعوبة جمع المراجع ذات الصلة بالموضوع خاصة الحديثة منها، وقلة الإحصائيات والمعطيات الاقتصادية ذات الصلة بالمشكلة التي ندرسها (2009 و2010).

### محتويات الدراسة :

لمعالجة إشكالية الموضوع وبع استوجب تقسيم العمل إلى اربع وول:

- الفصل الاول: اول في هذا الفصل دراسة الإطار النظري والخلفية التاريخية لسياسات التجارة الدولية افة إلى الاسس التطبيقية لهذه الدراسات. نت سنتطرق إلى معرفة واقع هذه السياسات التجارية قبل وبعد الحربين العالميتين من افة إلى نظرية المؤسسات الاقتصادية الدولية والاقتصاد الإسلامي لهذه السببات مع إشارة إلى أهمية التجارة الخارجية.

- الفصل الثاني : سنتعرض فيه إلى دراسة الحماية الفعالة من خلال خصائصها واهدافها واثرها على اقتصاديات الدول، حيث سوف نتطرق إلى اسس التفرقة بين الحماية الاسمية

والحماية الفعالة بالإضافة إلى كيفية اب معدلاتها. لنختتم هذا الفصل بالتعرض إلى نظريات الحماية الفعالة ومؤثراتها في البلدان الذ

- الفصل الثالث الش: سنتطرق فيه إلى دراسة هيكل وخصائص الحماية التجارية في الجزائر وذلك من خلال قطاع الجمارك مع الإشراف إلى تلك الترسانة من الوسائل المستخدمة في هذه الحماية. نطرح المنظومة والسياسة التجارية في الجزائر، لنختتم هذا الفصل بالتطرق إلى آثار هيكل الحماية التجارية على التجارة الخارجية.

- الفصل الرابع : خصص هذا الفصل لمعالجة جزئية جوهرية من موضوع البحث وهي الحماية الفعالة ونورها في جذب موارد استثمارية في بعض القطاعات، حيث سنحاول فيه التطرق إلى واقع الاقتصاد الجزائري ومكانة القطاع الصناعي في الاقتصاد الوطني، ثم إلى وضعية وواقع صناعة الأدوية في الجزائر. إلى إبراز تطبيق سياسة الحماية الفعالة في القطاع الصيدلاني، ثم سنعرض بعد ذلك إلى إبراز هيكل الحماية في قطاع الأدوية الجزائر، لنختتم هذا الفصل بذكر السياسات الضرورية لتشجيع الإنتاج المحلي للأدوية.

وتم النه تلخيص اهم اء المذكرة تضمنت من النت المتوصل إليها، وكذلك اهم التوصيات، واخيراً تقديم رحات ونقاط جديدة وث ذات وامتداداً لموضوعنا.

## مقدمة الفصل

منذ العصور القديمة لم تكن الدولة تتدخل في التجارة الدولية أو تفرض قيودا عليها، إذ لم يكن هناك اهتمام يذكر بأثارها الحمائية الجمركية التي كانت تفرض حتى القرن 17 بطابعها المالي، حيث أهم ما ميز فترة الرأسمالية التجارية الممتدة من القرن الخامس عشر إلى غاية النصف الثاني من القرن الثامن عشر، هو مبدأ السياسة القومية وظهور الدولة الوطنية الحديثة، وانطلاق الكشوفات الجغرافية وبداية المنافسة الاستعمارية على المجالات الحيوية بين الدول الأوروبية، حيث استتبع ذلك الاهتمام باتخاذ سياسات تجارية تمكن من زيادة ثروة الدولة وقوتها.

وفي ظل التطورات الحاصلة والتغيرات المتسارعة تبلور في بادئ الأمر، ومن الناحية الفكرية المذهب التجاري الميركانتيلي، حيث يعتبر هذا المذهب المرجع الأول للفكر التجاري الذي عم القرنين السادس عشر والسابع عشر، والذي نتج عن تطبيقه تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، ثم حل بعده المذهب الطبيعي الفيزيوقراطي، بالإضافة إلى انتشار بعض الأفكار الاقتصادية المستقلة لبعض الكتاب الكبار آنذاك أمثال "جيمس ستيوارت ودفيد هيوم ووليام بيتي" وغيرهم. وفي العصر الحديث ظهرت منظمات وهيئات دولية، كان لها الأثر الكبير في التأثير على السياسات التجارية للدول وتكييفها وفق الأوضاع الاقتصادية الراهنة، وخاصة تلك الهيئات المشكلة للثالوث الاقتصادي العالمي.

وعليه، سنتطرق في هذا الفصل إلى الأسس النظرية والتطبيقية للسياسات التجارية، وأنواع هذه السياسات من الناحية النظرية والتطبيقية، مع الإشارة إلى ماهية وأهمية التجارة الخارجية لنخرج في الأخير إلى نظرة المؤسسات الدولية والاقتصاد الإسلامي لسياساتها.

## المبحث الأول: الأسس النظرية للتجارة الدولية:

منذ بداية القرن السابع عشر، احتل موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية حيزا متميزا في الأدبيات الاقتصادية، فقد اهتم العديد من الاقتصاديين بالتجارة الخارجية للدولة، لذا أدرج كل من آدم سميث ودافيد ريكاردو وغيرهم أبوابا في مؤلفاتهم الاقتصادية لمعالجة هذا الموضوع، إلى أن أصبحت تخصص لها مؤلفات خاصة في عصرنا الحديث. واهتمامهم كذلك بالقواعد والإجراءات والأدوات والأساليب التي تقوم عليها التجارة الدولية والمتمثلة في السياسة التجارية التي تهدف إلى تنشيط وزيادة التبادلات التجارية.

### المطلب الأول : ماهية التجارة الدولية وأهميتها.

#### 1- ماهية التجارة الدولية:

يضطر الفرد لإشباع رغباته وتلبية حاجياته المختلفة إلى البحث عنها واقتنائها من شتى المناطق، أحيانا تكون داخل وطنه وأحيانا أخرى خارجه لأنه لا يستطيع أن ينتج كل مستلزماته، وإنما يتخصص في إنتاج نوع من السلع ويستبدلها بسلع أخرى\*.

إن قيام التجارة سواء الداخلية منها أو الخارجية، هو نتيجة طبيعية لقيام التخصص وتقسيم العمل، حيث يؤدي التخصص بالطبيعة إلى قيام التبادل بين الأفراد، فلكي يحصل كل فرد على حاجته المتنوعة، فحتما سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره<sup>1</sup>. هذا هو الأساس الذي تقوم عليه التجارة الخارجية، أي تقوم دولة ما بإنتاج سلعة ما واستبدالها بسلعة أخرى مع مختلف دول العالم. إذن فالمقصود بالتجارة الخارجية أنها " عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل"<sup>2</sup>، كما يقصد بها اختصارا تلك " العملية من التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي"<sup>3</sup>.

ويمكن تعريف التجارة الخارجية من زاويتين:

**المعنى الضيق:** ويشمل الصادرات والواردات المنظورة مثل السلع وغير المنظورة ( الخدمات ) .

**المعنى الواسع:** ويشمل:

- الصادرات والواردات المنظورة.
- الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات).
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال.

\* المقايضة: استبدال سلعة بسلعة دون استعمال النقود.

<sup>1</sup> محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1993، ص12.

<sup>2</sup> حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000، ص 13.

<sup>3</sup> صلاح الدين نامق، التجارة الدولية، الطبعة الثانية، دار المعارف، مصر، 1967، ص10-12.

- الهجرة الدولية، عن طريق انتقال الأفراد من دولة لأخرى.  
ويطلق بعض الاقتصاديين على المعنى الضيق للتجارة مصطلح التجارة الخارجية، وعلى المعنى الواسع مصطلح التجارة الدولية<sup>1</sup>.

## 2- مراحل تطور التجارة الدولية:

يمكن تقسيم مراحل تطور التجارة الدولية إلى ما يلي:

### المرحلة الأولى (1498 - 1763):

ظهرت هذه المرحلة عن طريق الاكتشافات التي تمت في هذه الفترة وغزو القارات التي قام به التجار الأوروبيين<sup>2</sup>، وهي تبدأ مع اكتشاف طريق الرجاء الصالح<sup>3</sup> من طرف بارثولوميو دياز " Bartholomew Diaz " (1488) واكتشاف كريستوف كولومبس " Christophe Colombos " لأمريكا<sup>4</sup>، وفتح الطريق التجاري نحو الهند من طرف فاسكون دوقاما " Vasco de Gama " عام 1498 ومنه لعبت التجارة دور المحرك في فك العزلة ما بين القارات.

### المرحلة الثانية (1763-1883):

يعود ظهور هذه المرحلة إلى النظام الإنتاجي الرأسمالي، في الجزء الثاني من القرن الثامن عشر، والذي كان مركزه "إنجلترا" والتي كانت تعتبر في ذلك الوقت لب الاقتصاد العالمي، ويتميز الإنتاج في هذه المرحلة بالوفرة، مما أدى إلى تصدير الفائض المنتج إلى المستعمرات والتي كانت مجبرة على شراء هذه المنتجات، والتي بدورها كانت تمون الدول الأوروبية بالمواد الأولية، وبالتالي سمحت هذه المرحلة بتقسيم التجارة ما بين الدول الأوروبية والدول المستعمرة<sup>5</sup>، والتي سمحت بظهور ما يسمى بالتبادل اللامتكافئ "L'échange inégal" والذي يعتبر منبع التخلف الذي وقعت فيه هذه الدول المستعمرة.

### المرحلة الثالثة (1883 - 1980):

تظهر هذه المرحلة مع ظهور أول شركة متعددة الجنسيات " Standard Oil Tust " ل جون

<sup>1</sup> سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، الجزء الأول، 1993، ص 36

<sup>2</sup> Jacques B.Gélinas, **La globalisation du monde**, Laisser faire ou faire ?, Montréal, éd ecosociété , 2000,p 22-38

<sup>3</sup> رأس الرجاء الصالح (بالأفريكانية: Kaap die Goeie Hoop، كاب دي جوي هوب) هو رأس من اليابسة في القارة الأفريقية بالقرب من كيب تاون يمتد في المحيط الأطلسي، ويشبه في شكله الرأس المدب. كانت تمر منها السفن التجارية المتوجهة من وإلى آسيا. وهناك اعتقاد خاطئ بأن رأس الرجاء الصالح يقع في أقصى جنوب القارة الأفريقية وأنه يفصل بين المحيط الأطلسي والمحيط الهندي، ولكنه في الحقيقة يقع على بعد 150 كم (90 ميل) شرق عن هذه النقطة والتي تسمى برأس أفولاس. للمزيد من التفاصيل تصفح الموقع الإلكتروني:

شاهد يوم 2010/08/17 الساعة 11:34 على [http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B1%D8%A3%D8%B3\\_%D8%A7%D9](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B1%D8%A3%D8%B3_%D8%A7%D9)

<sup>4</sup> فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، الطبعة الثالثة، الاسكندرية، منشأة المعارف بالاسكندرية، 1997، ص 12- 19

<sup>5</sup> صوابلي صدر الدين، النمو و التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد قياسي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، سنة 2006، ص 77.

روكفلر "John D. Rockefeller"، وعليه، من مميزات هذه الفترة هو ظهور الشركات المتعددة الجنسيات وسيطرة العالم الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة.

### المرحلة الرابعة من سنة 1980 الى يومنا هذا:

تتمثل هذه المرحلة بظهور الشركات العابرة للقارات، والتي تتميز بطابع متميز بحكم وضعيتها المتمثلة في إمكاناتها المالية والتكنولوجية والتي تتعدى حدود البلدان وسلطة الدول، بالإضافة إلى ذلك تتميز هذه المرحلة بإعادة الهيكلة التي تربط بين الدول النامية و صندوق النقد الدولي، والتي من شروطها سياسة الانفتاح وتبني اقتصاد السوق. وفي هذه المرحلة ظهرت تسمية العولمة والتي تدل على اندماج أسواق السلع وعوامل الإنتاج، بالإضافة إلى الآثار السلبية على البيئة، وزيادة تعرض البلدان للصدمات الخارجية<sup>1</sup>، بالإضافة إلى زيادة نسبة السلع الداخلة في التجارة التي يتم تصديرها.

### 3- أهمية التجارة الدولية:

ليس من الصعب علينا أن نتصور ما للتجارة الدولية من أهمية في العصر الحديث، فهي تمكننا من إشباع بعض الحاجات التي لا يمكن إشباعها لو لم يقيم تبادل تجاري بين الدول مع بعضها البعض، ذلك أن دول العالم تختلف فيما بينها اختلافا كبيرا من حيث المزايا الطبيعية والمكتسبة، لذلك للتجارة الخارجية فوائد عديدة، سواء على الفرد أو المجتمع. نوجز بعضها فيما يلي:

- تمكن التجارة الدولية كل دولة من أن تستغل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر ممكن من الكفاءة، بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج كلي ممكن<sup>2</sup>.
- ميزة التجارة الدولية هو أنها تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا.
- تعتبر مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وكذلك قدرتها على الاستيراد، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية<sup>3</sup>.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب<sup>4</sup>.
- توفر للأفراد ما لا يستطيعون إنتاجه أو ما ينتجونه بقلّة.

<sup>1</sup> شاهد يوسف، تغيرات في مشهد التنمية، مجلة التمويل والتنمية، العدد 4، المجلد 36، ديسمبر 1999، ص 15.

<sup>2</sup> موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، عمان، دار الصفاء للنشر والتوزيع، 2001، ص 13 - 16.

<sup>3</sup> رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة والتوزيع، عمان، 2000، ص 16.

<sup>4</sup> رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، الجزء الأول، 2000، ص 57.

- تساعد على التقدم في الميادين الأخلاقية، الاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر.
- تساهم التجارة الخارجية على نشر المعرفة التكنولوجية ونقل الأفكار والخبرة والمهارات والقدرات الإدارية وفن التنظيم وإنشاء المشروعات<sup>1</sup>.
- تعمل التجارة الخارجية على زيادة الرفاهية الاقتصادية من خلال إشباع حاجات الأفراد من السلع والخدمات، إما بسبب عدم توفر هذه السلع والخدمات في بعض الدول وانتقالها عن طريق التجارة الخارجية إلى جميع أنحاء العالم، أو بسبب الحصول على هذه السلع بتكاليف أقل نتيجة استيرادها من دول لديها ميزة نسبية في الإنتاج بسبب وفرة الحجم الاقتصادي.

فعلى سبيل المثال فقد حققت التجارة الإجمالية العربية في عام 2008 زيادة من جانب الصادرات بنحو 32.5 في المائة، لتصل إلى نحو 1.050 مليار دولار، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى الزيادة المفرطة في أسعار النفط العالمية خلال الأشهر السبعة الأولى من العام. كما سجلت الواردات الإجمالية العربية زيادة هي الأخرى بنسبة 32.2 في المائة، لتبلغ قيمتها حوالي 702 مليار دولار، ولقد أتت زيادة الواردات العربية لتلبية احتياجات النشاط الاقتصادي في ضوء استمرار النمو في معظم الدول العربية. وارتفع وزن الصادرات العربية في الصادرات العالمية ليصل إلى 6.7 في المائة، كما ارتفع وزن الواردات العربية في الواردات العالمية إلى 4.3 في المائة<sup>2</sup>.

#### الجدول (1-1): التجارة الخارجية الإجمالية العربية (2004-2008)

معدل التغير السنوي ل 2008-2004	معدل التغير السنوي (%)					القيمة (مليار دولار)					
	*2008	2007	2006	2005	2004	*2008	2007	2006	2005	2004	
27.0	32.5	16.3	21.7	38.7	31.9	1.049.8	792.3	681.0	559.6	403.3	الصادرات العربية
24.9	32.2	32.5	14.8	20.9	34.2	701.6	530.7	400.6	348.9	288.5	الواردات العربية
14.6	14.0	15.0	15.8	13.5	16.8	15.735.4	13.808.9	12.005.2	10.370.5	9.133.2	الصادرات العالمية
14.3	14.7	13.2	15.8	13.4	16.9	16.169.1	14.092.5	12.448.9	10.747.9	477.9	الواردات العالمية
											وزن الصادرات العربية في الصادرات العالمية %
						6.7	5.7	5.7	5.4	4.4	
											وزن الواردات العربية في الواردات العالمية %
						4.3	3.8	3.2	3.2	3.0	

• بيانات أولية.

المصادر: - الاستبيان الإحصائي للتقرير العربي الموحد لعام 2009، ومصادر وطنية أخرى.

- صندوق النقد الدولي، اتجاهات التجارة الخارجية، جوان 2009.

<sup>1</sup> بلقاسم زايري، اقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص 31.

<sup>2</sup> الاستبيان الإحصائي للتقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2009، ص 135.

## المطلب الثاني : أهم النظريات المتعلقة بالتجارة الدولية

إن قيام التبادل أمرا طبيعيا لتلبية حاجيات الإنسان، ولذا انصب الاهتمام حول كيفية تطوير هذا التبادل حتى تعم الفائدة أكثر خاصة فيما بين الدول، مما أدى إلى ظهور مفكرين يدرسون ظاهرة التخصص وقيام التبادل الدولي، لكي يضعوا نظريات يمكن أن توجه هذا النشاط المهم الذي يساهم في بناء اقتصاديات الدول. وسوف نحاول في هذا المطلب تناول مختلف المدارس التي درست التجارة الدولية بشقيها القديم والحديث.

### 1- النظريات الكلاسيكية:

واهم روادها آدم سميث، ريكاردو، جون استيوارت ميل وغيرهم.

#### 1-1- نظرية القيمة المطلقة لآدم سميث:

إن آدم سميث يرفض وجود عوائق مهما كان نوعها أمام قيام مبدأ التخصص وتقسيم العمل في الدولة الواحدة أو مجموعة من الدول، ولقد ابرز ذلك في كتابه 'ثروة الأمم'<sup>1</sup> الذي كان له إسهاما كبيرا وبارزا في مجال التجارة الدولية، ودراسته هذه تأتي كنتيجة حتمية وطبيعية لنظريته حول الثروة، فهي تعمل على تبادل الفائض الموجود أي تحويل فائض دولة ما إلى دولة أخرى. فيكون من الأفضل للدولة أن تستورد السلعة التي يتم إنتاجها في الخارج بكفاءة أكبر من كفاءة إنتاجها في الدولة بنفسها<sup>2</sup>.

يوضح سميث فكرة التخصص وتقسيم العمل من خلال الميزة المطلقة في إنتاج السلعة (التكلفة المطلقة لإنتاج سلعة ما بالنسبة لإنتاج نفس السلعة مع دولة أخرى)، ثم تبادل هذه الدولة ما يفيض عن حاجتها من هذه السلعة التي تتمتع في إنتاجها أيضا بميزات مطلقة<sup>3</sup>.

#### 1-2- نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو :

إن الفرضية الأساسية التي اعتمدها آدم سميث في طرح نظريته، وهي وجود دولتين تتمتعان بميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة، لاقت نفذا كبيرا حتى من طرف مفكرين تبنا أفكاره ودافعوا عنها، لأنه أهمل قضية الدولة التي ربما تفتقد لهذه الميزة في إنتاج أي سلعة. فهل تبتعد عن التجارة الخارجية وتمتدع عن التبادل، فتكتفي بمنتجاتها الداخلية ؟ الأمر الذي يكاد يكون مستحيلا لان الاكتفاء الذاتي أمر يصعب تحقيقه مهما كانت الدولة تحتوي من ثروات.

<sup>1</sup> - Adm Smith, The Wealth of Nation, The University of Chicago Press, Ill, 1976 ed, Vol I.

<sup>2</sup> عبد الرحمن زكي إبراهيم، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار الجامعات العربية، القاهرة، بدون سنة إصدار، ص18.

<sup>3</sup> محمود يونس، مرجع سبق ذكره، ص 24.



فحسب ريكاردو التبادل أساسا هو "تبادل كميتين متساويتين في الحجم لكنهما تختلفان في قيمة الاستعمال"، أي أن الأشياء موضوع التبادل تحتوي على نفس الكمية من العمل، وبالتالي تكون لهما طبقا لنظرية العمل في القيمة قيمة واحدة، لكنهما تمثلان قيم استعمال مختلفة. وهذا الاختلاف في قيم الاستعمال بالنسبة لطرفي التبادل هو أساس ما يحققه من نفع<sup>1</sup>، والتبادل اللامتكافئ يعني أن المنتجات لا تتبادل عند قيمتها.

### 1-3- نظرية القيم الدولية لجون ستيوارث ميل :

إن ريكاردو وعند تقييم السلعتين المتبادلتين، اعتمد على عدد ساعات العمل كوحدة لحساب التكاليف، الأمر الذي لا يتمشى والواقع باعتبار أن عنصر العمل لا يستعمل بنسبة ثابتة لإنتاج كافة السلع، فهو لا يتكون من وحدات متجانسة بل من متغيرات يمكن أن تزيد وتنقص بالنسبة لكل سلعة. زيادة إلى أن عنصر رأس المال متغير حسب نوع السلع المنتجة.

يتضح أن ريكاردو ترك ثغرة كبرى، تمثلت في العجز عن بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي ويرتبط به من طرق تحديد المكاسب الناشئة عند عمليات التبادل الدولي<sup>2</sup>، فنجد أن جون ستيوارث ميل على العكس من ريكاردو يسلط الضوء على إبراز فكرة الميزة النسبية بدلا من النفقة النسبية<sup>3</sup>. فريكاردو يعطي تصوره للنفقة النسبية بتثبيت كمية الإنتاج لإظهار الفروق في النفقة، أما جون ستيوارث ميل فلقد نادى بضرورة التفرقة بين حالة التبادل الداخلي وحالة التبادل الدولي.

### 1-4- منحنيات الطلب المتبادل لأفراد مارشال:

هي دراسة بيانية للعرض والطلب على سلعتين مختلفتين لبلدين يمارسان التبادل فيما بينهما، ولقد وضع مارشال نظريته وفقا لفرضية "تكافئ الأطراف المتبادلة"، إضافة لفرضيات الفكر الكلاسيكي التي رأيناها مع المفكرين الذين سبقوه .

ومنحنى الطلب المتبادل لدولة معينة يبين الكميات من السلعة التي تعرضها الدولة لمبادلتها بكميات من السلعة الأخرى عند كل معدل من معدلات التبادل الدولية الممكنة<sup>4</sup>، أي الكميات من السلعة الثانية التي تكون الدولة على استعداد لطلبها مقابل التخلي عن كميات من السلعة الأولى التي تنتجها.

<sup>1</sup> شرفاوي عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية الحالية، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص 18.

<sup>2</sup> سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 105.

<sup>3</sup> أبو بكر متولي، الاقتصاد الخارجي، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1980، ص 123 - 124 .

<sup>4</sup> زينب عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1992، ص 64 .

## 2- النظريات النيوكلاسيكية:

تقوم على منطقية وواقعية الاعتماد على قانون النفقات النسبية، كأساس مفسر لنمط واتجاه وشروط التجارة الدولية<sup>1</sup>، وتأخذ على عاتقها تحرير التحليل الكلاسيكي لقانون النفقات النسبية من القيود التي فرضتها عليها نظرية العمل في القيمة.

### 2-1- نظرية نفقة الاختيار لهبلر:

إن هذه النظرية تقدم تفسيراً حديثاً لنظرية الميزة النسبية، حيث أنها انتقدت أساس الفكر الكلاسيكي في اعتماد عنصر العمل لحساب القيمة واعتمدت نفقة الاختيار لتفسير التجارة الدولية، وتتلخص النظرية في أن تكلفة إنتاج سلعة تعتمد على استخدام موارد اقتصادية، وكان بالإمكان استخدام هذه الموارد لإنتاج سلعة أخرى. إذا فالتكلفة البديلة هي تكلفة إحلال سلعة محل أخرى، وهي البديل المتنازل عنه.

### 2-2- نظرية التوافر النسبي لهكشر وأولين :

أقرت النظرية الكلاسيكية في دراستها لظاهرة التجارة الدولية أن التبادل الدولي يكون وفقاً لاختلاف النفقات النسبية، ولكنها لم توضح أسباب اختلاف هذه النفقات من دولة لأخرى، فبحث الأمر العالم السويدي إيلي هكشر وتلميذه أولين، اللذان تناولوا دراسة أسباب قيام التجارة الدولية، وركزا على العوائد النسبية لعوامل الإنتاج وأسعار العوامل بين البلدان كأهم سبب للتجارة. وتتنبأ هذه النظرية بأن كل قطر سوف يصدر السلعة التي يستخدمها في إنتاجها عاملاً وفيراً ورخيصاً ونسبياً ويستورد السلعة التي يستخدم في إنتاجها عاملاً أكثر ندرة وتكلفة نسبية.<sup>2</sup>

وعليه فإن النظرية تركز على الفرق بين العوائد النسبية لعوامل الإنتاج وأسعار العوامل بين البلدان، أهم سبب لقيام التجارة الدولية وتذهب هذه النظرية، إلى أن كل دولة سوف تخصص في إنتاج و تصدير السلع التي يدخل في إنتاجها عناصر إنتاج متوفرة، وبالتالي تكلفة منخفضة ومنه كل دولة تخصص في إنتاج السلع التي تتلاءم مع ظروف وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج في ظل التنافس الحر.

### 2-3- لغز ليونتيف :

تبني لنموذج هكشر - أولين ومحاولة لتجسيده على أرض الواقع، في أبحاثه المتعلقة حول تقنية العلاقات بين الصناعات المطبقة في الاقتصاد الأمريكي<sup>3</sup>، تقدم الاقتصادي ليونتيف عام 1954 بدراسة

<sup>1</sup> سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 113-114.

<sup>2</sup> - دومنيك سلفادور، الاقتصاد الدولي، سلسلة شوم، دار ماكروهيل للنشر، بدون سنة إصدار، ص 29.

<sup>3</sup> Brahim Guendouzi, Les relation économiques internationales, Edition EL Maarifa, Alger, 1998, P18.

نموذجية محاولا تطبيق النموذج على تجارة الولايات المتحدة الأمريكية، باعتبارها حسب نظرية التوافر النسبي، بلدا يتمتع بوفرة نسبية لعنصر رأس المال ولذا من المفروض أن تكون صادراتها سلعا كثيفة عنصر العمل .

اعتمد ليونتيف جدول المدخلات والمخرجات، الذي يتضمن أهم الاحتياجات الداخلة في إنتاج السلع كثيفة رأس المال لمختلف القطاعات بالنسبة للصادرات، أما فيما يخص الواردات وأمام صعوبة الحصول على هذه البيانات استخدم ليونتيف تكلفة بدائل الواردات الأمريكية التي يتم إنتاجها محليا .

### الجدول رقم ( 1-2): المدخلات و المخرجات للولايات المتحدة الأمريكية لسنة 1948

القيمة بالآلاف الدولار لكل عامل

الصادرات	بدائل الواردات
رأس المال	3.09
عنصر العمل	170
العمل في السنة	18

المصدر: محمد سيد عابد، التجارة الدولية، دار الإشعاع الفنية، مصر، 1999، ص 158.

الجدول يوضح أن أمريكا تصدر سلعا كثيفة العمل وتستورد سلعا كثيفة رأس المال، فهناك تناقض مع الفرضيات التي انطلق منها نموذج هكشر- أولين وهذه النتيجة هي ما يعرف بلغز ليونتيف. وبالتالي نرى أن لغز ليونتيف ظل قائما ولم يضع له حلا حسب نظرية التوافر النسبي حتى سنة 1965، حيث قدم "كينن" **kenen** دراسة مفادها أن النتائج الخاطئة التي وصل إليها ليونتيف، تعود إلى اعتماده في دراسته على بدائل للواردات وليس على بيانات للواردات، مما أدى به إلى الوقوع في الخطأ. وهذا أمر طبيعي لان هذه البدائل هي سلعا كثيفة رأس المال لأنها إنتاج أمريكي يمتاز بهذه الخاصية، ولإثبات ذلك أن أمريكا كثيفة رأس المال لأنها تتفق رؤوس أموال كبيرة على اليد العاملة، وكانت النتيجة المتوصل إليها صحيحة حسب ميزة التوافر النسبي.

### 3- النظريات الحديثة في التجارة الدولية:

بعد الحرب العالمية الثانية، اجتهد بعض الاقتصاديين في تحليل التبادل الدولي والتوسع في نظريات التجارة الدولية ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية الجديدة، وكان هذا التوسع نتيجة لما أغفلته المدارس والنظريات السابقة كالكلاسيكية منها والسويدية.

فلجأ الاقتصاديون إلى دراسة التجارة الدولية من منظور ديناميكي يأخذ في الحسبان تطور الوضع الإقتصادي و كذا التبادل الدولي<sup>1</sup>.

### 3-1- نظرية نندر في تشابه هياكل الدخل أو التفضيل<sup>2</sup>:

يرى نندر انه من الخطأ اعتبار أن الدول التي تمارس التجارة الدولية متجانسة<sup>3</sup>، فهو يفرق بين نوعين من الدول:

- دول تتميز اقتصادياتها بدرجة عالية من القدرة على إعادة تخصيص الموارد استجابة لأي تغير في هيكل الأثمان و فرص التجارة.
- دول اقتصادياتها على درجة عالية من الجمود، وعدم القدرة على إعادة تخصيص الموارد .

وخلص نندر إلى أن التجارة الدولية لا تحقق الكسب لجميع الدول خاصة المتخلفة منها، التجارة الدولية ليست ضمانا للكسب، كما هو الحال في ظل النظرية الراهنة ولكنها مجرد دعوة للكسب<sup>4</sup>. ويتمثل أهم شيء جديد جاءت به هذه الدراسة عن سابقتها، في إيضاح اثر قيام التجارة الدولية على البلدان النامية أو المتخلفة كما يسميها نندر، حيث يترتب على قيام التجارة الخارجية ارتفاع مستوى الدخل في قطاع التصدير وانخفاضه في قطاع منافسة الواردات. ولهذا يعتبر نندر رائد التحليل الديناميكي حيث وضع تحليلا أكثر واقعية وتلاؤما مع الواقع المعاش إذ انه أوضح علاقة التجارة بالنمو الاقتصادي، ووضح الفرق بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة واختلاف مستويات الدخل بين دول العالم.

### 3-2- نظرية التنوع كأساس للتجارة الدولية:

ركزت نظرية التنوع<sup>5</sup> بصفة أساسية على تأثير الدخل على حجم التجارة الدولية. ويعني ذلك انه عندما ترتفع مستويات الدخل، فانه بإمكان المشتري الحصول على نوعيات مختلفة من السلع ذات الخصائص و الصفات التي تحقق بعض الأهداف التي يرى المشترون أهمية وضرورة توافرها<sup>6</sup>. وعلى

<sup>1</sup> شنيني سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة (1989-2004)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2006، ص04

<sup>2</sup> تعود هذه النظرية الى الاقتصادي ليندر وجاءت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل ستكون متشابهة الأذواق. وتمثل نظرية تشابه الدخل أو التفضيل تحديا كبيرا لنموذج هكشر أولين لنسب عناصر الإنتاج. فلقد قدم الاقتصادي السويدي ليندر نموذجا لتفسير التجارة الخارجية يختلف من ناحية المنهج والمضمون عن النموذج الكلاسيكي. للمزيد من المعلومات ارجع الى:

بلقاسم زايري، مرجع سبق ذكره، ص 181 وما بعدها

<sup>3</sup> جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، 1984، ص 56.

<sup>4</sup> جودة عبد الخالق المرجع السابق، ص 68.

<sup>5</sup> لقد أصبح الحديث عن ظاهرة "تنوع المنتجات" من المواضيع الهامة في مجال تحليل الأسواق مباشرة بعد صدور كتاب الاقتصادي الأمريكي ادوارد شامبرلين Edward Chamberlin حول "نظرية المنافسة الاحتكارية" في سنة 1933. وعلى هذا الأساس رأى بعض الكتاب إمكانية تطبيق هذا

المفهوم في مجال تحليل المبادلات التجارية الدولية، ولكن لم تصبح هذه الفكرة عملية إلا مع ظهور "النظريات الحديثة في التجارة الدولية"

<sup>6</sup> بلقاسم زايري، مرجع سبق ذكره، ص 199.

هذا الأساس تزداد الواردات مع زيادة الطلب على هذه المواصفات و الخصائص من السلع المختلفة كلما ارتفعت مستويات الدخل.

### 3-3- اقتصاديات الحجم والتجارة الدولية:

عندما يتم الإنتاج تحت ظروف غلة الحجم المتزايد، فإن التبادل المفيد بين البلدين يأخذ مكانه حتى لو كانت الدولتان المتاجرتان متشابهتين مع بعضهما بعضا في جميع النواحي، وهذا النمط من التجارة لم يتناوله نموذج هكشر - أولين بالشرح والتوضيح.

إن غلة الحجم المتزايد **Increasing Returns to Scale** تشير الى الأوضاع الإنتاجية التي يتم عندها زيادة المدخلات أو عوامل الإنتاج بنسبة معينة، لكي تؤدي الى زيادة المخرجات (الإنتاج) بنسبة أكبر. ومن الممكن أن تحدث حالة تزايد غلة الحجم في العمليات الإنتاجية الكبيرة الحجم التي تساعد على تقسيم أكبر للعمل، وكذلك على التخصص. إذ يقوم كل عامل بالتخصص في عمل بسيط، يكرره مرات عديدة في اليوم، مما يساعده على إتقان هذا العمل ورفع إنتاجية العمل<sup>1</sup>. وعلاوة على ذلك فإن العملية الإنتاجية كبيرة الحجم تمكن من إدخال ماكنات أكثر تخصصا وإنتاجية.

أما وفورات الحجم، فإما أن تكون وفورات داخلية **Internal**، والتي تعتمد على حجم المنشأة الذي يساعد على خفض متوسط تكلفة الإنتاج. فالتكلفة الثابتة لها شكل مستقيم أفقي دلالة على أنها مستقلة عن الإنتاج، أما التكلفة المتغيرة فتشير في البداية الى تزايد الغلة ثم الى تناقصها<sup>2</sup>. وإما أن تكون وفورات خارجية **External**، فإن المنشأة بمفردها لا تستطيع التأثير على متوسط تكلفة الإنتاج فيها نتيجة للوفورات الخارجية، ولكنها تعتمد في ذلك على حجم القطاع الصناعي الذي تنتمي اليه المنشأة.

### 4- نظريات التجارة الخارجية القائمة على أساس التفوق التكنولوجي:

إن قانون المزايا النسبية في التجارة الدولية يأخذ في تقسيم الدول على أساس تخصصها في المنتجات من حيث كثافتها و مدى وفرتها في البلاد، وهذا ما كان معمول به في المدارس الاقتصادية السابقة، أما الآن، وقد تغير الوضع و تطورت الأساليب الإنتاجية الجديدة لتصبح التكنولوجيا هي المحدد، أو الميزة النسبية التي تحدد تخصص الدول في مجال التبادل الدولي<sup>3</sup>. فالتطورات التكنولوجية في هذا الميدان يمكن أن تأخذ أشكالا عدة إما في شكل اختراع أو اكتشاف في تحديث النشاطات الاقتصادية أو تجديدها، و منه وعلى هذا الأساس يكون قيام التخصص و تقسيم العمل و التبادل

<sup>1</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي "نظريات وسياسات"، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص 149.

<sup>2</sup> عمر صخري، التحليل الاقتصادي الوجودي، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 86.

<sup>3</sup> - عن طريق استخدام طرق جديدة في الإنتاج، أو استخدام وسيلة جديدة من وسائل الإنتاج، أو التوصل إلى استبعاد سلعة جديدة، أو اكتشاف مصدر جديد للمواد الأولية، أو سوق جديدة أو إعادة تنظيم صناعة ما.

الدولي، إذ يتحقق نتيجة لهذا الاستخدام انخفاض في كلف الإنتاج<sup>1</sup>، وإلا فلن يكون هناك مبرر اقتصادي لاستخدام الاكتشاف أو الاختراع. ومنه فإن الدول التي تخصصت في مثل إنتاج هذه السلع بتصديرها إلى الأسواق الخارجية، بحيث تتمتع بطابع الاحتكارية في الإنتاج لفترة زمنية محدودة تعرف بالفجوة التكنولوجية<sup>2</sup>، أين تحقق فيها عوائد عالية ومرتفعة، ومن بين أشهر هذه النماذج نجد نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر، و نموذج دورة حياة المنتج لفرنون.

#### 4-1- نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر (Bosner):

هذا النموذج قدمه بوسنر<sup>3</sup> عام 1961 ويقوم على أساس أن الاختلاف في مستويات التطور التكنولوجي بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة يؤثر على هيكل التجارة الخارجية، فالأولى تحصل على ميزات نسبية مكتسبة بالشكل الذي يجعلها تتفوق على الثانية، مما يتيح لها من أن تقود التجارة لصالحها، وبالتالي فإن هذا النموذج يركز على وجود فجوة تكنولوجية بين النوعين من الدول، والذي ينعكس أثره على حركة التجارة الدولية، كما أن هذا التحليل يستند على وجود فجوتين<sup>4</sup>:

- **فجوة الطلب:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد وبداية إنتاجه في الدول المقلدة، وخلالها تحتكر الدول المتقدمة إنتاجه وتصديره<sup>5</sup>.
  - **فجوة التقليد:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدول المتقدمة وظهوره في الدول النامية، حيث تشارك في الإنتاج.
- ومنه، طالما أن المنتجين في البلاد الأخرى لم يكتسبوا بعد التكنولوجيا الجديدة، فهناك فجوة تكنولوجية تحدد نمط التجارة ونوعية السلع المتبادلة والمزايا النسبية التي تتمتع بها الاقتصاديات المتقدمة، وهذه الفجوة تستمر إلى أن تتمكن الدول الأخرى من الوصول إلى المنتج أو مثيله أو متفوق عليه عن طريق الاختراع الداخلي (عن طريق الزيادة في نفقات البحث و التطوير) أو عن طريق نقل التكنولوجيا.

#### 4-2- تحليل فرنون : ( دورة حياة المنتج)

وضع فرنون تحليلاً من خلال ملاحظته للفجوة التي ظهرت بين البلدان المتقدمة والبلدان المتخلفة بالنسبة لاستهلاك المنتج الجديد.

<sup>1</sup> - فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، الأردن: مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2004، ص 79.

<sup>2</sup> - بلقاسم زايري، مرجع سابق، ص 235.

<sup>3</sup> - يتمثل العمل الذي قدمه بوسنر فيما يلي:

<sup>4</sup> - فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 86.

<sup>5</sup> في هذه المرحلة عادة ما تكون الدول المقلدة تعاني مما يعرف بالقصور الابتكاري، أي ذلك الوقت الذي ينقضي بين تحويل الفكرة الجديدة الى منتج مبتكر، يشبع الاحتياجات التي من أجلها تم القيام بالعملية الابتكارية. للمزيد ارجع الى كتاب:

طارق طه، إدارة العولمة في إدارة البنوك والانترنت، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص 23.

فبعد ظهور منتج جديد في السوق نتيجة الاختراع وبحوث ميدانية، مما يحدث تغييرا في الوضع الاقتصادي لدى البلدان الصناعية الكبرى. وهذا المنتج عندما يظهر للوجود يمر بثلاثة مراحل وهي<sup>1</sup> :

**المرحلة الأولى: مرحلة الانطلاق**

تتمثل في ظهور المنتج، وهي مرحلة الانطلاق يتمتع فيها المنتج بكثافة تكنولوجية عالية وبالتالي قيمة عالية، استهلاكه محليا، حيث يتم اختباره ومدى تجاوب المستهلكين معه .

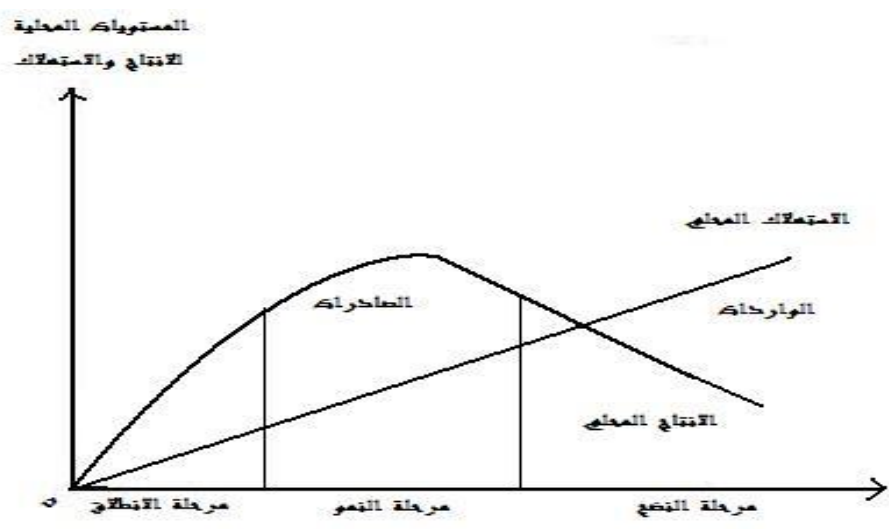
**المرحلة الثانية: مرحلة النمو**

وتتمثل في استقرار المنتج من الناحية التكنولوجية، وبذلك ينقص ثمنه، فيعرف المنتج رواجاً في الأسواق الخارجية ويتخلى البلد المنتج عن تكنولوجية تصنيعه للبلدان الصناعية الأقل تقدماً منه، فيكتسب بذلك صفة النمطية.

**المرحلة الثالثة: مرحلة النضج**

يصبح المنتج معروفاً حيث تصل تكنولوجية تصنيعه إلى الدول المتخلفة التي تصبح ذات ميزة نسبية في إنتاجه في حين يفكر البلد المخترع لهذا المنتج في إنتاج منتج جديد يحل محله لان المستهلك يبحث دائما عن الأحسن وعن الجديد في السوق. والشكل رقم (1-1) يوضح هذه المراحل داخل السوق بيانياً:

الشكل رقم (1-1): مراحل دورة المنتج الجديد



المصدر : زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، 1992، ص82

<sup>1</sup> جون هيدسون و آخرون ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، المملكة العربية السعودية ، 1987 ، ص 135.

#### 4-3- تحليل جونسون :

في سنة 1968 قام جونسون باستخلاص النتائج التي توصل إليها كل من لنذر وفرنون في حركة التبادل الدولي، إذ اخذ بعين الاعتبار العوامل المفسرة لهياكل التبادل، كالمنافسة الاحتكارية لحجم الإنتاج والتقدم التكنولوجي وأضاف بان النمو يرتكز على عاملين هاميين هما :

- تراكم رأس المال .

- تدخل الدولة لتوجيه الاستثمارات نحو قطاعات الخدمات كالتعليم، الصحة، البحث العلمي.

حيث أن رأس المال البشري يؤثر على دوال الإنتاج والاستهلاك، وهو بذلك يضيف عنصر النفقات البشرية لنموذج هكشر - أولين. انتهت دراسته بتقسيم رأس المال إلى مادي وهي الموارد الطبيعية وبشري وهي مجموع النفقات التي تنفق على اليد العاملة.

#### المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية و أسباب التخصص في الإنتاج:

##### 1- العوامل المؤثرة في التجارة الدولية :

تتأثر التجارة الدولية بجملة من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف، فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى:

##### 1-1- مستوى التنمية الاقتصادية:

حيث أن هذا العامل يلعب دورا هاما في مجال التجارة الدولية، إذ أن الجمود والتأخر الاقتصادي لدولة ما يجعلها أكثر حرصا على وضع سياسة تقييدية للتجارة الخارجية، عكس ما هو الحال في اقتصاد متطور ومتقدم وذو قاعدة اقتصادية قوية، حيث انه يتسم بمرونة في سياسة التجارة الخارجية.

##### 1-2- أوضاع الاقتصاد المحلي و العالمي:

فهذه الأوضاع تؤثر في الاقتصاد المحلي والعالمي، فالاقتصاد المحلي ولكي ترتقي صناعته الداخلية فهو بحاجة إلى سلع خامة ووسيطه، لذا تلجأ الدولة إلى التجارة الدولية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات، كما أن للطلب الاستهلاكي دورا في تحديد سياسة التجارة الخارجية للدولة من حيث استيراد كميات من سلع ما ذات استهلاك واسع.

أما عن الاقتصاد العالمي الدولي فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا ضغط استهلاكها من جهة أخرى<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - عبد الباسط وفا، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، 2000، ص 14-15.



## 2 - أسباب التخصص في الإنتاج :

يكون التخصص في الإنتاج لعدة عوامل:

### 2-1- الظروف الطبيعية:

توفر دولة ما على موارد طبيعية يجعلها تتخصص في إنتاج سلع معينة دون الأخرى، مثلا الدول العربية النفطية تتخصص في قطاع المحروقات لأنها غنية بالبترول والغاز، بينما دولة تمتاز بتربة خصبة وأراضي فلاحية شاسعة تتخصص في إنتاج المنتجات الفلاحية.

### 2-2- التقدم التكنولوجي:

المقصود بذلك أن الدولة التي تحقق سبق في امتلاك ناصية التكنولوجيا الحديثة، عن طريق الاختراع أو الابتكار ووضع نتائج الثروة المعرفية موضع التطبيق، تصبح في وضع مميز يتيح لها إنتاج سلع تعتمد على التكنولوجيا الحديثة<sup>1</sup>. فتظهر الهوة المعرفية بين الدول، وتتخصص دول معينة اليوم، محدودة العدد حتى الآن، في إنتاج السلع ذات الكثافة المعرفية العالية.

### 2-3- الاختلاف في توفر رأس المال واليد العاملة:

الدول الغنية تتخصص في قطاعات إنتاجية لا يتسنى للبلدان الفقيرة أن تستثمر فيها لأنها تتطلب رؤوس أموال مرتفعة، كما أن وفرة اليد العاملة يوجه الدول نحو التخصص. فالدول التي بحوزتها يد عاملة ذات مهارة تتجه إلى قطاعات دون الأخرى، لأنها تخفض في تكاليف الإنتاج، ويمكن للدولة الواحدة أن تتوفر على هذين الشرطين معا أو الواحد دون الآخر أو تفنقدهما معا.

### 2-4- القوانين والتشريعات:

يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات ولوائح ترسمها أجهزة الدولة، تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي<sup>2</sup>. ويقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة، وهي تعطل وصول السلعة إلى المستهلك<sup>3</sup>، وكلما كانت الإجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات والتبادل التجاري بصفة عامة.

<sup>1</sup> محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت، 2010، ص 16.

<sup>2</sup> عبد الرحمان يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، 2001، ص 152.

<sup>3</sup> حمدي عبد العظيم، مرجع سبق ذكره، ص 23.

## المبحث الثاني: الأسس النظرية للسياسات التجارية

تعتبر السياسات التجارية الدولية التي تعتمدها الدول النامية اليوم متأصلة تأسلا فكريا من فترات تاريخية سابقة، بل وترجع إلى المذاهب الاقتصادية، التي سادت عصور تاريخية خلت منها سياسة تعتمد على التجارة الخارجية أو سياسة التجارة الخارجية التي كانت تهدف إلى تنشيط وزيادة التبادلات التجارية والتي ثمنت بإنشاء فكرة الجات سنة 1947، ثم قيام منظمة التجارة العالمية في يناير 1995.

### المطلب الأول: ماهية السياسة التجارية و أهدافها:

#### 1- مفهوم السياسات التجارية:

تختلف السياسات التجارية باختلاف النظم الاقتصادية، فهي في الدول الصناعية المتقدمة غيرها في الدول المتخلفة، فلكل دولة أهدافها الاقتصادية، ولكل دولة وسائلها الخاصة التي تضعها لتحقيق هذه الأهداف. فالدول المتقدمة مثلا تأخذ بمبدأ الحرية الاقتصادية بكل ما تتضمنه هذه الحرية من مفاهيم، وبالتالي فالسياسة التجارية التي ترسمها هذه الدول، لابد وأن تتضمن بعض أو كل المظاهر الاقتصادية التي يقوم عليها نظام اقتصاديات السوق من حيث منع التدخل الحكومي في التجارة الخارجية، إلا في أضيق الحدود على اعتبار أن حق قيام التبادل بين الأفراد عبر الحدود الإقليمية لا يختلف عن هذا الحق بين المواطنين داخل الدولة الواحدة.

أما السياسة التجارية في الدول التي انتهجت التخطيط المركزي فقد كانت جزء لا يتجزأ من التنظيم الاشتراكي العام الذي نظم على أساسه الجهاز الاقتصادي بأكمله، وطالما أن الدولة هي المسيطرة على الاقتصاد الوطني بأسره، فإن التجارة الخارجية وبالتالي السياسة التجارية الخارجية تخضع للتوجيه الحكومي للخطة الاقتصادية التي ترسمها الدولة وتتفذاها على مراحل زمنية معينة<sup>1</sup>. وتتعدد وسائل تلك السياسة، والتي هي جزء من السياسة الاقتصادية بصفة عامة، تبعا للنظام الاقتصادي السائد. فيمكن التمييز بين الوسائل السعرية والوسائل الكمية والوسائل التنظيمية<sup>2</sup>، وتلك الوسائل تميز في الواقع الدول التي تأخذ بنظام اقتصاديات السوق.

ويقصد بالسياسة التجارية **Commercial policy** في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية "مجموعة الإجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقاتها التبادلية مع الدول الأخرى لتحقيق أهداف معينة"<sup>3</sup>

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش وآخرون، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998، ص 197-198.

<sup>2</sup> زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2008، ص 285-286.

<sup>3</sup> رعد حسن الصرن، مرجع سابق، ص 276.

وتعرف السياسة التجارية كذلك على أنها " مجموعة التشريعات و اللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقوبات المختلفة التي تواجهها على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول"<sup>1</sup>.

كما تعرف السياسة التجارية أيضا على أنها "مجموعة من القواعد والأدوات والأساليب والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعظيم العائد وكذا تحقيق تنمية إقتصادية من خلال التعامل مع باقي دول العالم في إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة"<sup>2</sup>.

## 2- أهداف السياسات التجارية:

إن الهدف الرئيسي الذي ترمي إليه السياسات التجارية عادة هو تنمية الاقتصاد القومي إلى أقصى حد ممكن<sup>3</sup>، وقد ترمي إلى تحقيق أهداف أخرى فرعية مثل: تحقيق التوظيف الكامل، الاكتفاء الذاتي، تثبيت سعر الصرف وإقرار التوازن في ميزان المدفوعات، وما إلى ذلك.

وفي الواقع إن السياسة التجارية ليست إلا وسيلة إلى جانب وسائل أخرى، كالإجراءات المالية والنقدية التي تستعين بها الدولة لتحقيق مثل هذه الأهداف، لذلك لا بد من إجراء تنسيق لهذه الوسائل حتى تعزز بعضها بعضا، ولا تتعارض فيما بينها. وبالتالي هناك أهداف متعددة للسياسة التجارية، ولعل أكثر الأهداف انتشارا هو تحقيق موارد للخزانة العامة، وتحقيق توازن في ميزان المدفوعات وحماية الإنتاج المحلي وحماية الصناعة الناشئة وإعادة توزيع الدخل القومي وحماية الاقتصاد القومي من التقلبات الخارجية، بالإضافة إلى أهداف إستراتيجية ويمكن تقسيم هذه الأهداف إلى ثلاثة مجموعات رئيسية<sup>4</sup>: اقتصادية، اجتماعية وإستراتيجية.

## 2-1 الأهداف الاقتصادية:

### 2-1-1 تحقيق موارد للخزانة العامة :

قد يكون الحصول على موارد للخزانة العامة لتمويل الإنفاق العام بأنواعه المختلفة أحد أهداف

<sup>1</sup> محمد أحمد السريني، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر و التوزيع، الإسكندرية، 2008، ص 197-198.  
<sup>2</sup> عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية، على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي)، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، القاهرة، مجموعة الدول العربية، 2003، ص124.  
<sup>3</sup> عادل أحمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 197.  
<sup>4</sup> عبد الخالق جوده، الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص155-158.

السياسة التجارية، وفي كثير من الحالات يعتبر الحصول على موارد عن هذا الطريق أكثر فعالية وأكثر قبول سياسي من بين الطرق البديلة لتمويل الخزانة العامة.

وعادة ما يتم الحصول على الموارد المالية للخزانة العامة عند مرور السلع عبر الحدود، وبذلك يتم توفير جزء كبير من نفقات التحصيل، كما أن الموارد المالية التي يتم الحصول عليها من هذا الطريق تكون على الأقل في جزء منها مدفوعة بواسطة الأجانب، على أنه يجب التحرز عند تحديد طرق تحقيق هذا الهدف. فلو تم تحقيقه بفرض رسوم جمركية على السلع المستوردة دون تمييز فقد يؤدي هذا إلى الإخلال باعتبارات العدالة الاجتماعية أو باعتبارات التنمية الاقتصادية أو بهما معا، كما أن الهدف يلزم لتحقيقه اختيار النوع المناسب من السلع والخدمات في التجارة الدولية، وبالتحديد أن تكون المرونة السعرية لطلب وعرض هذا النوع من السلع ضعيفة.

### 2-1-2 تحقيق توازن ميزان المدفوعات:

يقصد به كافة البنود المادية المتعلقة بحركة السلع من صادرات وواردات لبلد ما مع بقية دول العالم في فترة زمنية محددة، وبالتحديد المنتجات الجاهزة، المنتجات الوسيطة والمواد الأولية العابرة للحدود.

### 2-1-3 حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية:

يجب التفريق بين هدف حماية الصناعة الناشئة وهدف حماية الإنتاج المحلي من المنافسة، فالأول مقبول من بعض الاعتبارات الاقتصادية، أما الثاني فلا يمكن الدفاع عنه لأنه غالبا ما يصدر عن الضغوط السياسية التي تمارسها جماعات الضغط ذات الوزن السياسي في المجتمع<sup>1</sup>. ويتمثل في عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر على الإنتاج المحلي في بعض الفروع فالحفاظ على الإنتاج المحلي أمر ضروري، ومثال ذلك ما تقوم به دول غرب أوروبا مثل بريطانيا من إجراءات حماية للإنتاج الزراعي فيها من المنافسة، وكذلك ما تطبقه الدول المتقدمة لحماية إنتاجها الصناعي في بعض المجالات مثل صناعة الغزل والنسيج والصناعات الخفيفة من المنافسة الأجنبية. وهذا يتضمن حرص الحكومات في هذه الدول على ضمان حد أدنى لدخل المنتجين الزراعيين، وكذلك ضمان التشغيل للقوة العاملة المستخدمة في هذه الصناعات.

### 2-2- الأهداف الاجتماعية:

تعمل الدولة على إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات أو الطبقات المختلفة، بحيث تلجأ إلى أدوات

<sup>1</sup>شوقاوي عائشة، مرجع سبق ذكره، ص 21.

السياسة التجارية لتحقيق حماية مصالح فئات معينة عن طريق فرض رسوم جمركية أو تطبيق نظام الحصص على الواردات.

## 2-2-1 زيادة مستوى التشغيل في الاقتصاد الوطني:

يعتبر هذا الهدف من أهم أهداف السياسة الاقتصادية العامة، وخاصة السياسة التجارية سواء الحمائية منها أو سياسة الحرية، فسياسة الحماية تخلق أنواع جديدة من الفرص التي تستخدم مزيداً من العمالة أو زيادة مستوى التشغيل<sup>1</sup>، في حين أن سياسة الحرية تعمل على تحقيقه من خلال تعظيم الصادرات في إطار التحول إلى إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير.

## 2-3 الأهداف الإستراتيجية:

يقصد بها كل ما يتعلق بأمن المجتمع سواء في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فمن الجانب الغذائي يجب العمل على ترقية الإنتاج المحلي مهما كانت التكلفة مرتفعة، كما يجب توفير الحد الأدنى من الإنتاج الحربي لكي يحقق المجتمع درجة من الأمن، ويجب إتباع إستراتيجية مثلى بالنسبة للنشاط الاقتصادي أي توفير مقادير كافية من المصادر الطاقوية مثلاً.

## المطلب الثاني: لمحة تاريخية عن السياسات التجارية

### 1- واقع السياسات التجارية في الفترة من (1842-1873):

تعتبر الفترة من 1842 إلى 1873 فترة رواج وتدعيم لمذهب الحرية الاقتصادية، وأبدت السياسة الاقتصادية في تلك المرحلة مبدأ حرية التبادل التجاري سواء في الداخل أو الخارج، واعتنق الكثيرون مذهب آدم سميث الخاص بترك النشاط الاقتصادي للأفراد، يدبرونه طبقاً لما تمليه عليهم مصالحهم الشخصية، واعتبر أنصار هذا المذهب أن التقسيم الدولي للإنتاج هو المبدأ الأساسي في العلاقات الاقتصادية بين الدول، ولا عجب أن سادت هذه الآراء في كل من إنجلترا وفرنسا إذ تمتعت هاتان الدولتان بالتفوق الصناعي.

وكانت التجارة الخارجية بما أتاحتها من اتساع أسواق لتصريف المنتجات الصناعية وكذلك إمداد الصناعة بمستلزماتها من المستعمرات التي تخصصت في ظل هذه الظروف في إنتاج الحاصلات الزراعية والمواد الأولية هي خير سند لنمو الصناعة، وكان إلغاء قوانين الغلال في ماي 1846 العمل الذي أظهر اعتناق إنجلترا بصفة قاطعة لمبدأ حرية التجارة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 128.

<sup>2</sup> ولقد فرضت إنجلترا قوانين الغلال عام 1815، وذلك لحماية إنتاج القمح وغيره من الحبوب من المنافسة الأجنبية، لكن ما لبثت أن ألغت هذه القوانين في عام 1846، بالإضافة إلى قوانين الملاحة، التي حظرت نقل التجارة البريطانية إلى السفن الأجنبية.

وفي عام 1860 عقدت معاهدة كوبدن "Cobden" بين فرنسا وانجلترا والتي أنهت سياسة الحماية التي كانت فرنسا قد اتبعتها حتى حينه، فمع أن تيارا فكريا لصالح حرية التجارة قد بدأ في الظهور في النصف الثاني من القرن 18 تحت تأثير كتابات الطبيعيين، فإن قيام الثورة الفرنسية وما تلاها من حروب وأحداث لم يهيا الجو المناسب لتطبيق مبدأ حرية التجارة عملا، وقد ساعد مبدأ حرية التجارة في تلك الآونة على ربط الاقتصاد العالمي بشبكة من التبادل متعدد الأطراف المتحرر من القيود، فأخذت التجارة صبغة عالمية وخاصة في ظل قاعدة الذهب كأساس لتسوية المبادلات.

وقد نتج عن التجارة هذه أن استغلت الدول المتخلفة في مجال التصنيع لصالح الدول المتقدمة آنذاك إنجلترا وفرنسا، لذلك نادى الاقتصاديون في كل من الولايات المتحدة وألمانيا بضرورة حماية منتجات الصناعة الوطنية من غزو السلع الانجليزية والفرنسية<sup>1</sup>. ولقد تميزت هذه الفترة بحدوث انخفاض عام في الأثمان امتد من عام 1873 وحتى عام 1896، ثم أخذت الأثمان ترتفع ببطء تخللته فترات هبوط في عامي 1901 و 1907 للأثمان والذي أثر على أثمان صادرات كثير من الدول. بالإضافة إلى حاجة الحكومات الأوروبية إلى مزيد من الأموال لتمويل سياساتها الاستعمارية والتوسعية، ثم لتمويل سباق التسلح استعدادا للحرب وقيام الحرب العالمية الأولى يفسر الاتجاه إلى الأخذ بسياسة الحماية خلال هذه الفترة.

## 2- السياسات التجارية خلال الحربين العالميتين:

لقد كان للحرب العالمية الأولى أثر كبير في سيادة مبدأ الحماية التجارية بصفة عامة، فقد حرمت الدول الأوروبية التجارة مع أعدائها وراقبت بدقة تجارتها مع الدول المحايدة. إلا أن مرور العالم بفترة رواج فيما بين عامي 1923 و 1929 أدى إلى المناداة بعدم التدخل، وترك الحماية والعودة إلى عهد المعاهدات التجارية، وشرط الدولة الأولى بالرعاية، وبالتالي وحدة المعاملة الجمركية ما بين مختلف الدول.

فقد تأثرت الولايات المتحدة كثيرا نتيجة لتطبيق نظام الإنتاج الكبير، كما زاد الطلب على منتجات الدول الصناعية وزاد بالتالي الطلب على المواد التي تنتجها الدول الأخرى. كل هذا أدى إلى عقد مؤتمر دولي في جنيف عام 1927 لبحث مشروع معاهدة لتنمية التجارة الدولية عن طريق التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية.

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1999، ص 286.

لقد كان الكساد الذي انتاب العالم الرأسمالي بعد انهيار عام 1929 سببا في إهمال مشروع تلك المعاهدة، وبلغت سياسة الحماية التجارية ذروتها خلال الثلاثينات وتعددت أساليبها. فبالإضافة إلى الرسوم الجمركية فرضت الدول القيود الكمية على وارداتها وانتهجت سبيل رقابة الصرف، ولم تتجح مجهودات عصبة الأمم وغيرها من المجهودات الدولية في إشاعة جو أقل تقليدا في مجال سياسة التجارة الخارجية.

ومع الحرب العالمية الثانية عادت سياسة حظر التجارة مع الدول الأعضاء ومراقبتها بدقة مع الدول المحايدة القليلة، وزاد على ذلك تأميم التجارة الخارجية ووضعها في يد الدولة. وقد تم هذا في فرنسا بواسطة القانون الصادر في 11 جويلية 1938 الخاص بتنظيم الأمة في حالة الحرب.

### 3- الإيديولوجيات الاقتصادية الجديدة لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية:

تجاوزا لمشكلات الحماية وتجنبا للسياسات السابقة فيما بين الحربين، حدث تحول كبير باتجاه سياسات الحرية<sup>1</sup>، حيث وبانتهاء الحرب العالمية الثانية وإعادة تنظيم الاقتصاديات القومية في السنوات التي أعقبت الحرب مباشرة، ونجاح الدول في إعادة الحرية النسبية إلى حركة التجارة الدولية، والاعتماد على الرسوم الجمركية لتنظيم هذه التجارة، أصبح الجو مهيا لتنظيم التبادل الدولي ولوضع مجموعة قواعد متناسقة تكون أساسا لتحرير أكبر ولتنمية أسرع لحركة التجارة الدولية، مع تعاون أوثق بين الدول في هذا المجال.

حيث أن هناك آثار تنشأ عن التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة، نتيجة للتخفيضات الجمركية وإزالة القيود الكمية في إطار الجهود المبذولة بعد الحرب العالمية الثانية لتحرير التجارة الخارجية. ولعل أهم المحاولات تلك التي انتهت إلى وضع ميثاق هافانا وتوقيع الاتفاقية العامة للتعريفات، والتجارة في عالم اليوم تتأثر التجارة الدولية بما أسفرت عنه الحرب العالمية الثانية وبتطورات فترة ما بعد الحرب، ويمكن إرجاع ذلك إلى عدة عوامل من بينها:

- 1- سيطرة احتكار الأقلية والتجارة البينية فيما بين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها الدولية.
- 2- تكثيف التبادل التجاري فيما بين الدول الصناعية نفسها، وازدياد حصتها من التجارة الدولية للمنتجات تامة الصنع.
- 3- سيطرة عدد محدود من الدول الصناعية منها على التجارة الدولية في السلع الغذائية الأساسية.

<sup>1</sup> معروف هوشيار، تحليل الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 372.

فمن جانب يزيد الاعتماد المتبادل بين الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وأوروبا الغربية، بحيث أن تقلبات الدورة الاقتصادية وتزامنها في هذه المراكز قد جعلنا من التجارة الدولية وسيلة هامة لنقل التضخم والركود إلى الدول النامية. ومن جانب آخر فإن الأسواق الدولية التي زادت من دورها في التدفق الصافي للموارد المالية. وجعلت الدول النامية أكثر عرضة لتقلبات أسعار الفائدة الدولية وأسعار الصادرات والواردات، وبالتالي أكدت من قوة التأثير الذي يمارسه أصحاب رؤوس الأموال الدولية على التجارة.

كما جعلت لحركات أسعار الصرف أهمية كبرى في التجارة والإنتاج والعمالة، في الوقت الذي ازدادت فيه عوامل الخلل في التنبؤ بحركة المتغيرات الاقتصادية الرئيسية، مثل أسعار الصرف وأسعار الفائدة وأسعار الخدمات. عمدت البلدان الصناعية إلى الاستخدام المتزايد للتدابير التجارية، الكمية وشبه الكمية، لحماية المنتجين المحليين من الصدمات خارج نطاق الجات، كما تمكنت البلدان الصناعية بفضل الثروة العلمية والتكنولوجية من خلق قاعدة عريضة من الخامات الصناعية البديلة، وهكذا تراجع الطلب على الخامات الطبيعية والموارد الأولية، والتي تخصصت فيها البلدان النامية نتيجة ثلاثة عوامل:

- 1- الهبوط المستمر لمعايير استهلاك الخامات الطبيعية في الوحدة الواحدة من الناتج النهائي.
- 2- الاستخدام الواسع للبدائل الصناعية محل الخامات الطبيعية.
- 3- محاولات البلدان الصناعية "الاكتفاء الذاتي"<sup>1</sup> في الزراعة والمعادن.

وهكذا تراجعت أهمية البلدان النامية كمصدر للخامات والمواد الأولية فيما عدا النفط، وحتى التحسن النسبي الذي طرأ لعدة سنوات على شروط التبادل نتيجة ارتفاع أسعار النفط فإنه لم ينشأ عن أي تحسن في الهياكل الاقتصادية للبلدان النفطية. وبالتالي تميزت العلاقات بين البلدان النامية والبلدان الصناعية بعدم الاستقرار، الذي انعكس في صورة تقلبات في الطلب على صادرات البلدان النامية وعدم استقرار أسعار الخامات نفسها، ولقد تأثرت هذه الأسعار مباشرة بعد التقلبات الجارية في النشاط والأعمال في البلدان الصناعية، وأيضاً وبشكل غير مباشر بتقلبات أسعار الصرف على أسواق الخدمات، ومن هنا تدهورت شروط التبادل للبلدان النامية.

<sup>1</sup> يقصد بمصطلح الاكتفاء الذاتي هو أن يعتمد بلد ما على إمكانياته الخاصة للحصول على احتياجاته من السلع الاستهلاكية والاستثمارية، بهدف التقليل من مستوى التبعية السياسية والاقتصادية للدول الأخرى وبالتالي تحقيق درجة أعلى من الاستقلالية في قراراته ومواقفه الدولية والداخلية.



### المطلب الثالث: أنواع السياسات التجارية:

لقد جرت عادة الاقتصاديين على تقسيم السياسات التجارية إلى نوعين رئيسيين، سياسة حرية التجارة وسياسة الحماية، ويطلق اصطلاح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية<sup>1</sup> أما سياسة الحماية فتعني "الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها على المبادلات الدولية". كما يمكن القول أن السياسات التجارية المتبعة من طرف الدول تختلف باختلاف النظم الاقتصادية المتبعة في هذه الدول.

#### 1- سياسة التبادل الحر:

لقد اعتبر "آدم سميث"<sup>1</sup> وأتباعه من الاقتصاديين الكلاسيكيين أمثال "ريكاردو، جون ستيوارت ميل" أن الفرد هو أساس العملية التجارية الوحيد أو الرئيسي لها، وأن تنافس الأفراد يؤدي إلى رخاء الجميع، ولا يتم ذلك إلا عن طريق التسهيلات التي تقدمها الدولة كالتخفيض أو الإلغاء الكلي للتعريف الجمركية، لذا قاموا برفع شعار "دعه يعمل دعه يمر"<sup>2</sup>.

وانتشر هذا المذهب في غالبية الدول الأوروبية قبل أن يصيبه الوهن أثناء مرحلة ضعف الاقتصاد العالمي بين 1919-1929، وقد سار هذا النظام على العديد من الحجج من بينها:<sup>3</sup>

#### 1-1- الحرية تساعد على التخصص في الإنتاج :

يرى أنصار الحرية أنها تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج، وتقسيم العمل يتوقف على مدى اتساع السوق، حيث يتم تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية، فتتوسع في إنتاج تلك السلعة بما يفوق احتياجاتها المحلية<sup>4</sup>، وتقوم بمبادلة ذلك الفائض من هذه السلعة إلى دولة أخرى، تحصل منها على احتياجاتها من السلع التي تعاني من قصور نسبي في إنتاجها. أما إذا أقيمت العقوبات في وجه التجارة الدولية واضطرت كل دولة إلى الاكتفاء الذاتي، فإن هذا سيؤدي إلى إفقار العالم من حيث ضعف حجم المنتج وارتفاع تكلفة إنتاجه مما قد يؤدي إلى الإضرار برفاهية كل دولة، ويرجع ذلك إلى أن تقييد التجارة يؤدي إلى تخصيص بعض موارد الدولة في إنتاج سلع كان الأفضل لها، نظرا لضعف إنتاجها فيها أن تستوردها من الخارج، مقابل بيع

<sup>1</sup> آدم سميث: (1723 - 1790) فيلسوف واقتصادي اسكتلندي، اشتهر بكونه من منظري العلم الاقتصادي المعاصر ويبقى كتابه الشهير ثروة الأمم واحدا من أسس الليبرالية الاقتصادية المعاصرة، عمل سميث أستاذا لمادة الفلسفة الأخلاقية بجامعة جلاسجو باسكتلندا، وكرس عشر سنين من حياته في التحضير لكتابه والذي سيكون مصدر إلهام لأكبر الاقتصاديين من بعده والذين سيعرفون فيما بعد بالكلاسيكيين حيث سيعملون على وضع أهم مبادئ الليبرالية الاقتصادية.

<sup>2</sup> أحمد السباعي، الوسيط في القانون التجاري المغربي المقارن، الجزء الأول، مكتبة المعارف، الرباط، 1983، ص 28.

<sup>3</sup> عادل أحمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 199-202.

<sup>4</sup> رعد حسن الصرن، مرجع سبق ذكره، ص 287 .

منتجات تملك فيها ميزة ارتفاع الإنتاجية<sup>1</sup>، وبالتالي فإن مشاركتها في التجارة الدولية الحرة استنادا إلى تخصصها في فروع الإنتاج سيؤدي إلى تعظيم منفعتها.

### 1-2- الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية :

طبقا لانتشار مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي، فإن حرية التجارة تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة، وفي هذا ووفرة للدولة وزيادة لدخلها الحقيقي. ويعود ذلك بالمنفعة على المستهلك والمنتج في الوقت ذاته، فالمستهلك يستطيع أن يحصل على أجود أصناف السلع بأحسن ثمن، أما المنتج فيمكنه التوسع على أقصى حد في نواحي الإنتاج الأخرى التي توفر له أسباب التفوق فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا، وينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أحسن وجه.

### 1-3- الحرية تشجع التقدم الفني:

يرى أنصار الحرية أن الحرية تؤدي إلى التنافس بين الدول في إنتاج السلع، وهذا يعمل على زيادة وتنشيط الإنتاج وتشجيع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج، ومنه يضمن المستهلك جودة في إنتاج السلع وانخفاض في قيمتها، كما يعمل المنتج على تطوير وتحسين إنتاجها لكسب السوق بصفة دائمة ومستمرة.

### 1-4- الحرية تحد من قيام الاحتكارات:

يرى البعض أن حرية التجارة تمنع قيام الاحتكارات، أو على الأقل تجعل قيامها أكثر صعوبة كما في حالة الحماية، فلو أن الدولة عزلت الأسواق المحلية كليا أو جزئيا عن الخارج، بأي وسيلة كفرض حماية جمركية مثلا، فإن ذلك يساعد تلك المشروعات على البقاء، ويمكن لها السيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات المماثلة الأجنبية التي تباع بسعر أقل. أما حرية التجارة فإنها تمنع من قيام احتكارات في الداخل إذ يستطيع المستهلك أن يدافع عن نفسه ضد استغلال المحتكر بشراء سلع من الخارج.

### 1-5- الحرية تساعد على الإنتاج:

يرى أنصار الحرية التجارية، أنه لو سادت سياسة التجارة الحرة بين الدول، لساعد ذلك على وصول مشروعاتها الإنتاجية إلى حجومها المثلى. وأساس هذه الحجة يتلخص في أنه قد لا تتمكن

<sup>1</sup> طاهر حمدي كنعان، هموم اقتصادية عربية، الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005، ص 227.

بعض المشروعات الإنتاجية في كثير من الدول الصغيرة، أن تصل إلى أحجامها المثلى بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، ومن هنا فهي لا تستطيع أن تخفض التكاليف إلى أقصى حد ممكن<sup>1</sup>. فالطلب الآتي من الخارج يؤدي إلى إنعاش المشروع وزيادة الإنتاج.

## 2- سياسة الحماية التجارية:

تعتبر سياسة الحماية التجارية من أقدم السياسات المتبعة في التاريخ الإقتصادي<sup>2</sup>، وتلجأ إليها الدول كتيار ونظرية اقتصادية وسياسة تجارية حسب ما تمليه عليها الضروريات الاقتصادية والاجتماعية وغيرها.

فتعرف سياسة الحماية على أنها "تلك السياسة التي تطبق وتنفذ من خلال سن التشريعات **Législation** والقواعد الهادفة إلى حماية الصناعة والسوق الوطنية من المنافسة الأجنبية". وقد تتم تلك السياسات التقييدية في شكل فرض ضرائب جمركية **Custom Taxes** للحد من دخول السلع الأجنبية حيث ترتفع أسعارها، أو تقنين دخولها من خلال ما يعرف بنظام الحصص أو عقد الاتفاقيات الدولية **International Treaties** لتحديد حجم وأنواع السلع المسموح بدخولها، وقد يصل الأمر إلى حد حظر **Prevention** دخول السلعة الأجنبية للسوق المحلية كلية. كما قد تأخذ الحماية شكل تقديم دعم **Subsidies** أو إعانات إلى المنتجين المحليين لتشجيع السلعة المحلية على منافسة الأجنبية وقد تقدم ما يعرف بدعم الصادرات، أو استخدام سعر الصرف كأداة تجارية. كما أن هناك أساليب إدارية وتنظيمية وبيئية عديدة تستخدمها الدول للتحكم في تجارتها مع بقية دول العالم<sup>3</sup>.

و تعرف أيضا: "أنها مجموع الإجراءات والعراقيل التي تفرضها الدولة على سلع مستوردة لهدف حماية المنتج المحلي من هذه السلع المستوردة"<sup>4</sup>.

## 2-1 حجج انصار الحماية:

ينادي هذا المذهب بتقييد التبادل مع الخارج ولاسيما تيار استيراد السلع الأجنبية، ويستند أنصاره على حجج مختلفة تنقسم عادة إلى حجج اقتصادية و حجج غير اقتصادية، أما الأولى فتهدف إلى زيادة الدخل الحقيقي للاقتصاد الوطني ومعالجة اختلاله، وأما الأخرى فرغم اعترافها بصحة ما قد

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 215 - 216.

<sup>2</sup> مصطفى رشدي شبيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998، ص 62.

<sup>3</sup> أحمد عبد الخالق، مرجع سبق ذكره، ص 137.

<sup>4</sup> عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000، ص 194.

ينادي به مذهب حرية التجارة إلا أنها ترى أن هناك أهدافا أخرى غير الرفاهية المادية يجب على الدولة أن تراعيها.

**2-1-1 الحجج الغير اقتصادية:**

أهم ما يذكر في شأن هذه الحجج، الخوف من الحرب، حماية القطاع الزراعي والمحافظة على الهوية الوطنية.

**1- الخوف من الحرب:**

من الحجج التي يسوقها أنصار الحماية والتي تلقى قبولا يكاد يكون مجمع عليه في العصر الحديث، قولهم أن الحماية تساعد على تحقيق الاستقلال الاقتصادي وقت السلم، وإعداد البلاد لخوض غمار حرب قد تساق إليها في أي لحظة. فقد تؤدي الحرية التجارية إلى ارتباط الدولة ارتباطا وثيقا بالاقتصاد العالمي، من حيث تمويلها بسلع أساسية كالمواد الغذائية أو السلع الاستهلاكية، الصناعات الثقيلة، وفي ذلك ما يضعها في مركز حرج إذا ما نشبت حرب وانقطع عنها مورد تمويلها بهذه السلع. لذا يجب على الدول أن تحافظ على فروع الإنتاج الأساسية فيها.

**2- حماية القطاع الزراعي:**

قد تؤدي الحرية في بعض البلدان التي تؤهلها ظروفها للتخصص الصناعي إلى القضاء على الزراعة فيها، نظرا لأن ترك الزراعة للمنافسة الأجنبية يقضي على الزراعة الوطنية، مما قد يضر بطبقة المزارعين، وهذه الطبقة تمثل قطاعا هاما في الهيكل الاجتماعي إذ تحافظ على توازن الإنتاج في الدولة.

لذلك يجب أن تبقى هذه الطبقة دون أن يصيبها أي ضعف اقتصادي أو اجتماعي، وهذا يحتم على الدولة أن تحمي الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية ومن الاندثار، ومن الأمثلة الدالة على ذلك تعهد الحكومة البريطانية بحماية الإنتاج الزراعي المحلي من المنافسة الأجنبية، وذلك بدفع معونة سنوية للزراع، لتعويض الفرق بين تكاليف إنتاج المحاصيل الزراعية محليا وثمان المحاصيل الزراعية المستوردة. فضلا عن ذلك فإن حماية القطاع الزراعي يعتبر من ضمن سياسة توفير المواد الغذائية لمواجهة احتمالات الحرب وهو أمر يدخل حاليا في نطاق ما يعرف بالأمن الغذائي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> الأمن الغذائي: يقصد به توفير الغذاء بالكمية والنوعية اللازمين للنشاط والحيوية وبصورة مستمرة لكل أفراد البلد اعتمادا على النشاط المحلي أولا وعلى أساس الميزة النسبية لإنتاج السلع الغذائية لكل قطر، وإتاحته للمواطنين بالأسعار التي تتناسب مع دخولهم وإمكاناتهم المادية.

### 3- المحافظة على الهوية الوطنية: National Identity

لكل مجتمع عاداته و تقاليده التي تتوارثها على الأجيال جيلا بعد جيل، ولم يحدث هذا التوارث إلا لان الأجيال المتعاقبة حافظت على تقاليد أجدادها ومورثاتها الحضارية. وحرية التجارة قد تؤدي إلى انتقال عادات مجتمع إلى مجتمع آخر وربما الطغيان والقضاء على عادات البعض.

الآن توجد مخاوف كبيرة لدى الأوربيين أنفسهم خاصة الانجليز والفرنسيين من الغزو الأمريكي، فلقد غزت السلع الأمريكية مثل **كنتاكي وماكدونالدز** السوق الأوربي، وتقلد الكثير من الأوربيين وحتى الشرقيين بالعادات الأمريكية وفي سبيل ذلك تنمحي من عالم الوجود عادات وقيم أخرى عاشت لقرون. انظر إلى الموضة ونظام الملابس في الكثير من المجتمعات في الماضي و الحاضر، وكل ذلك بسبب حرية التبادل. قديما كان من الممكن وبمجرد النظر إلى الشخص إلى أي بلد ينتمي، وربما إلى أي عشيرة ينتمي<sup>1</sup>، ولكن بعد التقليد والمحاكاة للموضة الغربية لم يعد من اليسير تمييز العربي الأمريكي من العربي الذي يعيش في قاع الريف العربي.

#### 2-1-2- الحجج الاقتصادية:

هناك فريق آخر من الكتاب الاقتصاديين، حاول تأسيس الحماية على حجج اقتصادية ونظريات كثيرة ومتشعبة، ويمكن إيجاز أهم هذه الحجج فيما يلي:

#### 1- حماية الصناعات الناشئة (الوليدة):

ربما من المستحسن مؤقتا "حماية الصناعة في طفولتها"<sup>2</sup> حتى تكون قادرة على التطور بسرعة كبيرة عن طريق الرسوم الجمركية. وتعتبر حجة حماية الصناعة الوليدة أو الناشئة **Infant Industry** من أشهر وأقوى الحجج الاقتصادية على الإطلاق التي قيل بها لتبرير تقييد التجارة، كما أن هذه الحجة من أكثر الحجج قبولا لدى انصار مذهب حرية التجارة انفسهم<sup>3</sup>، وهي حجة قديمة ترجع إلى أوائل القرن التاسع عشر وقد اشتهرت بنسبتها إلى الكاتب الألماني "فريدريك ليست"<sup>4</sup> إذ استعملها للمناداة بضرورة تصنيع وطنه وحمائته من المنافسة الانجليزية. وقد بسطها في كتابه المشهور (النظام الوطني للاقتصاد السياسي عام 1841) .

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، جمهورية مصر العربية، 2007، ص97.  
<sup>2</sup> بول سامويلسون، ترجمة مصطفى موفق، العلاقات التجارية والمالية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1993، ص143.  
<sup>3</sup> احمد جامع، صفوت عبد السلام، دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، 1992، ص126.  
<sup>4</sup> فريدريك ليست (1789-1846) اقتصادي ألماني يعتبر الأول من لجا إلى حجة الصناعة الناشئة وذلك للتأكيد على ضرورة حماية الصناعة الناشئة الألمانية من المنافسة الانجليزية الحادة.

وبالرغم من أن حجة حماية الصناعة الناشئة تعتبر من أقوى الحجج التي يستند إليها انصار تقييد التجارة الخارجية إلا أنها يجب أن تناقش تفصيلاً. وسوف يتضح لنا أن هناك حالات للصناعات الناشئة تستوجب فعلاً اللجوء إلى أسلوب الحماية، بينما هناك حالات أخرى لا يمكن الموافقة على حمايتها<sup>1</sup>.

وتتلخص هذه النظرية في أنه يجب على الدولة أن تقوم بحماية الصناعات الناشئة فيها، وإلا ما استطاعت هذه الصناعة الصمود في وجه منافسة الصناعات الأجنبية البالغة التي تمتاز عليها بالتجربة الطويلة والتنظيم والأيدي العاملة المدربة والظروف الملائمة، مما يمكنها أن تتمتع بمزايا الإنتاج الكبير، والإنتاج بنفقة أقل من النفقة التي تنتج الصناعات الناشئة في البلد التي بدأت نهضتها الصناعية متأخرة.

ولكن هذه الصناعات الناشئة سوف تكون قادرة على منافسة صناعة البلد الأسبق في النهضة الصناعية، إذا هي وصلت إلى نفس درجتها من النمو فلكي تشجع الصناعات الناشئة ( **Infant Industrie** ) على اكتمال نموها، حتى تستطيع منافسة الصناعة القومية النامية من الخارج يجب حمايتها عن طريق فرض رسوم جمركية، إذ أن فرض هذه الرسوم يترتب عليه ارتفاع سعر السلعة في الداخل عنه في الخارج. فتستطيع الصناعة الناشئة بيع منتجاتها بثمن يغطي نفقة الإنتاج المرتفعة، وتتمكن من أن تنمو وأن تستكمل المزايا الخاصة، حتى تتمتع بها الصناعات النامية في الخارج. ويجب أن تبقى هذه الحماية طوال دور الحضارة حتى تبلغ الصناعات الوطنية الناشئة أو الوليدة<sup>2</sup> ويكتمل كيانها فتصل إلى درجة من القوة تستطيع معها أن تقف مع الخارج على قدم المساواة.

وقد اشترط الاقتصادي الألماني "فريدريك ليست"<sup>3</sup> عدة قيود لتطبيق مبدأ حماية الصناعات الناشئة أهمها الشروط التالية:

أولاً: يجب أن لا تحمي الدولة الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية، لأن الدولة إما أن تكون مهياً بطبيعتها للتخصص في إنتاج زراعي معين أو العكس، و فرض الحماية بالطبع لن يؤدي إلى جعل الدولة أقدر على الزراعة إذا لم تكن مهياً لها. يضاف إلى ذلك أننا لو فرضنا الحماية لصالح الزراعة في الوقت الذي يحمي فيه الصناعة، لارتفعت أثمان المنتجات الغذائية والمواد الأولية، مما يترتب عليه ارتفاع الأجور وبالتالي ارتفاع نفقة الإنتاج الصناعي، فيقضي ذلك على الربح الذي تنتجه الصناعات الناشئة من ارتفاع الأثمان الناتج عن حمايتها.

<sup>1</sup> هشام محمود الاقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009، ص 460.

<sup>2</sup> محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1970، ص 191.

<sup>3</sup> فريدريك ليست: اقتصادي ألماني يعتبر أول من طرح حجة حماية الصناعات الوطنية الناشئة، وذلك في القرن التاسع عشر.

**ثانياً:** إن الحماية يجب أن لا تفرض إلا بالنسبة للصناعات المهيأة بطبيعة الظروف الاقتصادية في البلد للتقدم وللبقاء و المقدره على منافسة الصناعات الخارجية مستقبلاً. فلا يجوز مثلاً حماية الصناعات التي لن تستطيع أبداً منافسة الصناعة الخارجية المتطورة، فالنظرية توجب حماية الصناعات الناشئة في طور نشأتها فقط<sup>1</sup>، حتى تستكمل نموها، وتصل إلى مرحلة الرشد وهي المرحلة التي يمكن من خلالها منافسة الصناعات الأجنبية.

أما إذا كانت الصناعة بسبب الظروف الاقتصادية والفنية وغيرها من الظروف الخاصة بالإنتاج في البلد غير مهيأة مطلقاً لان تنتج بتكاليف تنافس بها الصناعات الأجنبية، فإن مثل هذه الصناعة سوف تبقى دائماً متخلفة عن غيرها من الصناعات الأجنبية وبذلك لا يجب حمايتها.

**ثالثاً:** يجب أن تكون الحماية مؤقتة، وأن تغطي فقط الفترة اللازمة لنمو الصناعة الناشئة، وأن تلغى بمجرد وصول هذه الصناعة لمرحلة اكتمالها، ويمكن في هذه الحالة تخفيض الرسوم الجمركية بالتدرج وبنسبة تتماشى مع درجة تحسن الصناعة الناشئة، بحيث تتلاشى هذه الرسوم عندما تحقق الصناعة المزايا المتوفرة للصناعات الأجنبية وتستطيع منافستها في الداخل. إلا أنه يجب التفريق بين هدف حماية الصناعة الناشئة وهدف حماية الإنتاج المحلي من المنافسة، فالأول مقبول من بعض الاعتبارات الاقتصادية أما الثاني فلا يمكن الدفاع عنه لأنه غالباً ما يصدر عن الضغوط السياسية التي تمارسها جماعات الضغط ذات الوزن السياسي في المجتمع<sup>2</sup>.

فمثلما يبين الشكل (2.1)، أن الصناعة الحديثة في المرحلة الأولى (T0T1) ليست قادرة على منافسة المنتجين للسلعة المماثلة، باعتبار أنها لم تحصل بعد على التجربة اللازمة و الكفيلة بتقديم سلعة بسعر تنافسي. وبوجود التعريف الجمركية على الوارد، فإن إنتاج الصناعة الحديثة يكتمل، وتحسن جودته وتتنخفض تكاليفه (T1T2).

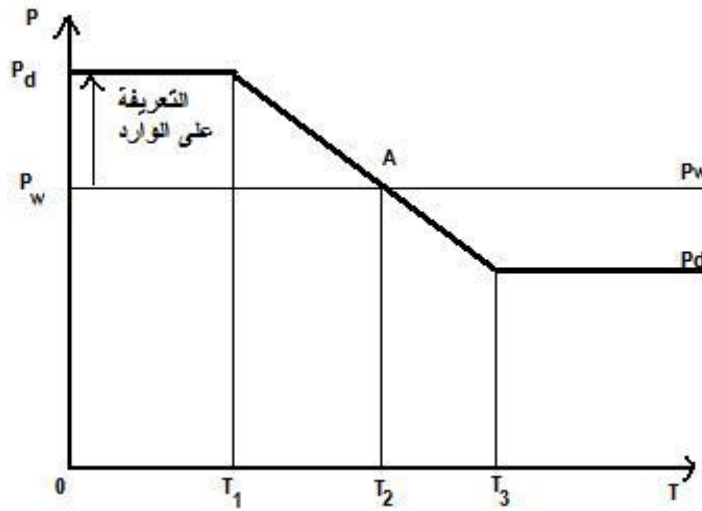
عند النقطة A يقترب السعر الداخلي للسلعة Pd من السعر العالمي Pw وتتلاشى التعريف الجمركية. بفتح السوق للمنافسة الأجنبية، تواصل الصناعة الحديثة رفع جودتها (T2T3) وينخفض السعر الداخلي حتى مستوى اقل من العالمي مما يمكن للدولة من بدء القيام بتصدير سلعة هذه الصناعة إلى الخارج<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> محمد نجيب شقير، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964، ص 289.

<sup>2</sup> شوافوي عائشة، مرجع سبق ذكره، ص 21.

<sup>3</sup> قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 94.

شكل (1-2): حماية القطاعات الوليدة بواسطة التعريف على الوارد



المصدر : قاشي فايزة، الاقتصاد الدولي، منشورات دار الأديب، وهران، 2007، ص 94 .

## 2- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:

قد يسأل سائل كيف تتحدث عن الحماية وتقييد التجارة وتتكلم في ذات الوقت عن جذب الاستثمارات؟ نعم هناك من الاستثمارات التي تبحث عن الأسواق المحمية **Protected Markets**، حيث انه إذا ما قام بالاستثمار سيكون بمنأى من المنافسة ويكون هو المسيطر على السوق بالدولة التي تطبق سياسات الحماية<sup>1</sup>، وبالتالي يمكنه الإنتاج و التوسع وتحقيق أرباح عالية.

وبالتالي سياسة حماية الأسواق الوطنية قد تشجع الشركات الأجنبية على إنشاء فروع لها في الداخل، لتجنب عبء الرسوم الجمركية المفروضة، فإذا كان بلد ما في حاجة إلى رؤوس الأموال لتنمية صناعة ما فمن الممكن أن يفرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها. فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة، وتترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجابته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني، لكي يستفيد من الربح المرتفع.

## 3- تنوع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي:

يميل أنصار الحماية لهذه الحجة على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني، وعدم تخصصه في ناحية واحدة من نواحي الإنتاج تعتبر ضماناً لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالية.

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره ص 85.



تستطيع دولة ما من خلال فرض الحماية تنويع هيكلها الاقتصادي، بان يصير زراعي-صناعي أو صناعي-زراعي، وهذا ما ينادي به مروجي إستراتيجية الاعتماد على الذات<sup>1</sup>. فاعتماد الدولة على نوع واحد أو بضعة أنواع من المنتجات تصدورها وتستورد باقي احتياجاتها من الخارج، تحمل خطر إخضاعها لحالة الأسواق العالمية، ويعرضها للتأثر بما يطرأ على هذه الأسواق من تقلبات. فقد تعود حالة التخصص على الاقتصاد القومي بالنفع في بعض الأحيان كحالة زيادة أسعار الصادرات، ولاسيما إذا أضفنا ما قد يكون لهذا الاقتصاد من مزايا في فروع الإنتاج المتخصص فيها كالقدرة على الإنتاج بنفقات أقل نسبياً. لكن في نفس الوقت قد يلحق التخصص بالاقتصاد القومي ضرراً كبيراً في أحوال أخرى، كما أن التخصص في الإنتاج الأولي قد لا يتيح فرصة لنمو الناتج القومي بنفس المعدلات التي يتيحها التخصص في الصناعة<sup>2</sup>. فضلاً عن ذلك فإن اقتصاديات التخصص، وهي عادة اقتصاديات زراعية<sup>3</sup>، تتأرجح بين فترات تضخم ناشئ عن زيادة الدخل بها لارتفاع أسعار صادراتها، وفترات كساد عميق يعكس عليها من الأسواق العالمية.

#### 4- معالجة البطالة وتحسن مستوى العمالة:

يرى أنصار الحماية أنه يمكن استخدامها كعلاج لحالة البطالة في الاقتصاد الوطني، فما لاشك فيه أن فرض ضريبة على سلعة معينة يحول الطلب على غيرها، مما يمكن إحلاله محلها سواء كانت الاستعاضة مباشرة أو غير مباشرة. لذلك فإن الرسوم الجمركية التي تفرض على الواردات تحول الطلب الوطني إلى السلع المحلية، والذي يساعد على انتشار العمالة ويزيد من فرص الاستثمار والربح في الداخل. فالمنشآت المحلية تحاول نقل عملياتها خارج الحدود الوطنية<sup>4</sup>، وذلك لغرض استخدام العمالة الرخيصة.

وجملة القول فإن الحماية التي تفرضها الدولة بإقامة العوائق أمام المنافسة الأجنبية تجعل الصناعات المحلية في مركز ممتاز تستطيع معه النمو إلى أقصى كفايتها الإنتاجية، وتوظيف عدد كبير من العمال مما يؤدي إلى التخفيض من حدة البطالة ورفع كفاية العمل الوطني.

#### 5- تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج:

يرى البعض أن تستخدم الحماية كوسيلة للمساواة بين تكاليف الإنتاج المحلية المرتفعة، وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج، فقد تطالب بعض فروع الإنتاج بالحماية بحجة أن الخارج يتمتع بميزة تجعلها لا تقدر على منافسته. تكون وظيفة الحماية في هذه الحالة هي تحميل المنتج

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 84.

<sup>2</sup> هشام محمود الأقداحي، مرجع سبق ذكره، ص 466.

<sup>3</sup> حسين وجدي محمود، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة المصرية، القاهرة: 1998، ص 202.

<sup>4</sup> زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 294.

الأجنبي من العبء، عن طريق الرسوم الجمركية ما يجعله على قدر للمساواة مع الصناعة الوطنية في الأسواق المحلية.

#### 6- تعزيز موقع الدولة التفاوضي:

ففي رأي البعض، ينبغي فرض الرسوم الجمركية وحماية الإنتاج الوطني، بهدف تقوية مركز الدولة في التفاوض مع الدول الأخرى حول التبادل التجاري وعقد الاتفاقات والمعاهدات التجارية. في حين أن الحرية التجارية وفتح أسواق الدولة أمام منتجات العالم الخارجي يضعف موقع الدولة التفاوضي<sup>1</sup>، حيث أن أي دولة أجنبية لن تسعى لمنح هذه الدولة مزايا معينة ومعاملتها معاملة تفضيلية. وتفترض هذه الحجة أن الدولة التي ستفرض ضريبة جمركية على السلعة التي تستوردها إنما تشتري الجزء الأكبر من هذه السلعة<sup>2</sup>، ولما كان من أثر فرض هذه الضريبة نقص الكمية المشتراة من السلعة، فإن منتجها سيضطر إلى تخفيض ثمنها، ومن ثم يقع عبء الضريبة الجمركية جزئياً على الأقل، على عاتق المنتج الأجنبي. لكن هذه الحجة هي مؤقتة في الأصل حيث من الممكن أن تصير دائمة في انتظار تساوي ظروف أو شروط منافسة دولية<sup>3</sup>.

#### 7- الحماية كمصدر من مصادر إيرادات الدولة:

يعتقد أنصار هذه الحجة أنه بفرض ضريبة على الواردات، فإنه يمكن تموين جزء من نشاط الدولة بواسطة الدول الأجنبية المصدرة لهذه الواردات، وذلك على أساس أن مثل هذه الضريبة ستؤدي إلى إجبارها على تخفيض أسعار بيع صادراتها. وبهذه الطريقة تخفيف العبء الضريبي الواقع على المواطنين في الدولة المذكورة. حيث تلجأ الكثير من الدول النامية أو التي تعاني من العجز في ميزان المدفوعات، إلى تطبيق سياسة الحماية للحصول على إيرادات الخزينة من خلال الرسوم الجمركية<sup>4</sup>. إلا أن المغالاة في فرض التعريفات الجمركية و الضرائب على الصادرات تؤدي إلى نقص حقيقي في الإيراد الكلي، جراء المعاملة بالمثل من طرف الدول الأخرى<sup>5</sup>.

فالرسوم الجمركية حتى الربع الأول من القرن الحالي كانت تؤلف نسبة كبيرة من إيرادات حكومة الولايات المتحدة الأمريكية، وما زالت تكون معظم إيرادات الحكومات في العديد من الدول النامية<sup>6</sup>. وكثيراً

<sup>1</sup> محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 309.

<sup>2</sup> وجدي محمود حسين، مرجع سبق ذكره، ص 204.

<sup>3</sup> Michel Rainelli, **le commerce international**, édition la découverte, Paris, 1996, p78.

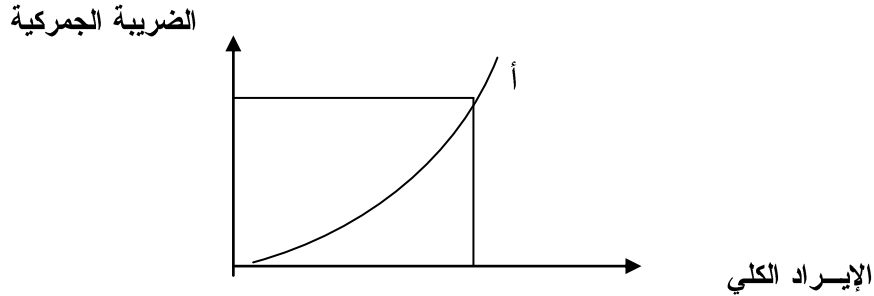
<sup>4</sup> جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع، الأردن، 2008، ص 128.

<sup>5</sup> علي سالم عبيد، دور السياسات الجمركية في حماية وتطور الصناعات المصرية بالتطبيق على صناعة الجرارات في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عين شمس، كلية التجارة، 1998، ص 10.

<sup>6</sup> اشرف احمد العدلي، مرجع سبق ذكره ، ص 111.

وكثيرا ما تؤدي المغالاة في فرض الرسوم إلى تقليل الواردات والى نقص حقيقي في الإيراد الكلي كما يتضح من الشكل التالي :

الشكل (1-3): العلاقة بين الضريبة الجمركية والإيراد الكلي



المصدر:

اشرف احمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، المعمورة، مصر، 2006،

ص 111.

فعند النقطة أ، يبلغ الإيراد الكلي من الضرائب الجمركية حده الأقصى، ثم يأخذ بعد ذلك في التناقص بزيادة الضريبة. والسبب في ذلك يرجع إلى أن ارتفاع الضريبة عن ذلك الحد، يؤدي إلى نقص الطلب على السلع الأجنبية بنسبة أكبر. كذلك تؤدي المغالاة في فرض الرسوم إلى إتباع الدول لنفس المعاملة من قبل الدول الأجنبية .

8- حماية الاقتصاد الوطني من سياسة الإغراق:

يقصد بسياسة الإغراق "بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية"<sup>1</sup>، وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج. وعلى هذا الأساس جاءت جولة الأورغواي والجات سنة 1994 ومنظمة التجارة العالمية بإجراءات وقوانين تكفل حق الحماية ضد الدول التي تمارس سياسة الإغراق.

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية للطباعة والنشر، 1998، ص 203

### المبحث الثالث: الأسس التطبيقية للسياسات التجارية:

تستخدم الدول لتطبيق سياستها في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، عددا من الأسس والأساليب قصد حماية تجارتها الخارجية، ومن بين هذه الوسائل نجد الوسائل السعرية التي تؤثر في تيارات التبادل الدولي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات أو الواردات، والوسائل الكمية المكيفة لتلك التيارات تكييفاً كميّاً مباشراً، والوسائل التنظيمية التي تتعلق بتنظيم الإطار الذي تتحقق داخله هذه التيارات.

### المطلب الأول: الأسس والأساليب السعرية:

يمكن التمييز في شأن هذه الأسس، والتي تؤثر في تيار التبادل الدولي عن طريق التأثير في أثمان الواردات والصادرات كما يلي:

#### 1- الرسوم الجمركية:

الرسم الجمركي هو "عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولاً أي واردات وخروجاً أي صادرات"<sup>1</sup>، والغالب أن تفرض الرسوم الجمركية على الواردات كوسيلة أساسية لتطبيق سياسة الحماية التجارية.

أما الرسوم على الصادرات فنادرة نسبياً في العصور الحديثة، وتوجد عادة في بلدان متأخرة، وقد تفرض هذه الرسوم في ظروف خاصة، مثل المحافظة على توفير السلع التموينية في الداخل ومنع تسرب المنتجات الأساسية إلى الأسواق الأجنبية. بالإضافة إلى ذلك أن رسوم التصدير قد تستخدم أحياناً في بعض الدول المنتجة للمواد الأولية الغذائية، بقصد مكافحة التضخم وتراكم الأرصدة الأجنبية لديها نتيجة لارتفاع الأسعار العالمية وزيادة الصادرات.

#### 1-1- التعريف الجمركية:

توجد في كل دولة قائمة أو جدول بالرسوم الجمركية المفروضة على مختلف السلع المستوردة، وتسمى هذه القائمة **بالتعريف الجمركية**. وتنقسم التعريفات الجمركية إلى تعريفات **اتفاقية** وأساسها تعاهد دولي، وإلى تعريفات **فرضية** وهي الناشئة عن إرادة تشريعية داخلية. ومن حيث سعر الضريبة يفرق عادة بين كل من التعريفات البسيطة التي لا تميز في تطبيقها بين دولة وأخرى إلا إذا أعفيت دولة معينة منها، والتعريفات المزدوجة نفرق فيها بين سعرين، سعر عادي يطبق عموماً، وسعر اتفاقي يطبق في حالة وجود اتفاق معين<sup>2</sup>، والتعريفات المتعددة

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله، نفس المرجع، ص 297.

<sup>2</sup> عادل احمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 215.

تشمل عدة مستويات منها المرتفع ومنها الأقل ارتفاعاً.

عندما يفرض بلد ما تعريفه جمركية على استيراد سلعة ما، فإن التعريف سينتج عنها سعر محلي أعلى للسلعة المستوردة واستهلاك محلي أقل وإنتاج محلي أعلى، ومن ثم واردات أقل من السلع، كذلك تقوم الحكومات بتحصيل إيرادات. وإضافة لذلك فإن التعريف الجمركية تعيد توزيع الدخل من المستهلكين الذين يتعين عليهم أن يدفعوا ثمناً أعلى إلى المنتجين ومن عوامل الإنتاج الوفيرة للبلد الذي أنتج الصادرات إلى عوامل الإنتاج النادرة للبلد الذي ينتج السلع المنافسة للواردات وهذا يؤدي إلى ضعف الكفاءة التي تسمى بتكلفة الحماية للتعريف الجمركية والتي غالباً ما تكون نسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة حتى تشجع المستهلك المحلي على استهلاك الإنتاج الوطني<sup>1</sup>.

### 1-2- أنواع الرسوم الجمركية:

يمكن أن نفرق بين أنواع الرسوم الجمركية إما على أساس كيفية تقدير الرسم، أو على أساس الغرض المنشود من فرضه.

#### • كيفية تقدير الرسم:

يمكن التمييز بين الرسوم القيمة والنوعية والمركبة كما يلي:<sup>2</sup>

- **الرسم القيمي ad valorem duty** : نقول أن الرسم قيمي، إذا فرضت الضريبة على أساس نسبة مئوية من قيمة السلعة، والصعوبة في تطبيق الرسم القيمي هي معرفة القيمة التي تطبق عليها الضريبة بوجه الدقة، فهل هي القيمة الفعلية في السوق أم القيمة الحاضرة أم المقيدة في فاتورة الشراء إلى غير ذلك، كل هذه الصعوبات ثانوية وقد تدعو إلى خلافات بين السلطات الجمركية والمستوردين. فعند تطبيق هذا الرسم، فإن هذه الرسوم تتغير بتغير قيمة السلعة، فإذا ارتفعت قيمة السلعة زادت الرسوم والعكس صحيح.

- **الرسم النوعي Specific duty** : يكون الرسم نوعياً إذا فرضت الرسوم على أساس العدد أو الوزن أو نوع السلعة بغض النظر عن قيمتها، وهنا يظل الرسم المفروض ثابتاً لا يتغير مهما تغيرت قيمة السلعة.

- **الرسم المركب Compound duty** : يتضمن الرسم المركب رسماً نوعياً مضافاً إليه رسم قيمي، ويكون بغرض تعويض التفاوت في الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة، وبمعنى آخر فإن

<sup>1</sup> فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، الطبعة الثالثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997، ص 20.

<sup>2</sup> محمود يونس وآخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص 276.

الضريبة المركبة تتضمن رسماً قيمياً على السلع التي تتماثل وحداتها وتتفاوت قيمتها تفاوتاً كبيراً، ورسماً نوعياً على السلع التي تتماثل وحداتها، ولا تختلف قيمة أصنافها إلا في حدود ضئيلة.

\* الغرض من فرض الرسم:

تنقسم الرسوم الجمركية إلى رسوم مالية ورسوم حماية<sup>1</sup>:

- رسوم مالية: هي التي يكون الغرض منها إيجاد مورد لخزينة الدولة.

- رسوم حماية: هي التي تهدف إلى حماية الأسواق المحلية من المنافسة الخارجية، لكن من الصعب التعرف على الهدف من وراء فرض الرسم، لا سيما أن كل رسم في العادة يغذي الخزينة العمومية كما يعمل على حماية السوق الوطنية، ويقترح الأستاذ "هاربلر" في هذا الشأن أن يعتبر الرسم مالياً إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة توازي الرسم المفروض، أو كانت السلعة لا تنتج أصلاً في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعتبر الرسم رسماً حمائياً.

إضافة إلى الرسم التعديلي وهو ضريبة تهدف إلى إلغاء تصدير السلع المحلية التي يكون سعرها داخلياً لسبب أو لآخر منخفض جداً بالنسبة إلى الأسعار العالمية<sup>2</sup>.

### الجدول (1-3): أنواع الضرائب الجمركية

من حيث طريقة الاحتساب	قيمية	نوعية	مركبة
من حيث موضوع التطبيق	على الواردات	على الصادرات	على العبور
من حيث الهدف	مالية	حمائية	تعديلية
من حيث الصفة	ثابتة	متغيرة	-
من حيث المصدر	ذاتية	اتفاقية	تفضيلية
من حيث الخصوصية	فصلية	مواجهة الإغراق	تعويضية
من حيث معيار الحماية	اسمية	فعلية	-

المصدر: قاشي فايزة، نفس المرجع، ص 78.

### 1-3- آثار الرسوم الجمركية:

إن فرض الرسوم الجمركية يحدث عدة آثار على بعض الظواهر الاقتصادية نختار منها عدداً من النواحي الأهم دلالة وهي: الحماية، الاستهلاك، الموارد المالية، توزيع الدخل القومي، معدلات

<sup>1</sup> عادل احمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 216.

<sup>2</sup> قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 78

التبادل، الدخل القومي وميزان المدفوعات.

#### - الرسوم والحماية:

تفرض الرسوم أحيانا بغرض حماية الصناعات الوطنية الناشئة، لأن فرض الرسوم على الواردات الأجنبية يؤدي إلى زيادة المعروض من الإنتاج المحلي، نظرا لإمكان البيع بأسعار مرتفعة بعيدا عن المنافسة الأجنبية. ويتوقف أثر الحماية على مدى مرونة عرض الإنتاج المحلي، فان كانت هذه المرونة كبيرة فان أثر الحماية سيكون كبيرا والعكس صحيح. فإذا فرضت حماية جمركية لحماية الصناعات الناشئة فانه يشترط أن تكون هذه الصناعة قادرة بعد استكمال نموها على الإنتاج بدون حماية، وإذا كانت الحماية المفروضة على هذه الصناعات بصفة دائمة فهذا يعني أن الدولة لا تتمتع بميزة نسبية في هذه الصناعة، وعليها باستخدام مواردها في صناعات أخرى.

#### - أثر الرسوم الجمركية على الاستهلاك:

إن فرض الرسوم الجمركية يؤدي إلى تخفيض الاستهلاك الإجمالي، إذ يؤدي ارتفاع ثمن السلعة بعد فرض الرسم إلى التقليل من استهلاكها، ويضطر المستهلكون إلى شراء بدائل أقل إشباعا أو الاستغناء عن هذه السلع كليا، وبطبيعة الحال، يتوقف هذا الأثر على مدى مرونة الطلب، فكلما زادت المرونة كلما كان الأثر على الاستهلاك أوضح، والعكس صحيح.

#### - أثر الرسوم الجمركية على الموارد المالية:

لعل من أقدم الأهداف التي استخدمت من أجلها الرسوم الجمركية هو الحصول على موارد مالية لخزينة الدولة، لكن إذا قامت الدولة بفرض الرسوم الجمركية على الواردات فيؤدي ذلك إلى انخفاض الواردات، وبالتالي لا تحصل الدولة على موارد مالية كبيرة.

#### - توزيع الدخل القومي:

تؤدي التجارة الدولية إلى زيادة ثمن عناصر الإنتاج المستخدمة بكثرة في التصدير، فينجم عنه زيادة ثمن عناصر الإنتاج المتوفرة نسبياً، إذ أن فرض الرسم الجمركي يؤدي إلى ارتفاع ثمن عناصر الإنتاج النادرة نسبياً، ولذلك فان الحواجز الجمركية تكون دائما في صالح أصحاب عناصر الإنتاج النادرة نسبياً، الشيء الذي ينجم عنه إعادة توزيع الدخل القومي لصالح هذه العناصر.

#### - الدخل القومي:

إن فرض الرسوم الجمركية يرفع أثمان الواردات، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المحلية وبالتالي تساعد على زيادة الدخل القومي إذا وجدت بطالة، فمضاعف التجارة الخارجية يتوقف على

الميل الحدي للاستيراد، ولذلك فإن رفع أسعار الصادرات إذا كان من شأنه أن يخفض هذا الميل، فإن أثره سيكون أكبر على الدخل القومي والعمالة.

### - ميزان المدفوعات:

إن فرض الرسوم الجمركية يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات عن طريق تخفيض الواردات، مع بقاء الصادرات ثابتة التي تؤدي إلى زيادة الدخل القومي، لكن هذه الزيادة في الدخل القومي قد تؤدي إلى زيادة الواردات، وبالتالي يكون لهذا الأثر دور أقل، ويتوقف على الميل الحدي للاستيراد.

### 2- الإعانات:

يقصد بنظام إعانات التصدير أن تمنح الدولة إعانات إلى منتجي إحدى السلع بغرض تمكينه من تصديرها بأثمان منافسة في السوق الخارجي<sup>1</sup>، سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات والخدمات المقدمة) ويمكن لنا أن نفرق بين نوعين من الإعانات:

#### 2-1- إعانات مباشرة:

تتمثل في أداء مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي وإما على أساس نوعي كما هو الحال بالنسبة للرسوم الجمركية.

#### 2-2- إعانات غير مباشرة:

تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات الغرض منها تحسين حالته المالية، ومن الأمثلة على ذلك: الإعفاءات الضريبية والتسهيلات الائتمانية سواء تعلق الأمر بالقروض قصيرة الأجل أو طويلة الأجل. إن الغرض من الإعانات سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، هو "تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية<sup>2</sup>، وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكينهم من تخفيض الأسعار التي يبيعون على أساسها".

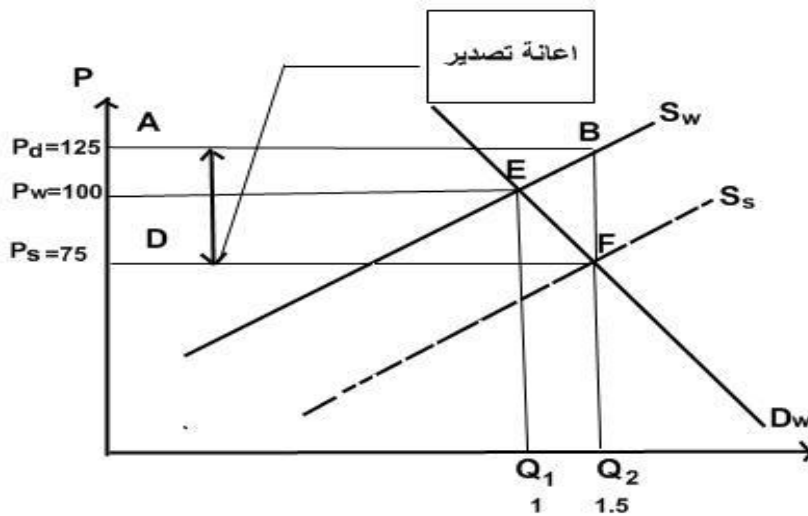
ولفهم عمل هذه الأداة من الأدوات المالية نستعين بما يلي: لنفترض أن عرض السلعة (س) في دولة معينة من الخارج (استيراد من دولة ما) يساوي  $Sw$  والطلب الداخلي يساوي  $Dw$  والتوازن بينهما يتحقق في النقطة  $E$ .

<sup>1</sup> جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 136.

<sup>2</sup> عادل احمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 223.



الشكل (1-4): الأثر الاقتصادي لإعانات التصدير



المصدر: قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 108

حسب معطيات الشكل (1-3)، يتبين أن الدولة المصدرة تعرض 1 مليون وحدة من السلعة (س) بسعر 100 \$ للوحدة إلى الدولة المستوردة وتقدم لمصدريها إعانة قيمتها 50 \$ لكل وحدة مصدرة. لنفترض انه نتيجة لهذا الإجراء انخفض سعر السلعة و أصبح مساويا ل 75 \$ للوحدة الواحدة وارتفعت الكمية المصدرة حتى 105 مليون وحدة. قبل تقديم الإعانة، كان يحصل المصدرون على دخل قدره 100 مليون \$ (1\*100\$)، أما بعد تقديمها، زادت مداخيلهم و أصبحت تساوي 112.5 مليون \$ (1.5\*75) رغم انخفاض سعر السلعة المصدرة. لكن هذه الزيادة كانت على حساب دافعي الضرائب المحليين الذين تحملوا أعباء تشجيع الصادرات المقدرة ب 75 مليون \$ (1.5\*50).

### 3- سياسة الإغراق:

يقصد بالإغراق إحدى الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج<sup>1</sup>، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة، مضافا إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

ويمكن التمييز من حيث مدى استمراره بين ثلاثة أنواع من الإغراق<sup>2</sup>:

#### 3-1- الإغراق العارض:

هو الذي يفسر بظروف طارئة مثل الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة في آخر موسم

<sup>1</sup> وعادة ما تستند سياسة الإغراق على الإجراءات الجمركية التي تكفل بقاء الثمن الداخلي مرتفعا مع خفض أثمان البيع الخارجية.  
<sup>2</sup> هشام محمود الاقداحي، مرجع سبق ذكره، ص 410.

من المواسم فتلقى في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة، وكذلك خطأ المنتجين في تقديرهم لنطاق السوق الداخلية، واضطرابهم إلى التخلص من فائض الإنتاج حتى لا يضطرون إلى خفض أسعارهم في الداخل ثم العمل بعد ذلك لرفعها.

### 3-2- الإغراق قصير الأجل:

وهو يهدف إلى تحقيق غرض معين وينتهي بتحقيق هذا الهدف، ومثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح أسواق أجنبية، وكذلك تخفيض الأسعار في السوق لمنافسة السلع الأجنبية أو لمنع إقامة مشروعات جديدة، وقد يكون بقصد القضاء على منافس أجنبي وطرده من السوق أو تهديده. كما يتميز الإغراق قصير الأجل، بأنه قد يكون على نطاق يحمل المغرق خسارة كبيرة، ولكنه يقبل تحملها حتى يتحقق غرضه ثم يعاود محاولاً تعويض ما أصابه.

### 3-3- الإغراق الدائم:

يفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية، والاحتكار يعتمد عادة على وجود حماية يتقي بها شر المنافسة، فالحواجز الجمركية كما يقول " دوبلن": تولد الاحتكار والاحتكار يولد الإغراق، فالمحتكر يحدد السعر في مختلف الأسواق حسب مرونة الطلب السائدة بالسوق، فعندما تكون المرونة قليلة كالحال في سوق داخلي لا يمكن أن تلجأ إلى الخارج برفع المحتكر من سعره، وعندما تكون المرونة أعلى كالحال في سوق أجنبية يمكن أن تلجأ إلى الغير يضطر إلى خفض من سعره، وبالتالي المحتكر يحقق أقصى قدر من الأرباح المتاحة في كل من السوقين. وبالتالي يستقيم القول بضرورة حماية الاقتصاد الوطني من مخاطر الإغراق بفرض القيود على حركات السلع التي يراد بها إغراق السوق والقضاء على المنافسة فيه .

### 4- الرقابة على سعر الصرف و تخفيض قيمة العملة:

نظام الرقابة على الصرف الأجنبي هو نظام بمقتضاه تحتكر الدولة التعامل في الصرف الأجنبي بيعة وشراء، وهي التي تحدد سعر العملة الوطنية في مواجهة العملات الأجنبية الأخرى دون مراعاة لاعتبارات الطلب والعرض **Supply and Demand**، وان ارتفاع وانخفاض سعر صرف العملة الوطنية لا يتم وفقاً لقرارات السلطة العامة<sup>1</sup>.

تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها الوطنية بالنسبة للعملات الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 126.

تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات، وبذلك يمكن سد العجز في الميزان التجاري<sup>1</sup>.

ويمكن تعريف عملية تخفيض سعر الصرف أيضا بأنها "التغير الذي يحصل في المقابل القانوني للعملة الوطنية بالنسبة للعملة الأجنبية"، وفي حالة قيام بلد ما بتخفيض قيمة عملته ينتج عنه رفع معدل الصرف مقابل العملات الأجنبية، مثلا:

إذا كان €1 = 70 دج وقمنا بتخفيض دج بـ 10% يكون لدينا معدل صرف جديد وهو:  
€1 = 77 دج

4-1- أسباب تخفيض سعر الصرف: نذكر منها ما يلي:

- علاج الاختلال في ميزان المدفوعات وذلك بتشجيع الصادرات وتقليل الواردات.
- الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج.
- زيادة دخل بعض الفئات المنتجة وتخفيف عبء مديونيتها، وذلك لتسهيل تصريف منتجاتهم في الأسواق الخارجية أو لتدهور أثمانها في السوق العالمية.
- علاج مشكلة البطالة في الاقتصاد القومي حيث ينتج عنه تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية.
- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة بما يتضمنه من إعادة تقويم الرصيد الذهبي المتاح لديها وفقا للسعر الجديد.

4-2- آثار تخفيض سعر الصرف:

من أبرز الآثار الاقتصادية لتخفيض سعر الصرف ما يتعلق بقيمة كل من الصادرات والواردات مما يترتب عليه من انخفاض ثمن الصادرات وارتفاع قيمة الواردات الأجنبية لكن هذا الأثر يتوقف على درجة مرونة الطلب لتغيرات الأثمان الناشئة عن هذا التخفيض.

وأثر تخفيض سعر الصرف على عبء المديونية يكون سالبا، لأنه يؤدي إلى زيادة عبء المديونية حيث أن الشائع هو تقويم الالتزامات أو الديون المستحقة على الدولة بعملة الدولة المقرضة أو بعملة أجنبية أخرى. ولتخفيض سعر الصرف أثر مباشر على النشاط الاقتصادي، إذ يؤدي إلى رفع مستوى الدخل في الاقتصاد القومي وذلك لما يؤدي إليه من زيادة الصادرات ونقص الواردات، لكن ارتفاع مستوى الدخل يؤدي بدوره إلى زيادة الطلب المحلي على الواردات.

<sup>1</sup> جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 132.

إن تخفيض سعر الصرف لا يعتبر وسيلة آيلة لتحسين ميزان المدفوعات فالأثر النهائي للتخفيض يمهّد للسياسة الاقتصادية اللاحقة للتخفيض.

### المطلب الثاني: الأسس الكمية والتنظيمية:

تتعدد الأسس التطبيقية للسياسات التجارية وذلك تبعا لسياسة الدولة الاقتصادية، ومن أهم الأسس المستخدمة في هذا المجال نجد كل من الأسس الكمية و الأسس التنظيمية:

#### 1- الأسس الكمية:

##### 1-1- نظام الحظر:

هو منع سلعة معينة من دخول الدولة أو من الخروج منها كالمخدرات مثلا، أو بعض السلع التي تجد الدولة خطراً من دخولها، أو ترغب في الإبقاء عليها داخل الدولة لغرض تمويني<sup>1</sup>.

##### 1-2- نظام الحصص:

المقصود بنظام الحصص هو فرض القيود الكمية على الاستيراد وذلك بأن تضع السلطات المختصة في الدولة حداً على الكميات التي يسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أن يحرم الاستيراد تماما بعد هذا الحد، وقد تكون هذه الحصص كمية أو قيمية، ويعد السبب الرئيسي لتطبيق نظام الحصص هو عدم معرفة ظروف طلب وعرض السلع<sup>2</sup>، وأما عن توزيع حصص الاستيراد بين الدول المختلفة فيتم بنظام الحصص الإجمالية ونظام الحصص الموزعة.

##### 1-2-1- نظام الحصص الإجمالية:

تقوم الدولة بتحديد حجم أقصى لما يمكن استيراده من الخارج خلال فترة معينة دون تخصيص دول معينة، وقد جرى العمل على توزيع هذه الحصص الإجمالية على مدار السنة.

##### 1-2-2- نظام الحصص الموزعة:

يحدد نصيب كل دولة من الدول المصدرة للسلعة التي تقوم هي باستيرادها، وفي ذات الوقت يخضع الاستيراد لشرط الحصول على ترخيص من السلطات العامة، وبذلك لا تتحكم السلطات فقط في الكمية المستوردة من كل دولة.

إن لنظام الحصص على الواردات العديد من الآثار الاقتصادية، فنظرا لأن حصص الواردات تفرض قيودا على حجم الواردات، فإنها ترفع أسعار السلع المستوردة مثلها مثل الرسوم الجمركية، بل

<sup>1</sup> أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 1990، ص 194.

<sup>2</sup> محمود يونس وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 277.

يمكن اعتبار الزيادة في الأسعار المحلية عن نظيرتها العالمية كرسوم جمركية ضمنية مكافئة **Implicit tariff Equivalent** للعوائق غير الجمركية. ويمكن حساب تلك الرسوم الجمركية المكافئة كنسبة، وذلك بطرح الأسعار الأجنبية من الأسعار المحلية، وقسمة الناتج على الأسعار الأجنبية كما يلي:<sup>1</sup>

$$TE = \frac{Pd - Pf}{Pf}$$

حيث أن:

**Pd**: الأسعار المحلية

**Pf**: الأسعار الأجنبية

**TE**: الرسوم الجمركية المكافئة

فعلى سبيل المثال، إذا كان السعر الأجنبي لإحدى السلع 100 دولار، وترتب على فرض حصص على الواردات من هذه السلعة، أن ارتفع سعرها المحلي بما يعادل 20 دولارا ( إلى 120 دولارا) فالتعريفية المكافئة لتلك الحصص هي 20/100 أو 20%.

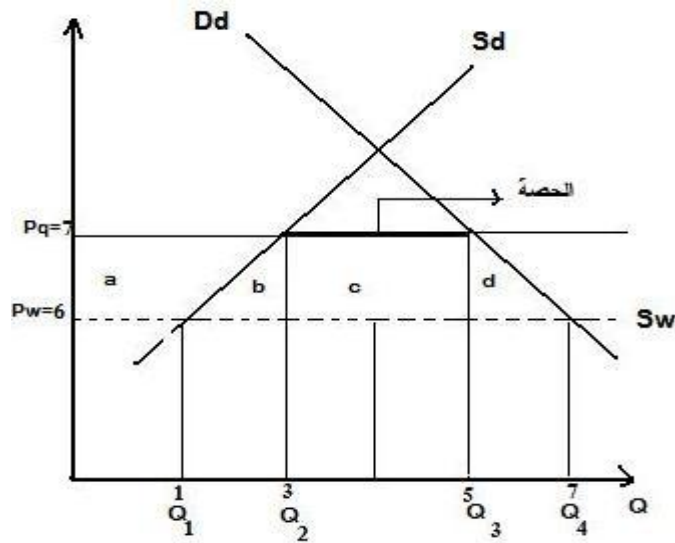
ولفهم دور الحصص وتأثيرها على الواردات نضرب المثال التالي:

لنفترض أن العرض المحلي لسلعة معينة في دولة ما يساوي **Sd** وطلبها يساوي **Dd**. أما عرض نفس السلعة من الخارج غير محدود وهو يساوي **Sw** بسعر عالمي يعادل **Pw**.

حسب معطيات الشكل (1-4)، في ظل حرية التجارة يساوي سعر السلعة \$6، ويساوي الإنتاج المحلي وحدة واحدة، ويساوي الاستهلاك 7 وحدات، ويساوي الاستيراد 6 وحدات. وباستخدام الدولة الحصص على الاستيراد بمقدار وحدتين، فإن هذا يؤدي إلى رفع سعر السلعة إلى \$7 للوحدة ويجعل المستهلك يدفع \$1 إضافي لاقتناء الوحدة من السلعة. يتوزع الدخل بقيمة \$2 من المستهلكين إلى المستوردين الذين بفضل نظام الحصص يشترون السلعة في السوق العالمية ب \$6 ويبيعونها في السوق الداخلية ب \$7.

<sup>1</sup> مورد خاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، ترجمة: محمد إبراهيم منصور و علي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007، ص 133.

الشكل (1-5): تأثير نظام الحصص على الواردات



المصدر: قاشي فايضة، مرجع سبق ذكره، ص 98.

### 1-3- تراخيص الاستيراد:

عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مكملًا لنظام تراخيص الاستيراد، وتعرف تراخيص الاستيراد في عدم السماح باستيراد بعض السلع، إلا بعد الحصول على ترخيص أو إذن من الجهة الإدارية المختصة بذلك<sup>1</sup>. وقد يكون الغرض من هذا النظام تحديد حصة من سلعة معينة دون الإعلان عنها، وقد تستعمل أيضا لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض السلع، فيرفض الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها. وقد تمنح السلطات هذه التراخيص في حدود الحصة المقررة بلا قيد ولا شرط، وتصدر تراخيص الاستيراد وفقا لأسس معينة، حيث أن الدولة قد تعتمد إلى بيع هذه التراخيص بالمزاد مما ينتج عنه اشتراك الدولة في الأرباح الناتجة عن الاستيراد.

### 2- الأسس التنظيمية

تجمع تحت الوسائل التنظيمية عددا من الموضوعات المتعلقة بالسياسات التجارية يربطها جميعا اتصالها المباشر بالهيكل المنظم للمبادلات الدولية وبالإطار التنظيمي الذي تتحقق في داخله هذه المبادلات وتبرز هذه الوسائل فيما يلي:

#### 2-1- المعاهدات التجارية:

المعاهدة التجارية عبارة عن اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى عن طريق وزارات الخارجية، عادة يكون الغرض منها تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما، يشمل بجانب المسائل الاقتصادية

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 113.

والتجارية أمور سياسية، ويجب أن تتوفر بعض المبادئ في المعاهدات التجارية وهي<sup>1</sup>: مبدأ المساواة، مبدأ المعاملة بالمثل، مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

## 2-2- الاتفاقات التجارية:

والاتفاق ليس على مستوى المعاهدة، فهو اقل مدة من المعاهدة، كما انه يقتصر على تناول مسألة بعينها. كما أن الاتفاقات ذات طبيعة إجرائية، ولهذا غالبا ما تكون الاتفاقات تنفيذا لمعاهدة عامة و شاملة<sup>2</sup>. وهناك اتفاقات تجارية فرعية تعقد لوضع تلك المعاهدة موضع التنفيذ، حيث يتم تناول كل موضوع على حدة فمسألة التجارة بين البلدين في المنسوجات يسويها اتفاق تجاري.

## 2-3- اتفاقات الدفع:

ينتشر أسلوب اتفاقات الدفع بين الدول الآخذة بنظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل عملات أجنبية<sup>3</sup>، و"هو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفقا للأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان". وجوهر هذا الاتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدين بالقيود في حساب مقاصة لمدفوعات ومتحصلات كل منهما على الأخرى، ويحدد اتفاق الدفع العملة التي تتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجري التسوية وفقا له، فضلا عن أنواع المعاملات التي يسمح بتحويلها عن طريقه، ومدة سريانه وطريقة تجديده أو تعديل بعض نصوصه<sup>4</sup>.

## 2-4- التكتلات الاقتصادية:

تظهر التكتلات الاقتصادية نتيجة للقيود في العلاقات الدولية كمحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول، وتتخذ التكتلات عدة أشكال، قد تختلف فيما بينها من حيث الاندماج بين الأطراف المنظمة وتهيئة الظروف، نحو إيجاد الوحدة الاقتصادية بإزالة جميع العقبات التنظيمية. وفي هذا الشأن يمكن التمييز بين عدد درجات من التقارب الاقتصادي من أهمها:

### 2-4-1- منطقة التجارة الحرة:

هي شكل من أشكال التكتل الاقتصادي الذي ينشأ بين دولتين أو أكثر، و يتم في إطارها إزالة جميع القيود الجمركية وغير الجمركية على التجارة والسلع بين هذه الدول، بهدف زيادة حجم التبادل التجاري

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 241-242.

<sup>2</sup> رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 116.

<sup>3</sup> أما فيما بين الدول الآخذة بنظام حرية التحويلات النقدية يتم تسوية المدفوعات على أساس الأعمال المصرفية العادية.

<sup>4</sup> هشام محمود الاقداحي، مرجع سبق ذكره، ص 418.

ورفع معدلات النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء في هذا التكتل<sup>1</sup>، إذ تلتزم كل دولة عضو في المنطقة بإلغاء كافة القيود على الواردات من الدول الأطراف في الاتفاقية، وبالتالي تتمتع صادرات كل دولة بإعفاء جمركي تام في الدول الأخرى الأعضاء، ومن أبرز صور المناطق الحرة في العصر الحديث منطقة التجارة الحرة الأوروبية " الافتا"<sup>2</sup>.

#### 2-4-2- الاتحاد الجمركي:

يقصد بالاتحاد الجمركي بأنه "معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد"، لكن الاتحاد الجمركي ليس دائماً فعالاً في أي مكان وزمان، فهو يكتسي أهمية قصوى لحد تلغى معه حقوق الجمارك المعنية ويكون عدد شركائه معتبراً وتكون اقتصاديات البلدان الشركاء متشابهة بما فيه الكفاية بغية تحقيق هيكله للاقتصاديات التي تتبع عملية التكامل<sup>3</sup>.

#### 2-4-3- الاتحاد الاقتصادي:

بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على المبادلات التجارية، يشمل كذلك تحرير حركات رؤوس الأموال والأشخاص وإنشاء المشروعات، إلى جانب التنسيق بين السياسات المالية والنقدية والاقتصادية للدول الأعضاء، وذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل بحيث يتحقق وحدة اقتصادية مستقبلاً بين الدول الأعضاء.

#### 2-4-4- الاندماج الاقتصادي الكامل:

وبمقتضى هذا الشكل تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كالاقتصاد واحد، فإلى جانب تحقق شروط الاتحاد الاقتصادي، يتعين إنشاء سلطة عليا تكون قراراتها في الشؤون الاقتصادية ملزمة لجميع الدول الأعضاء، وهذه هي الصورة المحققة في ظل ما يعرف بالسوق الأوروبية المشتركة.

#### 2-4-5- المناطق الحرة:

ويقصد بها "تلك المناطق التي تقع في إقليم دولة من الدول ولكنها تعتبرها كما لو كانت خارج إقليمها من حيث القوانين الجمركية و تنظيم التصدير والاستيراد، وإلى حد كبير من حيث القواعد الضريبية وبعض القواعد الإدارية"<sup>4</sup>. كما تعرف من جانب آخر بأنها " قطعة أرض تابعة للدولة ولها

<sup>1</sup> محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007، ص 104.

<sup>2</sup> الافتا: منطقة التجارة الحرة الأوروبية تضم سبع دول أنشأت بموجب معاهدة ستوكهولم عام 1959.

<sup>3</sup> صالح بكر الطيار، التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربي الأوربي، باريس، 1995، ص 436.

<sup>4</sup> جميل الشراقي، المقاصد الأساسية لقوانين ضمانات الاستثمار في البلاد العربية، معهد البحوث والدراسات العربية التابعة لجامعة الدول العربية، القاهرة، 1978، ص 22.



حدود جغرافية واضحة، وتقع في نطاق ميناء بحري أو جوي أو بالقرب منه، ويتم عزلها جمركيا عن الدولة، بحيث تعامل البضائع الداخلة إلى هذه المناطق معاملة الصادرات، وتعامل البضائع الخارجة منها معاملة الواردات، إلا أنها تخضع لسيادة الدولة وتطبق عليها نفس قوانين الدولة ويتم تجهيزها بالمرافق العامة<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث: الأسس الحديثة للسياسات التجارية

رغم جهود المنظمة العالمية للتجارة في تجسيد التيار الحر للتبادلات الخارجية، إلا أن أشكالاً جديدة من السياسات التجارية بدأت تظهر مؤخراً، وهي غالباً ما تكون تمييزية بين البلدان، لكنها تتميز أيضاً بلا شفافية، خصوصاً وأنها أصبحت وسائل حديثة لكبح حرية المبادلات التجارية.

#### 1- التحديدات الإدارية عند التصدير:

تعرف على أنها "إجراء تقوم به السلطة العمومية على صناعة بلد مستورد لسلعة ما، بموجبه يتفق البلد صاحب الصناعة التنافسية على تحديد إرادي لحجم صادراته، و هذا على مدى فترة محددة"<sup>2</sup>. إن مثل هذه الاتفاقات قد لا يتم الإعلان رسمياً عنها على عكس الاتفاقات التجارية الأخرى، وهذا ما يعتبر خرقاً لمبادئ المنظمة العالمية للتجارة، فإن هذه الأخيرة تعمل على منعها ومحاربتها. وكمثال على هذا النوع من الحمائية نذكر الاتفاق الذي أبرمته المجموعة الأوروبية سنة 1990 مع اليابان، والذي يجبر 11 مصدراً يابانياً على بيع منتجاتهم بسعر أكبر من تكلفة إنتاجها على الأقل بنسبة 9.5%.

#### 2 - التحديد عن طريق المعايير الصحية، التقنية، والبيئية:

هي مجموعة من الإجراءات الإدارية، والمواصفات التقنية، التي تستعمل ظاهرياً من أجل الحفاظ على صحة المستهلك، و يمكن للبعض منها أن تخفي أغراضاً حمائية من أجل الإنقاص من استهلاك منتج أجنبي منافس. هذه الممارسات من شأنها زيادة تكاليف الإنتاج في البلدان المصدرة، وبالتالي التخفيض في حجم صادراتها إلى البلدان الممارسة لمثل هذه العوائق التي يمكن أن تكون إجراءات ثانوية، كما هو الحال بالنسبة لفرنسا التي قررت حكومتها سنة 1982 بإلزامية تحرير الوثائق المرافقة لبعض المنتجات الأجنبية عند جمركتها باللغة الفرنسية، إضافة إلى وسائل مراقبة الجودة والصحة النباتية.

<sup>1</sup> ناهد عبد اللطيف محيسن، تقييم لأداء المناطق الحرة في عملية التنمية الاقتصادية، دراسة منشورة في مجلة مصر المعاصرة، الصادرة عن الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العدد 455-456، القاهرة، أكتوبر 1999، ص 124.

<sup>2</sup> GOUUXD, *Economie politique de la restriction volontaire à l'exportation thèse de doctorat, université Pau et des pays de l'Adour, France, 1997.*

### 3- القيمة لدى الجمارك:

تعتبر القيمة لدى الجمارك قاعدة أساسية لحساب الحقوق والرسوم الجمركية واجبة الدفع، وبطبيعة الحال فإن السياسة الحمائية لأية دولة تجعلها تبحث عن أكبر قيمة ممكنة لتطبيق الحقوق الجمركية، خاصة إذا كانت القيمة المقترحة مضافا إليها الحقوق والرسوم الجمركية لا تزال أقل بالنسبة لسعر المنتج محليا. ورغم أن الاتفاقية الدولية حول القيمة لدى الجمارك للبضائع، الموقع عليها يوم 15 ديسمبر 1950 اعتمدت سعر "C.A.F"<sup>1</sup> للواردات كمرجع عام لحساب الحقوق والرسوم الجمركية، إلا أن دولا عديدة تباطأت في تطبيقها، ولعل أهم مثال عن هذا تلك القاعدة التشريعية الأمريكية التي كانت تسمح بالنسبة لقطاعات مثل (الأحذية، الكيمياء والصيدلة) بتطبيق الحقوق والرسوم الجمركية، اعتمادا على سعر التجزئة للمنتج المحلي، مما جعل هذا الأخير يستبدل الواردات الأجنبية، وهنا يجدر ذكر تجربة الجزائر عند إقرارها لنظام " القيمة الإدارية".

### 4- قواعد المنشأ:

من أجل فهم هذه القواعد، نفرض أن بلدا معينا A يفرض تحديدا كميّا أو حقا جمركيا على الواردات من بلد آخر B، إن منتجي البلد الثاني سيسعون إلى تجنب هذه القاعدة عن طريق جعل منتجاتهم تعبر إلى بلد ثالث C قبل تصديرها إلى البلد A، هذا الأخير بإمكانه إعمال قواعد المنشأ حتى يتمكن من فرض الحق الجمركي أو التحديد الكمي للمنتج الآتي من البلد الثالث C. هذا الحق الذي كان يقتصر سابقا على الآلات التي مصدرها اليابان، لأنها اعتبرت أن المنتجين اليابانيين كانوا يجعلون منتجاتهم تعبر إلى الولايات المتحدة الأمريكية قبل أن يتم تصديرها إلى المجموعة الأوروبية.

إضافة للوسائل سابقة الذكر يمكن الإشارة أيضا إلى الإغراق الاجتماعي، حيث غالبا ما تشتكي الدول المتقدمة من ظروف إنتاج في البلدان المتخلفة (تشغيل الأطفال، ضالة الأجور المتقدمة، غياب الحقوق النقابية،....) مما يجعل المنتج في هذه البلدان ذا تكلفة منخفضة مقارنة مع البلدان المتقدمة، الشيء الذي يجعل هذه الأخيرة تطالب بإدخال بعض التوصيات الاجتماعية، ومطالبة الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة باحترامها. وعليه فإن استخدام الوسائل السابقة للحماية يساهم في تفادي حدوث أزمة قد تلحق بالإنتاج الوطني<sup>2</sup>، فقد تعاني المنتجات الوطنية أو تصبح مهددة جراء استيراد بعض المنتجات الأجنبية بكميات كبيرة متزايدة سواء بشكل مطلق أو نسبي مقارنة بالإنتاج المحلي.

<sup>1</sup> C.A.F : هو ذلك السعر للحد الأدنى من الطلبات لأسعار الكميات الكبيرة فقط، ويتضمن هذا السعر قيمة السلعة مضافا إليها تكلفة نقلها إلى غاية وصولها إلى الموانئ بالإضافة إلى مصاريف التأمين.

<sup>2</sup> مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية، النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006، ص 24.

### المبحث الرابع: السياسات التجارية الدولية

تلعب التجارة الدولية دوراً هاماً في اقتصاديات الدول، حيث أن كل دولة سوف لن تستطيع أن تعيش بمعزل عن بقية دول العالم، ومن أجل تنظيم السياسة التجارية الدولية تم إنشاء منظمات دولية، مهمتها تسهيل التجارة بين الدول وضبط أسسها الاقتصادية، ومن أهم هذه المنظمات نذكر المنظمة العالمية للتجارة و مؤسسات بريتون وودز.

#### المطلب الأول: نظرة منظمة التجارة العالمية للسياسات التجارية:

##### 1- تعريف المنظمة:

على صعيد التجارة العالمية، وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية أعلنت الدول المتقدمة عن الحاجة إلى إنشاء منظمة دولية تحكم آليات تحرير التجارة، وفقاً لاعتبارات الكفاءة والمزايا النسبية<sup>1</sup>، فتمخض عن ذلك إنشاء منظمة التجارة العالمية التي هي عبارة عن إطار قانوني ومؤسسي لنظام التجارة متعدد الأطراف. تعتبر منظمة التجارة العالمية النظام الدولي الوحيد الذي ينشغل بالقواعد التي تدير التجارة بين البلدان، وفي قلب هذا النظام نجد اتفاقيات OMC التي تتفاوض عليها البلدان الأقوى عالمياً في التجارة، هذه الوثائق تمثل القواعد القانونية الأساسية للتجارة الدولية، والعقود التي على أساسها ستبني الدول سياستها التجارية داخل الحدود المتفق عليها، بهدف مساعدة المنتجين للسلع والخدمات، المصدرين والمستوردين في ممارسة نشاطاتهم<sup>2</sup>.

وقد تأسست منظمة التجارة العالمية (WTO) في الأول من يناير 1995، وذلك بعد المصادقة على كل من نتائج جولة الأورغواي والبيان الختامي في مراكش. وقد تمخض عن ذلك إنشاء هذه المنظمة لكي تخلف اتفاقية الـ GATT. ومنظمة التجارة العالمية تحظى بعضوية عدد أكبر من الأعضاء مقارنة بأعضاء الجات، والبالغ عددهم 128 عضواً في نهاية عام 1994. كما أنها تغطي مجالات أوسع مما تغطيه الجات من حيث النشاط التجاري والسياسات التي تحكم التجارة، فالجات تنطبق فقط على التجارة في السلع بينما تشمل منظمة التجارة العالمية التجارة في السلع والتجارة في الخدمات وكذلك التجارة في الأفكار وحقوق الملكية<sup>3</sup>. وفي سنة 2008 وصل عدد أعضاء المنظمة إلى 153 دولة<sup>4</sup>. وهناك ما يزيد على 30 دولة لها صفة مراقب في المنظمة، غالبيتها في طور استكمال الشروط

<sup>1</sup> محمد عمر حماد أبو دوح، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2003، ص 19.

<sup>2</sup> Organisation mondiale du commerce ; division de l'information et des relations avec les médias ; 2<sup>ème</sup> édition, Genève, Suisse ; 2001. P 04.

<sup>3</sup> نبيل حشاد، الجات والمنظمة العالمية للتجارة، أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، النشر الذهبي للطباعة، القاهرة، 1996، ص 107.

<sup>4</sup> محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 375.

الضرورية التي تخولها الانضمام كليا. إضافة الى ذلك ثمة أكثر من 60 منظمة دولية لها صفة المراقب في مختلف هياكل منظمة التجارة العالمية.

## 2- السياسة التجارية لمنظمة التجارة العالمية:

تقوم منظمة التجارة العالمية بمحاربة السياسات التجارية ذات النظام الحمائي وفق طرق عديدة، فالدول المنتمية إلى عضوية المنظمة تلتزم التقيد بقواعد التجارة التي وضعتها بهدف محاربة السياسة الحمائية، ومن وقت لآخر، تحاول هذه الدول التفاوض بشأن زيادة الاتفاقات والأنظمة التي تقلص الحواجز الحمائية.

تستخدم الدول نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية من أجل التطبيق القصري لهذه الاتفاقيات والأنظمة، كما تراقب الأعضاء الجدد من حيث الالتزام بالتخلص من النظام الحمائي. وتقوم منظمة التجارة العالمية بأكثر بكثير من مجرد تنظيم التجارة العالمية، فهي تشجع تحرير التجارة وتحارب الحمائية<sup>1</sup>، وذلك من خلال:

- المبادئ والأنظمة.
- جولات المفاوضات التجارية المستمرة.
- تسوية المنازعات.
- عملية القبول في المنظمة.

وبالتالي ووفق ما تمليه شروط المنظمة العالمية للتجارة فإنه ليس بإمكان العضو فيها تطبيق ضرائب محلية أو أي تكاليف محلية أخرى أو قيود كمية بهدف توفير حماية للمنتج المحلي. إلا أنه هناك استثناء مهم في إطار نظرة منظمة التجارة العالمية للسياسة التجارية الداعية إلى الحرية، ويتمثل هذا الاستثناء في التدابير الوقائية التي يحظى بها أعضاء المنظمة، وهذه التدابير هي عبارة عن إجراءات تجارية وقائية تتخذ بشكل مؤقت، من قبل عضو في منظمة التجارة العالمية للتخفيف عن الصناعة المحلية، في الحالات التي يلحقها الضرر من زيادة الواردات. حيث أنه، وفي أحوال معينة يمكن للعضو اللجوء إلى اتخاذ تدابير تجارية تقيد وارداتها على منتج ما، حتى تتحقق الوقاية للصناعة المحلية، ويطلق أحيانا على تدابير الوقاية "شرط الهروب"<sup>2</sup> حيث أنها تمكن العضو من التهرب من التزاماته في أوضاع معينة.

<sup>1</sup> بهاجيراث لالداس، منظمة التجارة العالمية دليل الإطار العام للتجارة الدولية، ترجمة رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض 2006، ص65.

<sup>2</sup> بهاجيراث لالداس، نفس المرجع، ص109.

### المطلب الثاني: السياسات التجارية في ظل اتفاقيات بريتون وودز:

اتسمت المبادلات التجارية والاستثمارات الدولية بالحرية من دولة إلى أخرى، وكان تمويل التجارة الدولية تضمنه الائتمانات التي تقدمها البنوك في صورة الذهب أو العملة الوطنية، كل هذا كان حتى سنة 1914 قبل اندلاع الحرب العالمية الثانية. أما في فترة ما بين الحربين، فقد عرفت المبادلات التجارية اضطرابات عديدة، دفعت الدول إلى اللجوء إلى تقنيات جديدة على غرار الرقابة على الصرف وتسوية التجارة الخارجية. وبدافع من الولايات المتحدة الأمريكية تم إنشاء مؤسستين دوليتين، إحداهما تهتم بالمسائل التجارية والمتمثلة في منظمة التجارة العالمية، أما الأخرى فتهتم بالمشاكل النقدية والمالية، والمتمثلة في صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في ظل ما يعرف باتفاقية بريتون وودز.

#### 1- مؤتمر بريتون وودز:

يعتبر المؤتمر بمثابة الركيزة الأساسية التي انبثق عنها مؤسسة صندوق النقد الدولي والبنك العالمي<sup>1</sup>، وذلك من خلال المشروعين اللذين تقدم بهما الانجليزي "كينز" والأمريكي "هوايت"، فبعد عرض أهم المقترحات التي وردت في المخططين السابقين، تم عرض الاجتماع التمهيدي لمؤتمر شونبير بريتون وودز المحدد من 1 إلى 21 جويلية 1944 بحضور 44 دولة من أجل مناقشة المشروعين السالفين، وقد تم انعقاد المؤتمر.

#### 2- السياسات التجارية لمؤسسات بريتون وودز:

يمكن إيضاح وجهة نظر هذه المؤسسات المالية الدولية إزاء السياسات التجارية لدول العالم، خاصة منها الدول النامية، ولعل الاتجاه الجديد في العلاقات الاقتصادية الدولية يكمن في إلغاء أو تخفيض القيود التي كانت تعترض التجارة الدولية والاستثمارات، ولتحقيق هذا الهدف استعملت عدة آليات تمثلت في الإصلاحات في السياسات التجارية.

فمنذ أواسط الثمانينات، هناك ترويجا متناميا لفكرة إمكانية تحقيق النمو في البلدان النامية من خلال إتباع سياسات تجارية أكثر انفتاحا، وهذا في إطار دعوات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، بحجة أن تحرير التجارة يساهم في الاندماج الاقتصادي بين البلدان المتقدمة والنامية وهذا عن طريق إصلاحات اقتصادية وهيكلية، بهدف الانتقال إلى اقتصاد السوق<sup>2</sup>، فضلا عن تحقيق مكاسب من

<sup>1</sup> انشئ الصندوق بموجب اتفاقية بريتون وودز، التي عقدت في يوليو 1944، وأصبحت نصوصها نافذة في 27 ديسمبر 1945، وعقدت الجلسة الافتتاحية لمجلس محافظي الصندوق في 8 مارس 1946. أما البنك فهو كذلك أحد مؤسسات اتفاقية بريتون وودز، وقد انشئ عام 1945، وبدأ في ممارسة نشاطه في يونيو 1946. وقد جاء إنشاء البنك الدولي لتلبية حاجة ماسة إلى رأس المال لتمويل أعمال إعادة البناء والتعمير لما دمرته الحرب العالمي الثانية، وتنمية اقتصاديات الدول المتخلفة. للمزيد انظر: محسن أحمد الخضير، العولمة الاجتياحية، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001، ص 102.

<sup>2</sup> إبراهيم مرعي العتيقي، سياسات مؤسسات النقد الدولية والتعليم، الطبعة الأولى، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2006، ص 100.

التخصص واقتصاديات الإنتاج الموسع. فعلى سبيل المثال، قلصت الكثير من البلدان النامية الحواجز غير الجمركية وأزالت الحماية عن الصناعات المحلية، كما قامت بترشيد هيكل التعريفات، ومن جهتها قامت بلدان أخرى بتخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية على السواء<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث: السياسات التجارية من وجهة النظر الإسلامية

إن التعاون في نطاق المبادلات مرتبط بالحاجة، والمجتمع المدني يقوم على التخصيص وتقسيم العمل، فتبادل الدول ما ينقصها ويتوافر عند الغير، وبالتالي تسهم في تلبية حاجات ورغبات أفرادها تبعاً لمبدأ التقسيم الدولي للعمل. ولغرض تبيان موقف الاقتصاد الإسلامي ونظراته إلى سياسات التبادل التجاري الدولي سيتم في هذا المطلب إبراز ضوابط التعامل التجاري من وجهة النظر الإسلامية.

#### 1- سياسة الحرية التجارية من منظور إسلامي:

إن الإسلام في مسألة الحرية الاقتصادية ينفرد منذ البداية بسياسة اقتصادية متميزة لا تركز على الفرد وحده كما هو الشأن في الاقتصاد الرأسمالي، ولا على المجتمع وحده كما كان معمولاً به في الاقتصاد الإشتراكي، وإنما هي سياسة قوامها التوفيق والموائمة بين المصلحتين على السواء، وتحقيق هذه الموازنة مسؤولية الفرد والدولة على السواء. وبخصوص الجانب التجاري، فالاقتصاد الإسلامي يقر الحرية التجارية، ويعتبرها أصلاً في المعاملات التجارية على أن يتم ممارستها في إطار من التعاون، وليس في إطار المنافسة الشرسة غير الشريفة التي يقرها النظام الرأسمالي<sup>2</sup>.

#### 2- سياسة الحماية التجارية من منظور إسلامي:

أما عن سياسة الحماية التجارية في الفقه الإسلامي فهي مبدأ إسلامي أصيل قائم على الأصل العام الذي يقضي بحماية مقاصد الشريعة، فلقد أباح الإسلام العمل والتجارة شريطة ألا تنفصل عن تركية الإنسان وذلك بان تعظم شعائر الله، وتعمل على إقامتها والمحافظة عليها.

وتبني قواعد الحماية التجارية في الفقه الإسلامي على أساس أنه لا ضرر ولا ضرار في الإسلام، وقاعدة درء المفاسد مقدم على جلب المصالح، كل هذه القواعد تعطي للدولة الإسلامية الحق في أن تتخذ من الإجراءات ما من شأنه حماية التجارة عموماً.

<sup>1</sup> محمد حشماوي، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه دولة، جامعة الجزائر، 2006، ص 201.  
<sup>2</sup> محمد السانوسي محمد شحاته، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقيات الجات (دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 161.

## خاتمة الفصل

من خلال عرضنا لماهية ودور التجارة الخارجية والتي مهما اختلفت التعريفات حول مفهومها إلا أنها تتفق على دورها الفعال في التنمية الاقتصادية، كما تطرقنا إلى الأسس النظرية والتطبيقية للسياسات التجارية بنوعها الحمائية و الحرية. وحجم أنصار كل من السياستين والأهداف المتوخاة من كل سياسة، تبين لنا أن السياسة التجارية والتي هي مختلف الإجراءات والتدابير والقوانين التي تعتمدها الدولة بهدف تنظيم التجارة الخارجية، إنما تعود إلى طبيعة النظام الاقتصادي المعتمد من طرف الدولة.

إضافة إلى أن العالم حاليا يشهد تكتلات إقليمية على شكل تجاري كما هو الحال في أوروبا التي شكلت "المجموعة الأوروبية"، أو أمريكا التي انشأت "اتفاقية التبادل الحر لشمال أمريكا"، وفي الواقع هذه الاتفاقيات الجهوية ما هي إلا شكل جديد من أشكال الحمائية التمييزية، باعتبار أنها تسمح بإجراء اتفاقيات تجارية ومنح امتيازات لدول ما بين المجموعة. ففي الواقع تتطوي السياسات التي تطبقها مختلف الدول في مجال التجارة الخارجية، على مزيج من الحرية والحماية، بحيث يصعب الحديث عن صورة مطلقة لهذه السياسة التجارية أو تلك. من هنا يتضح استحالة التوصل إلى تقييد أو تحرير كامل للتجارة الخارجية والتبادلات التجارية، فكان لابد من إتباع سياسة حمائية فعالة. إذن في ماذا تتمثل هته الحماية؟ وما هي الآثار المترتبة عنها؟

هذا ما سوف نتطرق إليه في الفصل الموالي.

## مقدمة

ظهرت نظريات الحماية **Protection Theories** في الوقت نفسه التي ظهرت فيه نظريات حرية التجارة الدولية، فأنصار النظام الرأسمالي نادوا بنظريات الحرية لحماية مكاسبهم الوطنية، وقد نتج عن نمو هذا النظام ازدهار الاقتصاد القومي للدول التي طبقتهم مثل الدول الأوروبية. إلا أن هذا الازدهار كان على حساب دول أخرى لم تكن قد تطورت بعد، مثل الدول المتخلفة في إفريقيا وآسيا وأمريكا الجنوبية، وعندما شعرت هذه الدول بوطأة الاستغلال رأت ضرورة حماية اقتصادها الوطني من غزو السلع الأجنبية بأكبر حماية ممكنة.

وتختلف الأهمية النسبية للرسوم الجمركية المفروضة على الواردات، وتلك المفروضة على الصادرات من دولة إلى أخرى، فإذا كانت أغلب الدول تعفي صادراتها من الحقوق الجمركية تشجيعاً لها فإن بعضها يعتمد على حصيلة الحقوق الجمركية المفروضة على الصادرات كمصدر مهم للإيرادات. مثل غانا التي تعتمد على صادرات الكاكاو، والبرازيل التي تعتمد على صادرات البن. وهذا عكس الدول المتقدمة التي تفرض الرسوم الجمركية على وارداتها من الدول النامية، خاصة تلك السلع التي يعتمد إنتاجها بكثافة على عنصر العمل لحماية العمال الوطنيين، الذين يعملون في إنتاج بدائل الواردات من تلك السلع.

سنعرض في هذا الفصل إلى سياسة الحماية الفعالة من خلال إبراز ماهيتها، خصائصها و أهدافها وأهم النظريات المدعومة لسياسة الحماية، ثم نبين آثارها على الواردات والصادرات والميزان التجاري، لنعرج في الأخير إلى مؤشرات الحماية الفعالة في بعض البلدان النامية.



### المبحث الأول: ماهية و خصائص وأهداف الحماية الفعالة:

تعتبر التعريف الجمركية على الواردات أكثر الأدوات المستخدمة شيوعا للحماية،. إنها أمر سياسي بصفة أساسية، حيث نجد أن الصناعات المنافسة للواردات تتكالب على الحماية، في حين تفضل الصناعات التصديرية حرية التجارة. وفيما يتعلق بالمستهلكين الذين يدفعون تكاليف تلك الحماية، فإنهم غير ممثلين بصورة بسيطة في هذا الجدول. وكقاعدة عامة، نجد أن في الدول التي لها ميزة نسبية في التصنيع مثل الدول الأوروبية و اليابان، تحصل الزراعة على معظم الحماية، في حين نجد انه في الدول التي لها مزايا نسبية في الزراعة والموارد الطبيعية، مثل الدول الأقل تقدما واستراليا، يحصل التصنيع على حماية عالية. أما في الولايات المتحدة فتتسع رقعة الحماية الى العديد من الصناعات مثل المنسوجات والسكر، فلا توجد صناعة بعينها محمية.

### المطلب الأول: ماهية و خصائص الحماية الفعالة:

#### 1- ماهية الحماية الفعالة:

لقد ربطت نظريات التجارة الدولية، الحماية من خلال عرض الرسوم الجمركية على السلع النهائية فقط، إلا أن المفهوم التقليدي للحماية الفعلية، كان يقصد به : "ضرورة التمييز بين طبيعة المنتجات، أين يتم التمييز بين الإستهلاكات الوسيطة والإستهلاكات النهائية". وبناءا على ذلك أصبحت الضرائب الجمركية تلعب دورا هاما في توجيه هاذين النوعين من المنتجات، وهذا من خلال مراجعة المفهوم التقليدي للحماية والتركيز على فرض ضرائب على الواردات، لا سيما تلك التي تتعلق بالسلع الموجهة أساسا للإستهلاك الوسيط، التي ستؤثر حتما على تكاليف الإنتاج من جهة، والقيمة المضافة من جهة أخرى<sup>1</sup>.

أما الآن، أصبحت الحماية الفعلية تعرف بأنها "تلك الحماية التي تقيس درجة استفادة القيمة المضافة لمنتجات الصناعات المحلية، بالنسبة لمنتجات الصناعات الأجنبية في الأسواق العالمية، و هذا بفضل التعريفات الاسمية على المنتجات النهائية والإستهلاكات الوسيطة"<sup>2</sup>. فضلا عن ذلك، يعد مفهوم الحماية الفعلية مفهوما هاما في دائرة الإنتاج، لذا نجد عدة مساهمات في هذا الإطار أهمها: مساهمة جوردان « Gorden » ومساهمة بالاسا « B.Blassa » اللذان قيما نتائج حساب معدلات الحماية الفعلية وأثارها على التجارة الدولية والتي يمكن ربطها بتحليل التوازن

<sup>1</sup> كمال بن موسى، من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة، دراسة تحليلية للنظام التجاري الدولي و مستقبله، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1996، ص 21-22 .

<sup>2</sup> Ahmed Silem et Jean – marie Albertin, *lexique économique*, 3ème édition, édition Dalloz, Paris, 1989, PP 461-462.

الجزئي للدولة<sup>1</sup>، إذ يتطلب رسم إستراتيجية معينة تربط قطاعات النشاط الاقتصادي ببعضها البعض، خاصة تلك التي تتخذ سياسة الإحلال بين العوامل المستخدمة في إنتاج السلع الاستهلاكية النهائية. كما يتم ربط أثر الحماية الفعلية على تحليل التوازن العام للدولة من خلال معدل لتقييد الواردات بهدف ترقية الاقتصاد الوطني و تنميته من جهة و توجيه موارده الإنتاجية من جهة أخرى.

ويمكن تعريف معدل الحماية الفعالة **Effective Protective** على انه "نسبة الزيادة في القيمة المضافة المحلية لكل وحدة من الناتج الناجم عن الرسوم الجمركية ، مقارنة بالوضع في ظل حرية التجارة"<sup>2</sup>. وكذلك معدل الحماية الفعال "يقيس المعدل الفعلي للحماية الذي يقدمه فعلا معدل التعريف الاسمي للصناعة المنافسة للواردات"<sup>3</sup>. ويعرف معدل الحماية الفعال أيضا " انه التغير النسبي الذي يطرأ على القيمة المضافة عندما تنتقل التجارة من التجارة الحرة الى التجارة المحمية"<sup>4</sup>، كما يستند معدل الحماية الفعال أن ما يهيم المنشأة الاقتصادية في إنتاجها هو مقدار الفرق بين سعر البيع، وبين تكلفة الإنتاج وهذا الفرق أو ما يسمى بالقيمة المضافة للمنشأة هو الذي يمكن استخدامه لدفع تكاليف خدمات عوامل الإنتاج والربح الصافي للمنشآت<sup>5</sup>.

فعلى سبيل المثال، يؤدي فرض رسوم جمركية على الصلب إلى ارتفاع الأسعار المحلية له، مما يعني انه أضاف ضريبة على منتجي السيارات والصناعات الأخرى التي تستخدم الصلب كأحد المدخلات، وبالمثل فإن الرسوم الجمركية على بعض مكونات الكمبيوتر تعني فرض ضرائب على صناعة الكمبيوتر. ومن هنا فإن فرض رسوم جمركية على المنتج النهائي يحمي الصناعات المنافسة للواردات، بينما يعني فرض رسوم جمركية على المواد الخام المستوردة، فرض ضرائب على مستخدمي هذه المواد، من خلال رفع أسعارها. وتكون الحماية الفعالة هي الحاصل النهائي للتأثيرين. وبالتالي فإن معدل الحماية الفعالة يقيس درجة الحماية الممنوحة للمنتجين المحليين.

وترتفع الحماية الفعالة لمنتج نهائي ما بارتفاع المعدل الاسمي للرسوم الجمركية المفروضة عليه، وبانخفاض المعدل الاسمي للرسوم الجمركية المفروضة على المواد المستوردة التي تستخدم في العمليات الإنتاجية. كما أنها تختلف باختلاف نسبة المدخلات المستوردة التي تشكل المنتج النهائي.

<sup>1</sup> Loi phan-Duc, **Le commerce international** 2ème édition, economica Paris, 1980 P 166 –167

<sup>2</sup> مورد خاي كريانين، **الاقتصاد الدولي مدخل السياسات**، ترجمة: محمد إبراهيم منصور و علي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007، ص109.

<sup>3</sup> دومينيك سالفادور، ترجمة محمد رضا على العدل، سلسلة ملخصات شوم نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي، الدار الدولية للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 1984، ص98.

<sup>4</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، **الاقتصاد الدولي "نظريات وسياسات"**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص288.

<sup>5</sup> حسام علي داود، أيمن أبو خضير، احمد الهزايمة، عبد الله صوفان، " **اقتصاديات التجارة الخارجية**"، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع للطباعة، عمان، الأردن، 2002، ص74.

## 2- خصائص الحماية الفعالة:

2-1- على الرغم من أن رد فعل المستهلك يكون نتيجة للتغيرات في السعر النهائي، وهي تغيرات تعكس معدلات الرسوم الجمركية الاسمية، ويكون رد فعل المنتج للتغيرات في تكاليف العملية الإنتاجية، التي تعكس بدورها المعدلات الفعالة للرسوم الجمركية. فان معدل الرسوم الجمركية الفعال هو الذي يوضح إلى أي مدى يكون هناك سوء توزيع في الموارد، ناجم عن هيكل التعريفات الجمركية. وتزداد الآثار المزعزعة للحماية، كلما ازدادت درجة الاختلاف في مستويات الرسوم الجمركية الفعالة، لان ذلك يززع ترتيب الصناعات طبقاً للميزة النسبية<sup>1</sup>. والحقيقة القائلة بأن التعريفات الجمركية هي مقياس قطاعي هو ما يجعلها أكثر ضرراً.

2-2- تقوم الدول الصناعية بالسماح للمواد الأولية بالدخول إلى أراضيها في الغالب بدون رسوم جمركية، أما السلع شبه المصنعة فان الرسوم الجمركية المفروضة عليها منخفضة، وفيما يتعلق بالسلع المصنعة بشكل نهائي، تكون الرسوم الجمركية المفروضة عليها مرتفعة للغاية. ويعني هذا الهيكل للرسوم الجمركية، أن الحماية الفعالة على السلع المصنعة نهائياً، يكون أعلى بكثير مما تشير إليه الرسوم الجمركية الاسمية.

وتشير التقديرات الحديثة إلى أن المعدلات الفعلية على العديد من المنتجات المصنعة بصورة نهائية، تكون ضعف المعدلات الاسمية. وهذا موضح في المثال التالي، الذي يتناول هيكل التعريفات الجمركية، وكيف يرتبط بدرجة التصنيع في صناعة النسيج.

الجدول (2-1): هيكل التعريفات الجمركية وارتباطه بدرجة التصنيع في صناعة النسيج

أوروبا		الولايات المتحدة		
فعالة	اسمية	فعالة	الرسوم الجمركية الاسمية	
صفر %	صفر %	6 %	6 %	القطن الخام
23 %	7 %	12 %	8 %	خيوط القطن
29 %	14 %	31 %	16 %	منسوجات القطن

المصدر: مورد خاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، ترجمة: محمد إبراهيم منصور و علي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007، ص 109.

<sup>1</sup> مورد خاي كريانين، نفس المرجع، ص 111.

وتجدر الإشارة إلى أن الزيادة الحادة في الحماية الفعالة، وفقا لدرجة التصنيع، تشجع الدول النامية على تصدير منتجاتها إلى الدول المتقدمة في صورة مواد أولية أو شبه مصنعة، تجنباً للرسوم الجمركية المرتفعة، مما لا يشجع على التصنيع في الدول النامية.

2-3- إن التغييرات في الرسوم الجمركية على المدخلات المستوردة، لها تأثير عكسي على مستوى الحماية للمنتجات النهائية الصنع. فعلى سبيل المثال، إن حماية الولايات المتحدة للصلب ترفع من سعره، مما يرفع من تكاليف الإنتاج للصناعات التي تستخدم الصلب كمدخل في عملياتها الإنتاجية. وتزداد أهمية هذه النقطة، في حالة البلدان النامية التي تتبع سياسة الإحلال محل الواردات كطريق للتصنيع. ففي مثل هذه الحالات، تبدأ الدول في إقامة مصانع التجميع النهائي للسلع في ظل رسوم جمركية حمائية مرتفعة، وفي الوقت نفسه، تستخدم مدخلات مستوردة معفاة من الجمارك.

أما في المرحلة الثانية، فإن الدول تبدأ في تعميق الإنتاج المحلي من خلال تصنيع المدخلات. إن الذي لا تدرکه الحكومات عادة هو أن فرض رسوم جمركية على المدخلات المستوردة يترتب عليه انخفاض مستوى الحماية على المنتجات النهائية<sup>1</sup>. وبعمل ذلك، فإن مصانع التجميع يمكن ألا تحقق أرباحاً.

2-4- يمكن أن تستخدم معدلات الحماية الفعالة بطريق غير مباشر، كمرشد لتحليل المزايا النسبية، حيث أن الكفاءة الاقتصادية تتطلب ترتيب الصناعات وفقاً لمزاياها النسبية. فالدولة تصدر تلك المنتجات التي تحتل صناعاتها ترتيباً منخفضاً على جدول ترتيب الصناعات. وفي ظل سياسة السوق التنافسية الحرة، فإن آلية الأسعار تولد مثل هذا الترتيب وتحقق الكفاءة في توزيع الموارد.

ولكن نادراً ما تتوفر شروط السوق الحرة في العديد من الدول النامية. وبدلاً من ذلك، فإن التجارة مقيدة بالعديد من الأدوات مثل الرسوم الجمركية المرتفعة، وحصص الواردات والرقابة على الصرف. والأكثر من ذلك، هو أن تلك القيود تفرض بشكل انتقائي من قبل الحكومة بغرض تشجيع بعض الأنشطة، وعدم تشجيع البعض الآخر.

فعلى سبيل المثال، يمكن أن تشجع الحكومة الواردات الرخيصة من السلع الاستثمارية، بينما ترغب في تقييد الواردات من السلع الاستهلاكية. ومثل هذه القيود غالباً ما تكون مصحوبة بالعديد من مزعزعات السوق المحلية، منها على سبيل المثال، ارتفاع معدلات الأجور اصطناعياً في بعض الصناعات بضغط من اتحادات عمالية قوية. ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد، بل إن المنتجين سوف يستخدمون أساليب إنتاجية كثيفة رأس المال لا تتماشى مع دخل الدولة.

<sup>1</sup> انظر الحالة 2 سابقاً.

**المطلب الثاني: طريقة حساب معدلات الحماية:**

من اجل إبراز طبيعة المؤثر والمتأثر، تستخدم عدة طرق لحساب معدل الحماية الفعلية، الذي من خلاله يمكن تحديد مختلف التعديلات الواجب إدخالها على النظام الضريبي لحماية القيمة المضافة في فرع إنتاجي معين<sup>1</sup>، والغاية من ذلك تكييف النشاط الاقتصادي إلى أرقى مستوياته، بحيث يتماشى مع إستراتيجيات الدولة المرسومة.

إن عملية حساب معدلات الحماية تتم بالشكل التالي:

**1- حساب معدل الحماية الاسمية:**

لحساب معدل الحماية الاسمية يمكن إتباع عدة طرق أهمها ما يلي:

**1-1- طريقة المتوسط الغير المرجح:**

على افتراض أن هناك ثلاث سلع يتم استيرادها (س1، س2، س3) وأن الرسوم الجمركية المفروضة عليها هي (10 %، 15 %، 20 %) فان التعريف الجمركية تساوي 15 %، أي مجموع الرسوم الجمركية المطبقة مقسومة على عدد السلع المستوردة.

**1-2- طريقة المتوسط المرجح:**

في هذه الطريقة تأخذ الأهمية النسبية للسلع، أو الفئة من السلع بالنسبة للواردات الكلية على أساس المعدل المتوسط للحقوق الجمركية المطبقة عليها<sup>2</sup>.

وبأخذ المثال السابق ، وعلى اعتبار قيمة السلع س=1 = 500 وحدة نقدية.

(س=2 = 200 و.ن)، (س=3 = 100 و.ن)

المتوسط المرجح في هذه الحالة يساوي 12.5 %.

المتوسط المرجح [ (10. 500) + (20. 200) + (20. 100) ] . 100 + 200 + 500 = 12.5 %<sup>3</sup>.

**2 - حساب معدل الحماية الفعلية:**

يتم حساب معدل الحماية الفعلية بإحدى الطريقتين التاليتين:

**1-2- الطريقة الأولى:**

V' : القيمة المضافة للمنتج محلياً.

V : القيمة المضافة للمنتج في الدول الأجنبية.

f : معدل الحماية الفعلية.

$$f = \frac{V' - V}{V} \times 100$$

<sup>1</sup> Ahmed Silem et Jean Marie Albertin, Op.cit, PP 462- 463.

<sup>2</sup> Nachida BOUZIDI .5eme essais sur l'ouverture de L'economie Algérienne ; ED ENAD. Alger 1998 ; P15

<sup>3</sup> سيد عابد، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1999، ص 212.

**مثال:**

السلعة (A) تباع بسعر عالمي \$30، وتحتاج هذه السلعة إلى \$20 كمادة خامة. فإذا قامت الدولة المعنية بفرض ضريبة ب 20 % على السلعة المستوردة.  
 فإن: معدل الحماية الاسمية =  $30 + 20 \times 20\% = 36$

$$\text{معدل الحماية الفعلية} = \frac{(\text{سعر بيع السلعة محلي} - \text{كلفة المادة الخامة}) - (\text{سعر بيعها عالمياً} - \text{كلفة المادة الخامة})}{\text{سعر بيعها عالمياً} - \text{تكلفة المواد الخامة}}$$

$$100 \times \frac{(20 - 30) - (20 - 36)}{(20 - 30)} = \text{معدل الحماية الفعلية}$$

$$= 60\%$$

- بعد فرض ضريبة على مدخلات الإنتاج ب (10%) وسعر السلعة يبقى \$36.  
 كلفة المادة الخامة =  $20 + 10\% \times 20 = \$22$

$$\text{معدل الحماية الفعلية} = 100 \times \frac{(20 - 30) - (22 - 36)}{20 - 30} = 40\%$$

\* نلاحظ انخفاض معدل الحماية من 60% إلى 40% بسبب فرض ضريبة على مدخلات الإنتاج.

**2-2- الطريقة الثانية:**

يتم تقدير معدلات الحماية الفعلية في هذه الحالة، تبعا لكل عملية من عمليات الإنتاج، مع مراعاة مستويات التعريف الجمركية على السلع التامة الصنع الاسمية والسلع الوسيطة، المدخلات والمخرجات ذات الصلة بالمنتج محل الدراسة. ولحساب هذه المعدلات من الحماية الفعلية، شكل مجموعة من خبراء الاقتصاد فرضيات بشأن المعاملات الفنية في مجال الإنتاج، وهذا في ظل ظروف التبادل الحر وفي حالة الحماية كذلك:

$$a'_{ij} = a_{ij} \text{ وهذا يعني}$$

ولقد تم إجراء البحوث التجريبية على معدلات الحماية الفعالة من جانب مجموعة من الخبراء الاقتصاديين، على غرار بالاسا (Balassa)، جورجيو باسيفي (G.Basevi) ودراسة هينر

لافاي ولاسودري- دوشان (Henner, Lafay et Lassudrie- Duchêne) كما يلي<sup>1</sup>:

### 2-2-1- دراسة بالاسا (Balassa):

يعتبر الخبير الاقتصادي بالاسا (Balassa) الأول الذي أدلى بتقدير معدل فعال للحماية في البلدان المتقدمة. ولقد ارتكزت هذه الدراسة على خمس بلدان وهي: الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوروبي، المملكة المتحدة، السويد واليابان، كون هذه الدول هي أعضاء في منظمة التجارة العالمية، وتمثل أكثر من 80% من الصادرات العالمية للمنتجات الصناعية و 40% من وارداتها من "المنتجات المصنعة"<sup>2</sup>.

وقد توصل الاقتصادي بالاسا من خلال دراسته الى النتائج التالية:

- معدل الحماية الفعالة عموما أعلى من المعدل الاسمي، وذلك بسبب انخفاض التعريفية الاسمية على ما يتم استيراده، وقد خلص الى ذلك بشكل خاص في العديد من الصناعات، كالمنسوجات والجلود والكيماويات والصلب والمعادن الحديدية.
- معدلات الحماية الفعلية في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوروبي واليابان أقل بكثير من الدول الأخرى.

### 2-2-2- دراسة جورجيو باسيفي (G.Basevi):

لقد تمت دراسة باسيفي جورجيو من خلال تغطيته لبلد واحد، وهو الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك في الفترة الممتدة ما بين 1954 - 1958. حيث انطلق من فرضية مفادها أن الجداول الاقتصادية تختلف من بلد الى آخر، كون أن كل دولة تسعى الى تجديد القيمة المضافة في التبادل الحر، وذلك انطلاقا من قيم مضافة معروفة وحقيقية ومصححة بمعاملات تقنية ومعدلات اسمية، وذلك لحساب المعدلات الفعلية للحماية لكل قطاع ولكل بلد، باستخدام معاملات إنتاج محددة لصناعة التكنولوجيا في البلدان، على افتراض ثبات تكنولوجيا الإنتاج سواء في حالة التبادل الحر أو في حالة الحماية.

لقد أخذ باسيفي بعين الاعتبار في دراسته 296 فرعا، وفي نتائج دراسته ل 71 من هذه الفروع، كانت نتيجة 12 فرعا منها أن معدلات الحماية الفعلية فيها أقل من المعدلات الاسمية، بينما 59 فرع المتبقية كانت معدلات الحماية الفعلية أكبر من المعدلات الاسمية.

<sup>1</sup>Mimouni Chahrazed, Mesure de la protection effective ( cas de l'Algérie 1989- 1998), Mémoire de magister en Sciences Commerciales, Option: Finance et Economie Internationale, Université d'Oran, 2001-2002, P 35.

<sup>2</sup>المنتجات المصنعة هي المنتجات الوحيدة التي ركز عليها بالاسا في تحليله، وقد استند الى إحصائيات ناتجة عن ردود أفعال غاضبة بسبب وظائف الإنتاج القطاعية، حيث استخدم نفس المعاملات الفنية للإنتاج لجميع البلدان محل الدراسة، وذلك استنادا الى جداول المدخلات والمخرجات لكل من بلجيكا وهولندا و المنشورة من قبل السوق المشتركة في عام 1959.

## 2-2-3-دراسة هينر، لافاي ولاسودري-دوشان (Henner, Lafay et Lassudrie- Duchêne):

لقد قام هينر، لافاي ولاسودري-دوشان سنة 1972 بتقدير معدلات الحماية الفعلية للبلدان المتقدمة النمو، إذ انتقدوا فرضية دالة الإنتاج القطاعية، لكنهم اعترفوا بان التكنولوجيا في مجال الإنتاج ثابتة في ظل ظروف التبادل الحر ونظام الحماية الجمركية.

وركزت الدراسة على ثمانية (8) فروع من الإنتاج، خمسة (5) منها كانت معدلات الحماية الفعلية بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية أعلى من معدلات الحماية نفسها في الدول الأوروبية، وذلك لمواد البناء، النسيج، الصناعات الميكانيكية، الطاقة والمعادن ولقد توصل هؤلاء المفكرين الى النتائج التالية:

- معدلات الحماية في الولايات المتحدة الأمريكية للمعادن وصناعة الصلب والصناعة الكيماوية قابلة للمقارنة مع معدلات الحماية في الدول الأوروبية.
- معدل الحماية الفعلية في القطاع الثامن (8)، والمتمثل في القطاع الورقي وبعض القطاعات الأخرى للولايات المتحدة الأمريكية، كانت أقل من معدلات الحماية في الدول الأوروبية. وهذا يعني أن الولايات المتحدة الأمريكية تبدو كدولة حمائية بالمقارنة مع الدول الأوروبية.

### المطلب الثالث: أهداف الحماية الفعالة

إن التعديلات التي سعت إلى إدخالها إدارة الجمارك داخل تعريفاتها الجمركية، وخصوصا بعد انضمامها إلى النظام المنسق، ترمي إلى بعث سياسة جديدة تتركز أساسا على إنعاش الاقتصاد عن طريق الحث على الاستثمار والحد من استيراد المنتجات الكمالية، و تطوير التصدير وتشجيعه بكافة التسهيلات الممكنة. ومن بين أهداف الحماية الفعالة نذكر ما يلي:

#### 1- هدف المردودية الجبائية:

لا يمكن لأحد أن ينكر مدى أهمية الحماية الفعالة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما تعد من بين أهم أدوات السياسة المالية والاقتصادية، وذلك من خلال ضبط الاستهلاك، ترشيد سياسة التجارة الخارجية والمساهمة في تحقيق التوازن في الميزان التجاري، من خلال التخفيض في الواردات و تشجيع الصادرات. إضافة إلى دورها الاقتصادي في حماية الصناعة الوطنية الناشئة، ودورها المالي في تأمين الموارد المالية للخزينة العمومية، إذا أن ارتفاع هذه الضرائب أو انخفاضها يؤدي إلى الزيادة أو النقصان في المردودية الجبائية، ويمكن تبيان ذلك في الجدول الموالي:



**الجدول رقم (2-2): تطور الإيرادات الجمركية من سنة 1992 إلى سنة 2004**

الوحدة: مليار دينار

السنوات	الإيرادات الجمركية	الإيرادات العامة	حصة الإيرادات الجمركية من الإيرادات العامة
1992	59	311.9	19%
1993	54	313.9	17.2%
1994	84.6	477.2	18%
1995	132.6	611.7	21.7%
1996	135.7	810.1	16.7%
1997	132	933	14%
1998	140	785	18%
2001	183	1285	14.24%
2002	230	1409	16.32%
2003	261	1468	17.78%
2004	281	1528	18%

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات المديرية العامة للجمارك، 2004.

ما يمكن تسجيله من خلال الجدول أعلاه، أن التحصيلات الجمركية تحتل مكانة هامة في العائدات الجبائية للدولة، بحيث عرفت ارتفاعا محسوسا ومستمر بالرغم من التعديلات المتتالية التي عرفت التعريفة الجمركية، يرجع ذلك إلى أن واردات الجزائر لم تتوقف من الارتفاع خلال الفترة الممتدة من السنة 1991 إلى غاية سنة 2004. هذا النمو الكبير الذي عرفتته الواردات الجزائرية، يفسر بالانفتاح الكبير الذي عرفتته السوق الوطنية أمام الأسواق العالمية، والذي يجسد بالإجراءات الكثيرة المتخذة لتحرير كامل التجارة، دون أن ننسى كذلك مساهمة الإصلاح الجمركي والجبائي في هذا الارتفاع. إذ أن التخفيض الكبير الذي عرفتته الضرائب والرسوم الجمركية وكذا التعديلات التي شهدتها التعريفة الجمركية ابتداء من سنة 1991 إلى غاية 2002 أثر كثيرا على نمو الواردات الجزائرية، لكن هذا الارتفاع لم يكن متواصلا بل شهد نوعا من التذبذب في كل من سنة 1996

و1997، إذ انخفضت قيمة الواردات بنسبة 4.52% سنة 1997<sup>1</sup>، هذا الانخفاض يستطیع أن یفسر بضعف القدرة الشرائية لدى المستهلك الجزائري، كما أن مواد كثيرة مثل القهوة، السكر، القمح، الزيوت وغيرها، عرفت انخفاضا في أسعارها بالأسواق الدولية.

## 2- هدف تشجيع الاستثمار

عمدت السياسة التعريفية إلى تشجيع الاستثمار عن طريق منح امتيازات، تتمثل في الإعفاء الكلي أو الجزئي، المحدود أو الغير المحدود لبعض المنتجات والقطاعات، إلى جانب استعمال بعض التقنيات المحفزة إلى عمليات الاستثمار خصوصا في مجالات التركيب الصناعي، وتوسيع المشاريع الاستثمارية بالقدر الممكن عبر كامل القطر الوطني ونحو النشاطات المراد ترقيتها.

إن مختلف الأهداف التي تسعى الإصلاحات التعريفية إلى تحقيقها، تندرج ضمن عصرنة السياسة التعريفية وفعاليتها، بحيث ترمي إلى تحقيق هدف اقتصادي و ليس مالي فحسب، و التكييف أكثر فأكثر مع معطيات اقتصاد السوق. فالأمر يتعلق أكثر بالأخذ بعين الاعتبار اهتمامات المتعاملين الاقتصاديين الذين يرغبون في توجيه نشاطاتهم الاقتصادية، والحفاظ على استمراريتها وفق القانون العام، أي بعد استفاد المدة القانونية المحددة للامتيازات الممنوحة في إطار قانون الاستثمار.

لهذا الغرض منحت الجمارك إضافة إلى كل التسهيلات المتعلقة بالضريبة الجمركية، تسهيلات أخرى للمتعامل الاقتصادي لا تقل أهمية عن سابقتها، ويخص الأمر بجمركة البضائع المستوردة عن طريق استعمال الرواق الأخضر الذي أصبح ساري المفعول ابتداء من 13 فيفري 2000، بميناء ومطار الجزائر. والذي سوف يعمم في كافة المصالح الجمركية الأخرى، والذي يمنح للمتعاملين والمنتجين والمستثمرين الذين تتوفر لديهم شروط معينة و التي تتمثل في الآتي:

- المستفيد يقوم بتسديد الضرائب والرسوم الجمركية عن طريق إصدار ضمان أو إيداع مبلغ لدى الجمارك.

- ضرورة استخدام المحاسبة من قبل المستفيد، والتي تسمح لإدارة الجمارك بممارسة مهمة رقابة الوثائق المحاسبية و غيرها والفحص المادي للبضائع.

- وأخيرا، تمتع المستفيد بسمعة طيبة وحميدة لدى الجمارك في ممارسته المشروعة والمضبوطة لعمليات جمركة سلعه.

حاولت التعريفية الجمركية ابتداء من سنة 2000، أن تعمل على تشجيع الاستثمارات لبعض الأنشطة على تطويرها نظرا لأهميتها الاقتصادية، وخصصت لذلك بنود فرعية تتضمن أنشطة خاصة بالتركيب

<sup>1</sup> إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات، المديرية العامة للجمارك، الجزائر، 1998.

الصناعي، وأخرى متعلقة بالتركيبات المسماة بـ كومبليتلي نوكد داون<sup>1</sup> (CKD). كما خضعت أنشطة التركيب إلى معدلات مخفضة ومشجعة تتراوح نسبها بين 5% و25% من الضريبة الجمركية، بحيث تساعد المتعامل الاقتصادي في تحفيزه على اختيار هذه الأنشطة واستغلال الامتيازات الممنوحة في إطارها.

### 3- هدف حماية المنتج الوطني:

أدى تحرير التجارة الخارجية، إلى تدفق المنتجات الأجنبية على الاقتصاد، فأصبح على عاتق إدارة الجمارك حماية فروع الإنتاج الوطني من المنافسة الخارجية، حتى تنمو بعيداً عن هذا الخطر الأجنبي، كونها غير قادرة على مواجهتها، وذلك بإخضاع البضائع المستوردة إلى ضرائب مرتفعة بهدف تشجيع الإنتاج الوطني و الحد من استيرادها.

إن الحماية الفعالة بواسطة الضريبة الجمركية المرتفعة، قد تكون غير كافية عندما يتعلق الأمر بمنتجات مستوردة بأسعار منخفضة (رخصة الثمن) نتيجة تطبيق سياسة الإغراق، فلا يبقى الحل إلا باتخاذ إجراءات الرد على مثل هذه السياسات بفرض ضرائب إضافية على هذه السلع كضرائب معوضة و مضادة للإغراق بهدف حماية السوق الداخلية.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية رقم 92 لسنة 1999 ، المادة 58 ، ص 28.

**المبحث الثاني: أثر الحماية الاسمية والحماية الفعالة على اقتصاديات الدول وأهم الصعوبات المتعلقة بها**  
 إن الأثر الذي تحدثه الحماية الاسمية والحماية الفعالة على اقتصاديات الدول، لا يتوقف عند حماية فروع الشركات المصنعة للمنتوج محل الحماية وحسب، بل يتعدى الى الشركات التي تباع وسائل الإنتاج الى القطاع المحمي هذا من جهة، ومن جهة أخرى فان لكل من الحماية الاسمية والحماية الفعالة اثر مختلف على اقتصاديات الدول. وعليه سنتطرق في هذا المبحث الى تلك الأسس الجوهرية التي تفرق ما بين الحماية الاسمية والحماية الفعالة، ثم نستعرض اثر كل منهما على حدى في التأثير على الاقتصاديات الدولية.

### المطلب الأول: الحماية الاسمية والحماية الفعالة:

#### 1- أسس التفرقة بين الحماية الاسمية والحماية الفعالة:

يرجع أساس التفرقة بين الحماية الاسمية المذكورة صراحة في التعريف الجمركية والحماية الفعلية إلى "أخذ أو عدم أخذ السلع الوسيطة المستعملة في عملية الإنتاج بعين الاعتبار"، إذ أن الرسم الجمركي المفروض على منتج قطاع معين لا يقف أثره على حماية الشركات المصنعة لهذا المنتج ولدخل البلد فحسب، بل يساهم أيضا في حماية مداخل العمال وعائدات العوامل الأخرى للإنتاج التي تدخل في حساب القيمة المضافة لهذا القطاع.

وتعتبر التفرقة بين الرسوم الجمركية الاسمية والفعلية هامة جدا بالنسبة للدول التي تدخل في مفاوضات من أجل إجراء تخفيضات متبادلة في الرسوم الجمركية<sup>1</sup>، وذلك اعتبارا لما يلي:

- إن هدف الحوافز الجمركية المفروضة على الواردات هو دفع القطاعات الإنتاجية لزيادة إنتاجها وهذا ما يطلق عليه "الأثر الإنتاجي للتعريف الجمركية".

- إن القطاعات الإنتاجية تستعمل السلع الوسيطة في عملية إنتاجها والتي يمكن استيرادها في حالة عدم توفرها محليا<sup>2</sup>.

وفرض الرسوم الجمركية على الواردات دون استثناء السلع الوسيطة المستعملة من قبل المصنع المحلي للسلع النهائية يضعف من مستوى حماية القطاع الإنتاجي المصنع للمنتوج محل الحماية.

فلو عرفنا على سبيل المثال، أن سعر محفظة الجلد المستورد في ظل نظام سيف (C.I.F) في ظل حرية التجارة هي 1000 ين ياباني، في حين أن تكاليف الجلد المصنوعة منه المحفظة في السوق

<sup>1</sup> السيد عابد، مرجع سبق ذكره، ص 214.

<sup>2</sup> Antoine BOUET, *Le Protectionnisme, Analyse Economique*, Paris vuibert, 1998.

العالمية هي 500 ين. فان القيمة المضافة لإنتاج المحفظة الجلدية في اليابان، باستخدام الجلد المستورد هي 500 ين في ظل حرية التجارة.

### حالة (1): Case 1

إن فرض رسوم جمركية مقدارها 40% على حافظات النقود، يؤدي إلى رفع أسعارها المحلية إلى 1400 ين، أما رسوم جمركية على الجلد مقدارها 20% فإنها تؤدي إلى زيادة سعرها المحلي إلى 600 ين. وتكون القيمة المضافة المحلية في الحماية مساوية 1400-600 = 800 ين مقارنة ب 500 ين سعرها في ظل التجارة الحرة. والفرق وهو 300 ين يشكل 60% حماية فعالة على الحافظات الجلدية، مقارنة ب 40% رسوما جمركية اسمية.

فعندما تكون الرسوم الجمركية على المنتج النهائي أعلى من الرسوم الجمركية المفروضة على المدخلات، فان الحماية الفعالة للمنتج تكون أعلى من الرسوم الجمركية الاسمية المفروضة عليه .

### حالة (2): Case 2

لو افترضنا حالة أخرى تكون فيها الرسوم الجمركية المفروضة على حافظات النقود الجلدية 30%، والتي تؤدي بدورها إلى رفع السعر المحلي إلى 1300 ين. فإذا فرضت الرسوم الجمركية على الجلد بمقدار 40% فإنها تؤدي إلى رفع السعر إلى 700 دولار . وتكون القيمة المضافة المحلية في ظل الحماية هي 600 ين مقارنة ب 500 ين سعرها في ظل التجارة الحرة.

ويشكل الفرق وقدره 100 ين 20% (500/100) حماية على الحافظات الجلدية، مقارنة برسوم جمركية قدرها 30% على المدخلات أي أعلى من تلك المفروضة على المنتج النهائي، ومن ثم تكون الحماية الفعالة على المنتج أعلى أو مساوية أو أقل من المعدل الاسمي على المنتج يعتمد على ما إذا كانت الرسوم الجمركية الاسمية أعلى أو أقل من الرسوم الاسمية المفروضة على المدخلات من المواد الأولية. وتكون الحماية الفعالة سلبية عندما تؤدي الرسوم الجمركية إلى زيادة تكاليف المدخلات بمقدار أكبر من الزيادة في سعر المنتج .

### حالة (3): Case 3

بالإضافة إلى الرسوم الجمركية على الناتج و المدخلات، فان معدل الحماية الفعالة يعتمد أيضا على نصيب القيمة المضافة المحلية في سعر المنتج. وقد افترضنا أن هذا النصيب هو 5 في الأمثلة السابقة. والآن إذا ما افترضنا أن سعر الاستيراد في ظل التجارة الحرة للحافظات الجلدية وفقا

لنظام السيف (C.I.F) في اليابان هو 1000 ين، كما هو في السابق، ولكن المدخلات المستوردة كان مقدارها 800 ين ، أما القيمة المضافة المحلية في ظل التجارة الحرة فهي 200 ين.

والآن إذا ما رجعنا إلى الحالة 1 السابقة، فإن رسوما جمركية مقدارها 40% على الحافظات ترفع سعرها المحلي إلى 1400 ين ، أما رسوما جمركية مقدارها 20% على الجلد المستورد فإنه يرفع سعرها إلى 960 ين، ومن ثم تكون القيمة المضافة المحلية في ظل الحماية هي كالتالي  $1440 - 960 = 480$  ين، مقارنة ب 200 ين في ظل حرية التجارة ، وهذا ما يجعل معدل الحماية الفعال  $200/240 = 120\%$ .

وتغفل هذه النتيجة حقيقة مهمة ألا وهي : إذا ما قامت دولة ما بإقامة مصنع للعمليات الإنتاجية النهائية للمنتج، مستوردة معظم المدخلات في صورة شبه نهائية عند رسوم جمركية منخفضة، جدا أو مساوية للصفر، فإن أي رسوم جمركية اسمية حتى ولو كانت منخفضة، تتحول إلى حماية مرتفعة للغاية.

## 2- العلاقة بين المعدلات الاسمية والمعدلات الفعالة للحماية:

تتميز طريقة حساب معدل الحماية الفعال بتوضيح ثلاث قواعد عامة، تركز على العلاقة بين المعدلات الجمركية الاسمية والمعدلات الفعالة للحماية وهذه القواعد كالتالي:

**القاعدة الأولى:** إذا كان معدل التعرف الاسمي على السلعة النهائية أعلى من المتوسط المرجح (الموزون) لمعدلات التعرف الاسمية على المدخلات، فعندئذ سيكون معدل الحماية الفعال أعلى من المعدل الاسمي للتعرف المفروض على السلعة النهائية.

**القاعدة الثانية:** وإذا كان معدل التعرف الاسمية المفروضة على السلعة النهائية مساويا للمتوسط المرجح لمعدلات التعرف الاسمية المفروضة على المدخلات الوسيطة، فعندئذ سيكون المعدل الفعال للحماية مساويا لمعدل التعرف الاسمي على السلعة النهائية.

**القاعدة الثالثة:** إذا كان معدل التعرف الاسمية المفروضة على السلعة النهائية مساويا للمتوسط المرجح لمعدلات التعرف الاسمية المفروضة على المدخلات الوسيطة، فعندئذ سيكون المعدل الفعال للحماية مساويا لمعدل التعرف الاسمي على السلعة النهائية.

إن القاعدة الأولى تجسد هيكل التعرفة المتصاعدة Escalated Tariff Structure، والذي يعكس الوضع في معظم الدول، الذي يعني أن معدلات التعرفة الاسمية المفروضة على الواردات من السلع المصنعة تكون أعلى من معدلات التعرفة الاسمية المفروضة على المدخلات الوسيطة والمواد الأولية. وفي هذه الحالة أثبتت الدراسات أن المعدلات الفعالة للحماية غالبا ما تكون أعلى من المعدلات الاسمية المفروضة على معظم السلع، وأنها موجبة أيضا وتتسارع وتتصاعد مع تقدم درجة التصنيع، ويطلق الاقتصاديون على هذه الظاهرة (التصعيد الضريبي) Tariff Escalation. إن هذا الوضع ذو صلة وثيقة بالتجارة بين الدول المتقدمة و الدول النامية.

وترى فئة من الاقتصاديين، أن ظاهرة التصعيد الضريبي متحيزة ضد الدول النامية، التي تريد تصدير السلع المصنعة، أو التي تريد رفع درجة التصنيع للمواد الأولية التي تصدرها. وتقوم البلدان المتقدمة بفرض ضريبة حمائية على السلع المصنعة المستوردة أعلى من الضرائب التي تفرضها على المدخلات الوسيطة والمواد الأولية، مما يدفع البلدان النامية الى الاعتقاد بان البلدان المتقدمة تفرض عليها حالة التخلف الصناعي، وإبقائها كبلدان مستوردة للسلع المصنعة ومصدرة للمواد الأولية، ولذلك تطالب البلدان النامية بتعديل النمط القائم للحماية وتخفيض مستوى الحماية في الدول المتقدمة.

أما القاعدة الثانية والتي تعتبر أن معدل التعرفة الاسمية المفروضة على السلع النهائية، أقل من معدل التعرفة الاسمية المفروضة على المدخلات الوسيطة والمواد الأولية، حيث سيكون معدل الحماية الفعال سالباً، وأقل من معدل التعرفة الاسمية المفروض على السلعة النهائية. وفي هذا الوضع تصبح المنشأة الاقتصادية غير قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية الحرة وذلك بسبب معدلات الضريبة العالية التي تدفعها على المدخلات الوسيطة والمواد الأولية المستوردة. وهذا يعني أن القيمة المضافة للمنشأة الاقتصادية تصبح أقل من تلك القيمة المضافة للمنافس الحر في الأسواق الدولية.

وأخيراً، فإن معدل التعرفة الاسمي يفيدنا في تقدير الأثر السعري Price Impact للرسوم الجمركية على المستهلكين. أما بالنسبة للمنتجين فإن معدل الحماية الفعال يكون مفيداً في جلب عوامل الإنتاج إلى الصناعة وذلك عندما يكون مرتفعاً نسبياً.

### المطلب الثاني: اثر الحماية التعريفية على صادرات وواردات الدول

إن استيراد وتصدير سلعة ما في دولة معينة، يعتمد على العلاقة بين سعرها المحلي وسعرها السائد في السوق الدولية. فلو كان السعران متساويين، فإن السلعة لا يتم تبادلها دولياً. فمن أجل تصدير السلعة يجب أن يزيد سعرها في السوق الدولية عن سعرها المحلي. أما إذا كان السعر المحلي للسلعة أعلى من سعرها في السوق الدولية، فإن تلك السلعة سوف يتم استيرادها، وتبعاً لذلك نجد أن الحماية لها اثر اقتصادي كبير في التوفيق ما بين أسعار السلع في السوقين المحلية والدولية سواء بالنسبة للدولة الكبيرة أو الدولة الصغيرة وهو ما سنتطرق إليه.

#### 1- تأثير الحماية التعريفية على الوارد:

كما رأينا سابقاً، يكون هدف تطبيق التعريفية على الواردات هو حماية النشاط الإنتاجي الوطني من المنافسة الأجنبية الدولية. إن تأثير تعريفية الوارد على الاقتصاد يختلف من دولة إلى أخرى ويكون له علاقة بالوزن الاقتصادي لكل دولة .

من وجهة نظر الاقتصاد الدولي نميز بين نوعين من الدول - الدول الكبيرة ( **grands pays** ) والدول الصغيرة ( **petits pays** ). تعتبر دولة ما كبيرة، إذا أدى تغيير الطلب من طرفها على السلع المستوردة إلى إحداث تغيير بالأسعار العالمية لهذه السلع، وتعتبر دولة ما صغيرة إذا كان تغيير الطلب من طرفها على السلع المستوردة لا يؤدي إلى إحداث تغيير بالأسعار العالمية<sup>1</sup> .

#### 1-1-1- أثر الحماية التعريفية على اقتصاد الدولة الصغيرة:

معظم دول العالم هي عبارة عن دول صغيرة، باعتبار أن تغيير الطلب من طرفها على سلعة مستوردة لا يؤدي إلى إحداث تغيير بالأسعار العالمية لهذه السلعة.

لتحليل تأثير التعريفية على اقتصاد الدولة الصغيرة ، نفرق بين ثلاث مستويات مختلفة:

- \* قبل قيام التجارة : عندما تستهلك السلعة المحلية فقط
- \* عند تحرير التجارة : عندما لا يقيد استيراد السلعة من الخارج بأية حواجز .
- \* بعد تطبيق التعريفية على الوارد : عندما يقيد استيراد السلعة من الخارج بحواجز .

هذا النموذج يتضمن الافتراضات التالية:

- المنافسة الكاملة ;
- السلعة المأخوذة بعين الاعتبار هي سلعة نهائية وليست وسطية ;

<sup>1</sup> قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 81



- يدرس أثر التعريفات الجمركية في حالة التوازن الجزئي فقط، أي على قطاع السلعة الذي تطبق عليه الضريبة دون التطرق إلى نتائج تطبيقها على القطاعات الأخرى؛
- سعر السلعة هو سعر مطلق وليس نسبي معبر عنه بالوحدات النقدية.

**قبل قيام التجارة:** الدولة الصغيرة تنتج وتستهلك السلعة حسب النقطة E، نقطة تقاطع المنحنى Sd الذي يمثل العرض الداخلي و Dd الذي يمثل الطلب الداخلي. الدولة تنتج وتستهلك 50 وحدة من السلعة بسعر 905 دولار للوحدة.

**بتطبيق حرية التجارة:** تفتح الدولة أبوابها أمام التجارة العالمية، وتستنتج أن السعر العالمي للسلعة التي تنتجها أقل من السعر المحلي. حيث أن السعر في السوق العالمية يعادل  $Pw = 8\$$ ، أما في السوق المحلية فيعادل  $Pd = 9.5\$$ . وبما أن السوق العالمية يمكن أن تقدم إلى هذه الدولة الصغيرة كمية غير محدودة من السلعة بسعر Pw، فإن منحنى العرض يصبح ممثلاً بخط أفقي  $Sd+w$  و الذي يبين حجم السلعة المتوفرة للمستهلكين المحليين والمقدم من طرف المنتجين المحليين والأجانب معاً.

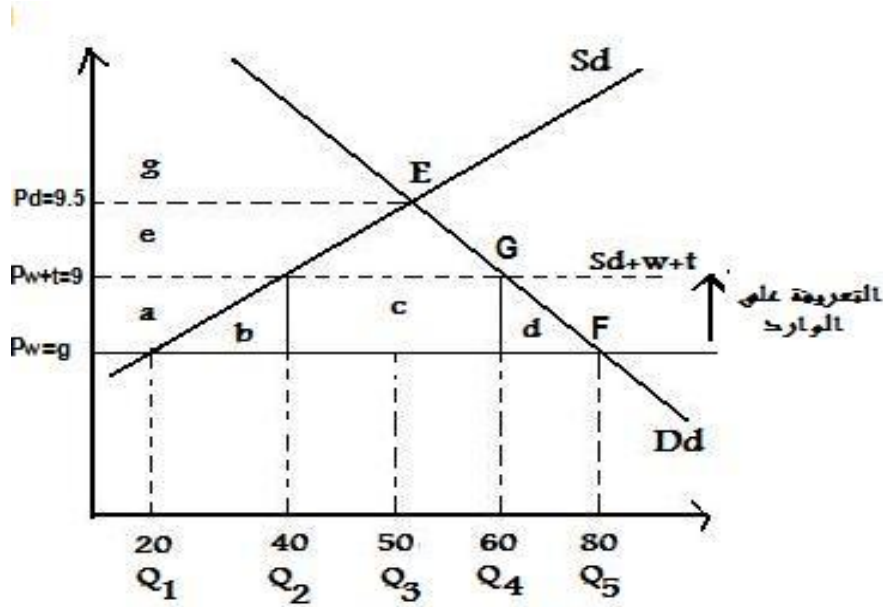
التوازن بين العرض و الطلب يحدث عند النقطة F، و التي يكون عندها حجم الطلب على السلعة مساوياً Q0Q5، وحيث أن الكمية Q0Q5 مقدّمة من طرف المنتج المحلي و الكمية Q1Q5 من طرف المنتج الأجنبي. فنتيجة القيام بعملية الاستيراد، ينخفض السعر الداخلي للسلعة من المستوى Pd إلى المستوى Pw و يكون الفارق بذلك مساوياً ل (9.5 - 8 = 1). و تنخفض مبيعات المنتجين المحليين بحجم Q1Q3 مما يعادل كمية تساوي 30 وحدة. ويرتفع الاستهلاك حتى 80 وحدة، أي بزيادة قدرها 30 وحدة . و الاستيراد من الخارج يعادل كمية قدرها 60 وحدة .

**بعد تطبيق التعريفات على الوارد:** تقرر الدولة إدخال التعريفات على الوارد لحماية المنتجين المحليين الذين تضرروا من جراء دخول السوق المحلية سلعة أجنبية منخفضة السعر.

بما أن التحليل يخص الدولة الصغيرة، فإن عملية تطبيق التعريفات لا تؤثر على مستوى الأسعار العالمية لهذه السلعة، مما يعني أن شروط التجارة أو معدلات تبادل هذا الرسم (الذي سوف يقع عبئه على المستهلك) من Pw إلى  $Pw+1$ . فيتحرك منحنى العرض الإجمالي نحو الأعلى و يصبح مساوياً  $Sd+w+1$ ، و التوازن الجديد بين الطلب الداخلي و العرض الخارجي و الداخلي يتحقق في النقطة G و التي عندها وبفعل تعريفات الحماية t، يرتفع الإنتاج الداخلي من Q0Q1 إلى Q0Q2، أي بزيادة في الكمية قدرها 20 وحدة، بينما الاستيراد فينخفض من Q1Q5 إلى Q2Q4، أي بكمية قدرها 40

وحدة. و السعر الداخلي للوحدة الواحدة يرتفع من 8 إلى 9 دولارات، أما الاستهلاك فينخفض من 80 إلى 60 وحدة.

الشكل ( 1-2): تأثير تعريفه الوارد على اقتصاد دولة صغيرة



المصدر: قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 82.

قبل تطبيق التعريفه على الوارد، كان فائض الاستهلاك يساوي  $a+b+c+d+e+f+g$  أي أن المستهلكين كانوا يستهلكون السلعة بالكميات المرغوبة والمحصورة بين منحنى العرض (الداخلي و الخارجي) ومنحنى الطلب الداخلي. وبفعل تحرك منحنى العرض نحو الأعلى بقيمة تعادل قيمة الرسم، فإن فائض الاستهلاك يصبح مساويا للمساحة  $e+f+g$  فقط و عليه تقدر الخسارة في فائض الاستهلاك بالمساحة  $a+b+c+d$ .

#### أثر الحماية : Effet de Protection

عبارة عن الآثار الاقتصادية الناجمة عن اضطراب المنتجين المحليين، بفعل إدخال التعريفه إلى تقديم كمية إضافية من الإنتاج بتكاليف مرتفعة. وكلما ارتفعت حماية السوق الداخلية، وجهت لعملية الإنتاج من الموارد التي لم تكن مخصصة من قبل لهذه العملية. مما يتطلب نفقات إنتاج عالية مقارنة بتلك التي كانت ستتحملها الدولة لو تم شراء السلعة بسعر منخفض من المنتج الأجنبي. إن اثر الحماية يظهر نتيجة لاستبدال السلعة الأجنبية الأعلى كفاءة بالسلعة المحلية الأقل كفاءة. حسب معطيات الشكل، ارتفعت النفقات اللازمة لزيادة الكمية المنتجة محليا من 20 إلى 40 وحدة من 8 إلى 9 دولار للوحدة، وبذلك تقدر الخسارة بالمساحة  $b$  و تكون مساوية لواحد دولار للوحدة.

### 1-2- اثر الحماية التعريفية على اقتصاد الدولة الكبيرة :

الدول الكبيرة هي التي تستطيع تحسين شروط التبادل التجاري لها من خلال فرض رسوم جمركية مع العالم الخارجي<sup>1</sup>، أكثر من كونها وسيلة حماية السوق المحلي من المنافسة الأجنبية، بحكم أن هذا النوع من الدول مستورد ضخم للسلع في السوق العالمية، وتحديد استيراده بواسطة التعريفية على الوارد سيخفض الطلب الإجمالي عليها وسيجبر موردها على تخفيض سعرها. إن تحليل تأثير التعريفية على اقتصاد الدولة الكبيرة ، مثل الدولة الصغيرة ، يشمل ثلاث مستويات : قبل قيام التجارة وعند تحرير التجارة وبعد تطبيق التعريفية على الوارد.

**قبل قيام التجارة:** الدولة الكبيرة تنتج وتستهلك السلعة حسب النقطة  $E$ ، نقطة تقاطع الخط  $Sd$  الذي يمثل منحني العرض الداخلي و  $Dd$  الذي يمثل منحني الطلب الداخلي. الدولة تنتج وتستهلك **70 وحدة** من السلعة بسعر **9.6 دولار للوحدة**.

**بوجود حرية التجارة:** تفتح الدولة أبوابها أمام التجارة العالمية، وتلاحظ أن السعر العالمي للسلعة التي تنتجها اقل من السعر المحلي. حيث أن السعر في السوق العالمية يعادل  $Pw = 8\$$ ، أما داخليا فيعادل  $Pd = 9.6\$$ .

وبما أن السوق العالمية يمكن أن تقدم لهذه الدولة كمية محدودة فقط من السلعة بسعر  $Pw$ ، وان انخفاض السعر يخفض من عرض السلعة، فان العرض يصبح ممثلا بالمنحني  $Sd+w$  الذي يبين حجم السلعة المتوفر للمستهلكين المحليين، والمقدم من طرف المنتجين المحليين والأجانب معا. السعر في السوق العالمية له علاقة مباشرة بكمية السلعة المشتراة من طرف الدولة الكبيرة، وهنا جل الاختلاف في النموذج بين الدولة الكبيرة والصغيرة.

التوازن بين العرض و الطلب يحدث في النقطة  $F$  والتي يساوي عندها حجم الطلب على السلعة المقدار  $Q0Q5$ ، حيث أن الكمية  $Q0Q1$  مقدمة من طرف المنتج المحلي والكمية  $Q1Q5$  من طرف المنتج الأجنبي.

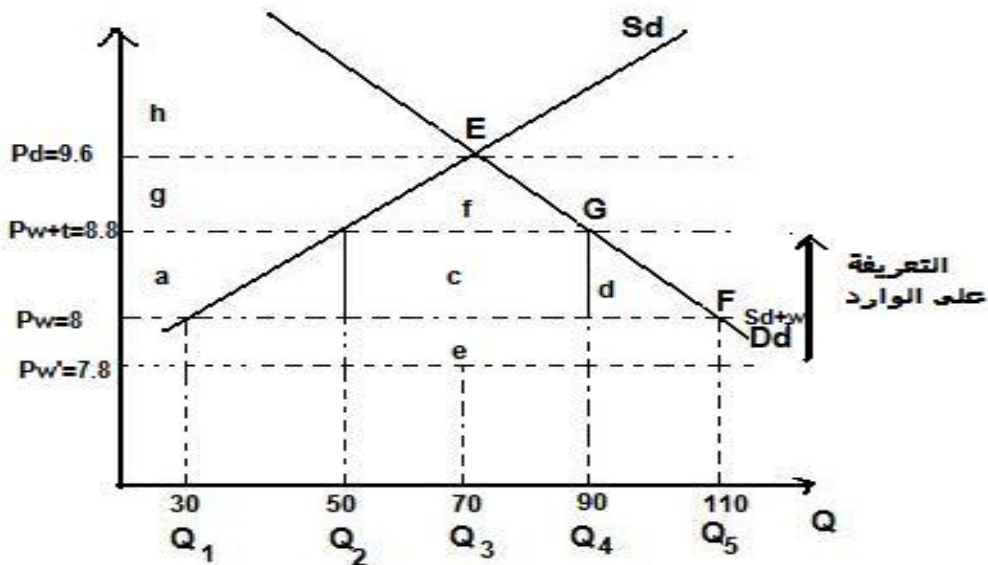
فنتيجة القيام بعملية الاستيراد، فان السعر الداخلي للسلعة ينخفض من المستوى  $Pd$  إلى المستوى  $Pw$ ، ويعادل الفارق بذلك المقدار  $(1 = 8 - 9.6)$ . وتتنخفض مبيعات المنتجين المحليين بحجم  $Q1Q3$ ، إلي ما يساوي **30 وحدة**. ويرتفع الاستهلاك حتى **110 وحدة**، أي بزيادة قدرها **40 وحدة**، بينما الاستيراد من الخارج فيعادل كمية قدرها **80 وحدة**.

<sup>1</sup> مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص 99.

بعد تطبيق التعريفية على الوارد: تقرر الدولة حماية المنتجين المحليين الذين تضرروا من جراء دخول السوق المحلية سلعة أجنبية منخفضة السعر و ذلك من خلال إدخال تعريفية على الوارد. بما أننا بصدد الكلام على الدولة الكبيرة، فعملية تطبيق التعريفية ستؤثر على مستوى السعر العالمي لهذه السلعة، والذي يؤول إلى الانخفاض. هذا يعني أن شروط أو معدلات تبادل هذه الدولة تتحسن بفضل انخفاض أسعار الواردات، مع بقاء أسعار الصادرات على حالها. السعر المحلي للسلعة يرتفع بقيمة الرسم  $t$  من  $P_w$  إلى  $P_w+t$ ، وينتقل منحني العرض الإجمالي إلى الأعلى بقيمة التعريفية المطبقة حتى مستوى  $S_d+w+t$ .

يتحقق التوازن الجديد بين الطلب المحلي والعرض الداخلي والخارجي في النقطة  $G$ ، والتي عندها وبفعل تعريفية الحماية  $T$ ، ويرتفع الإنتاج الداخلي من  $Q_0Q_1$  إلى  $Q_0Q_2$  ويصبح مساويا 50 وحدة بعدما كان مساويا 30 وحدة، وينخفض الاستيراد من  $Q_1Q_5$  إلى  $Q_2Q_4$ ، أي من 80 إلى 40 وحدة ويرتفع السعر الداخلي للوحدة الواحدة من 8 إلى 8.8 دولارات، أما الاستهلاك فينخفض بكمية قدرها  $Q_4Q_5$  ويصبح مساويا 90 وحدة .

الشكل (2-2) : تأثير تعريفية الوارد على اقتصاد دولة كبيرة



المصدر: قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 85.

### أثر الحماية: Effet de Protection

أثر الحماية عند الدولة الكبيرة مثل الدولة الصغيرة، يظهر نتيجة لاستبدال السلعة الأجنبية الأعلى كفاءة بالسلعة المحلية الأقل كفاءة. بيانياً يعبر عن هذا الأثر بالمساحة  $b$  والتي تساوي \$8 .

## 2- تأثير الحماية التعريفية على الصادر:

لا تطبق التعريفية الجمركية كأداة من أدوات السياسة التجارية على الواردات فقط، وإنما على الصادرات أيضا، أي على تلك السلع التي تنتقل إلى خارج الحدود الجمركية للدولة. في معظم الدول المتطورة لا وجود للتعريفية الجمركية على الصادرات، فهي تطبق عموما من طرف الدول النامية والأقل نموا فقط، وعلى المنتجات التصديرية التقليدية دون غيرها كالبن في البرازيل والنفط في الجزائر و روسيا، والكافو في غينيا... الخ.

## ولهذا النوع من التعريفية وظيفتين:

**2-1- وظيفة جزائية:** هدفها جمع موارد مالية لدعم إيرادات الدولة، فعند الكثير من الدول النامية تساهم التعريفية على الصادر بنسبة أكبر من النصف في ميزانيتها.

**2-2- وظيفة تعديلية:** هدفها تعديل التباين الموجود في مستوى الأسعار الداخلية والعالمية .

## المطلب الثالث: أثر الحماية الفعالة على توازن ميزان المدفوعات والمنتجين والمستهلكين:

### 1- اثر الحماية على توازن ميزان المدفوعات:

عندما تفرض دولة ما ضريبة استيراد على سلعة معينة، فإن السعر المحلي يرتفع بالنسبة للسلعة المستوردة، وبالتالي ينخفض الاستهلاك (الطلب على هذه السلعة المستوردة)، إنتاج محلي أعلى من هذه السلعة، فتقل الواردات من هذه السلعة. ومدخلات الضرائب المفروضة على السلع المستوردة تذهب لخزينة الدولة، والتي يعاد توزيعها في شكل إعانات و لتبيان ذلك نستعرض الجدول التالي:

### جدول (2-3): إنتاج واستهلاك واستيراد الولايات المتحدة الأمريكية للقماش

الضريبة على الاستيراد %	سعر الوحدة من القماش	الاستهلاك (وحدة)	الإنتاج(وحدة)	
100 %	\$1	70	10	القماش

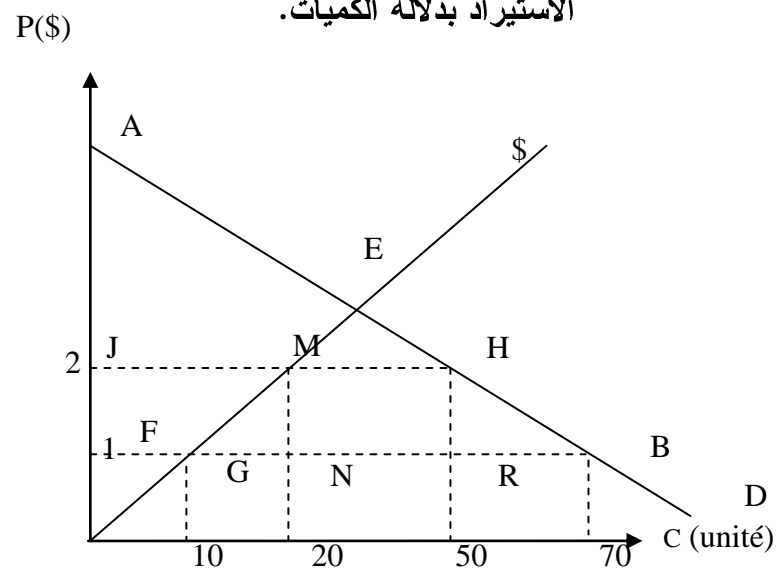
المصدر: موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص18

• في حالة التجارة الحرة يكون سعر الوحدة من القماش \$1

• بعد فرض ضريبة استيراد 100% يصبح \$2

والمنحنى البياني التالي يوضح ذلك:

الشكل (2-3): تغيرات سعر الوحدة الواحدة من القماش في حالة التجارة الحرة وبعد فرض ضريبة الاستيراد بدلالة الكميات.



المصدر: موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 19

عند \$1 :

- (FB): تحتاج الولايات المتحدة الأمريكية إلى 70 وحدة من القماش، تنتج منها 10 وحدات فقط (FG)، والباقي قدر 60 وحدة (GB).
- عند \$ 2 (حالة فرض ضريبة 100% على استيراد القماش).
- (JH): طلب الولايات المتحدة الأمريكية على السلعة 50 وحدة، (JM): تنتج محلياً 20 وحدة، الباقي (MH) تستورده 30 وحدة ومنه:
- (BR): الأثر الاستهلاكي (50-70) وحدة = 20 وحدة } تتخفيض الواردات ب (BR+GM)
- (GM): أثر الحماية = 10+ وحدة
- (NHMR): إيرادات لخزينة الدولة. (مساحة المستطيل).
- (ABF): فائض الاستهلاك في ظل التجارة الحرة (مساحة المثلث) ..
- (AHJ): فائض الاستهلاك عند فرض ضريبة الاستيراد (مساحة مثلث).
- (FJHB): التخفيض في فائض المستهلك.
- (FJMG): مقدار الإيرادات التي توزعها على المنتجين في شكل مربع.
- (GMN+BHR): تكلفة الحماية للاقتصاد الوطني.

## 2- أثر الحماية الفعالة على المنتجين:

فرض التعريف الجمركية يعود بالمنفعة على المنتجين المحليين أو المعرضين للمنافسة عن طريق الواردات، عندما يتعلق الأمر بالرسوم على المنتجات الأجنبية. فمن صالح المستهلك اقتناء السلع المحلية بدلا من السلع الأجنبية، بمعنى آخر أن الحماية الفعالة تزيد من أرباح المنتجين الوطنيين الموجهين لمنافسة الواردات.

## 3- أثر الحماية الفعالة على المستهلكين :

من الملاحظ أن التعريف الجمركية ليست في صالح المستهلكين للمواد المستوردة من الخارج، فإذا رغبت الحكومة أو الدولة في فرض تعريف على السلع المستوردة، فالمستهلكين يجب عليهم إما دفع مبالغ مرتفعة أو انتقاء كمية قليلة من السلع أو الاثنين معا. فالتعريف المفروضة على الواردات، من شأنها تغيير حالة البلد عما كانت عليه في السابق، أي قبل فرض التعريف.

## المطلب الرابع: الصعوبات المتعلقة بالتطبيق العملي للحماية الفعالة

### 1- صعوبات التطبيق العملي للحماية الفعالة:

1-1- يمكن أن يساء استخدام هذه الحجة، كما هو الحال في الصناعات التي تشهد تراجعاً، وتحاول حماية وضعها التنافسي مما يضر بالكفاءة. ومن الأمثلة على ذلك، ضغط صناعة الصلب على الكونغرس لفرض حصص على الواردات من الصلب.

1-2- عندما تنطبق شروط الصناعة الناشئة، فإنه من الأفضل توفير دعم للإنتاج، كوسيلة لمساعدة الصناعة على التوسع. ففي حين يتمخض عن فرض ضرائب تكاليف على الإنتاج والاستهلاك في الاقتصاد، تكون تكاليف الدعم متعلقة فقط بالإنتاج. وبصفة عامة، فإن الرسوم الجمركية تمثل ضريبة على المستهلك ودعماً للمنتج. وأيضاً فإن الدعم المباشر لا يحتوي على أي عناصر ضريبية، ويتم توفيره بصورة واضحة، ومن ثم فإنه يعطي الفرصة لكل الأحزاب المهمة بدراسته و تقيمه، وعندما يأتي الوقت المناسب، فإنه من السهل إيقافه.

1-3- عدم القدرة على معرفة مساهمة الصناعات الأخرى في الصناعة التي يحسب لها معدل الحماية الفعال، وذلك لصعوبة الحصول على جداول مدخلات ومخرجات الاقتصاد القومي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> تجدر الإشارة هنا أنه في الأردن يوجد جدول مدخلات ومخرجات لعام 1986 فقط لذلك لا بد من التأكيد على ضرورة الاهتمام بجداول المدخلات والمخرجات، والعمل على إعداد مثل هذه الجداول بشكل دوري كل فترة زمنية معينة، لما لهذه الجداول من أهمية بالغة في إعطاء صورة واضحة ودقيقة للتحليلات الاقتصادية.

**1-4-** التغيرات في الأسعار النسبية للسلع، والناجمة عن اختلاف الأسعار الدولية في ظل التجارة الحرة، مما يؤدي الى اختلال تحليل المدخلات والمخرجات<sup>1</sup>، خاصة المدخلات في الصناعة المختلفة، لأنها مستوردة، وتخضع للتجارة الحرة.

ومن وجهة نظر الدولة ككل، فإن الحجة المنطقية للرسوم الجمركية هي تحسين شروط التبادل التجاري لها. ومع ذلك، فإن ذلك ينطبق فقط على الدول المستوردة التي تكون من الكبر بدرجة تسمح لها بالتأثير على شروط التبادل التجاري لها، مع افتراض عدم قيام الدول الأخرى بالمثل، ومن ثم يكون المكسب الذي حققته الدولة المستوردة مساويا ما خسرتة الدول المصدرة في شروط تبادلها التجاري. ويمكن استخدام الرسوم الجمركية بهدف زيادة التوظيف أو تحسين وضع ميزان المدفوعات، ولكن معظم تلك الأهداف، يمكن أن تتحقق بصورة أكثر فاعلية باستخدام السياسات النقدية والمالية وسياسة الصرف، فالرسوم الجمركية طريقة باهظة لخلق الوظائف. ومن الناحية الأخرى، فإن أوقات البطالة في الاقتصاد المحلي هي أوقات غير مناسبة لتخفيض الرسوم الجمركية.

## **2- الجدل الاقتصادي حول مزايا وعيوب الأساليب الحمائية في التجارة الدولية:**

### **2-1- الحجج الواهية لتبرير الحماية:**

يوضح تهالك الأساس النظري لبعض الحجج التي يستند إليها في تبرير فرض القيود على التبادل الدولي، أن من هذه الحجج ما لا يعدو أن يكون امتدادا للخطأ الذي وقع فيه أصحاب المذهب التجاريين في القرن السابع عشر، بالخلط بين الثروة والنقود، ومن الحجج الواهية أيضا ما يتعارض مع مبدأ قيام التبادل الدولي في ذاته. ومثال ذلك القول، بوجود فرض رسوم جمركية على الواردات بما يساوي الفرق بين نفقات الإنتاج في الخارج ونفقات الإنتاج في الداخل. بما يترتب على ذلك من تحقيق التكافؤ بين نفقة إنتاج السلعة في الداخل ونفقة إنتاجها في الخارج، ومن الواضح أنه لما كان أساس التبادل الدولي هو تفاوت نفقات الإنتاج عنها في الخارج، فإن مؤدى الأخذ بهذه الحجة ألا يقوم تبادل بين بلدان العالم على الإطلاق.

### **2-2- سلبيات الحماية:**

بالرغم من ما للحماية التجارية من ايجابيات على اقتصاديات الدول التي تتبعها، إلا أنها لا تخلوا من بعض السلبيات التي يمكن ذكرها كما يلي:

<sup>1</sup> حسام علي داود، أيمن أبو خضير، احمد الهزايمة، عبد الله صوفان، مرجع سبق ذكره، ص 78



- إن فرض ضريبة استيراد وخاصة في الدولة الصغيرة، لن تؤدي إلى تخفيض أسعار بيع الصادرات وبالتالي سوف ترتفع الأسعار محليا على المواطنين، وبالتالي ينخفض الرفاه الاقتصادي للمواطنين.
- إن زيادة معدلات التعريفية الجمركية، سوف يؤدي إلى تنشيط عملية التهريب عبر الحدود الوطنية<sup>1</sup>، وبالتالي تتخفف إيرادات الدولة.
- قد تؤدي سياسة الحماية إلى فشل العديد من الدول النامية في إقامة المشروعات الوطنية للصناعات ذات القدرات التنافسية<sup>2</sup>، بسبب أن حجم أسواقها المحلية لا يسمح باستقلال اقتصاديات الحجم التي تميز هذه الصناعات.
- إن عملية إزالة الحواجز التجارية، وتوسيع نطاق حجم السوق للمشروعات المقامة، قد يلعب دورا مهما في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، الشيء الذي لا تحققه غالبا سياسة الحماية التجارية. حيث قد تتخذ الحماية كستار يتفشى في ظل الفساد الإداري وتدهور المستوى الفني، أو أن يجد فيها المنتجون المحليون سبيلا لاستغلال المستهلكين بالعزوف عن تخفيض الأسعار.

<sup>1</sup> موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص114.

<sup>2</sup> يالماظ أكبوز، ترجمة أحمد السيد عبد الخالق، الدول النامية والتجارة العالمية الأداء والأفاق، دار المريخ للنشر، الرياض، 2003، ص120

### المبحث الثالث: نظريات الحماية الفعالة ومؤشراتها في البلدان النامية

ينادي أرباب الأعمال وبعض الكتاب معبرين في ذلك عن آراء المنظمين وأرباب الصناعة بضرورة مساعدة الصناعات الوطنية وحمايتها، لأن ذلك يساعد على بقاء الأموال داخل البلاد، فهناك العديد من النظريات و الآراء المساندة أو المدعمة لسياسة الحماية.

#### المطلب الأول: أهم السياسات والنظريات المدعمة لسياسة الحماية

##### 1- السياسة التجارية الإستراتيجية وأنوعها

##### 1-1- السياسة التجارية الإستراتيجية: Strategic Trade Policy

في السنوات الأخيرة ظهرت نظريات متعددة، تتمحور حول الاستفادة المحتملة للدولة المستوردة من الضريبة أو من الأدوات الأخرى للسياسة التجارية، التي برزت على الساحة حديثا والتي يطلق عليها الحماية الجديدة New Protectionism، أو نظريات السياسة التجارية الإستراتيجية Strategic Trade Policy Theories، ومن الملامح المميزة لهذه النظريات الجديدة، هو أنها تسلم بوجود المنافسة غير الكاملة Imperfect Competition في الصناعات، وتأخذ بعين الاعتبار الإقلاع عن التحليل التقليدي الذي كانت فيه الصناعات تنافس بعضها بعضا منافسة تامة Perfect Competition. وهكذا، فإن السياسة التي تبحث في توسيع حجم الصادرات وتغيير حجم الواردات تؤدي الى تحقيق ميزة نسبية ديناميكية ولفترة طويلة.

وتتكون السياسة التجارية من بعض الإجراءات التي من شأنها زيادة نصيب منشآتها على حساب المنشآت الأجنبية. ومن ثم زيادة نصيب شركاتنا من الربح الاحتكاري المحقق في ظل سوق احتكار القلة. وهذا صحيح فيما يتعلق بصناعات كصناعة إنتاج الطائرات التي يمكن أن تقوم شركتان فقط بإمداد السوق العالمية باحتياجاته، وتمتلك القدرة على البقاء فيه حيث تكون التكاليف الثابتة من استثمارات ضخمة وميزانيات كبيرة مخصصة لأغراض البحث والتطوير، مما يؤدي إلى انخفاض التكاليف الحدية، كلما ازداد حجم الإنتاج نظرا لتقسيم تلك التكاليف الثابتة على عدد أكبر من وحدات الناتج<sup>1</sup>، مما يحد من عدد المنشآت في الصناعة .

ويمكن أن يؤدي الأثر الشديد للتعلم من خلال العمل Learning – by- doing إلى نفس النتيجة. وفي مثل تلك الحالات، يمكن للحكومة أن تقوم بتقديم الدعم لمنشآتها، في شكل دعم الصادرات مثلا، ومن ثم يمكن لتلك المنشآت أن تطرد المنافسين الأجانب من السوق، وبالعكس في حالة المنتج

<sup>1</sup> مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص157 .

المستورد، فإن الرسوم الجمركية بهدف حماية الصناعات المحلية المنافسة للواردات، يمكن أن تؤدي إلى زيادة نصيب المنشآت في الأسواق العالمية في ظل احتكار القلّة. وفي مثل تلك الظروف، فإن التدخل التجاري يمكن أن يؤدي إلى زيادة الرفاهية المحلية، وفيما يلي توضيح لهاتين الحالتين:

### 1-1-1- حالة الدعم: Subsidy Case

فلو افترضنا أن شركة بوينج الأمريكية (Boeing (US والشركة الأوروبية إيرباص (EU) Airbus بصدد اتخاذ قرار لبناء طائرة جديدة، فلو قامت شركة بمفردها ببناء تلك الطائرة، فإنها تحقق أرباحا مقدارها 10 مليون دولار، و لكن إذا قامت الشركتان بذلك، فإن كلا منهما ستحقق خسائر مقدارها 5 ملايين دولار .

والآن لو افترضنا قيام الحكومة الأمريكية بالإعلان عن رغبتها في دعم شركة بوينج Boeing حتى 10 ملايين دولار، ففي هذه الحالة، تضمن الشركة تحقيقها لأرباح مقدارها 5 ملايين جنيه، حتى في حالة دخول الشركة الأوروبية لمجال إنتاج تلك الطائرة، نظرا لأنها تعلم علم اليقين بان شركة بوينج Boeing سوف تقوم بإنتاج تلك الطائرة، ومن ثم فإن أرباح شركة بوينج Boeing سوف ترتفع إلى 110 ملايين دولار، و بالتالي يمكنها بسهولة إعادة الدعم .

ولو افترضنا للتبسيط، أن كلتا الشركتين تقدم إنتاجهما للتصدير فقط، فإنه يمكننا القول بان دعما مقداره 100 مليون دولار يعتبر ريعا احتكاريا من أوروبا إلى الولايات المتحدة .

### 1-1-2- حالة الحماية: Protection Case

وفي مثال آخر، لو افترضنا أن هناك صناعة بها منشأتان فقط:

إحدهما أمريكية، و الأخرى يابانية، و حيث أن التعلم من خلال العمل يتزايد مع تزايد عوائد الحجم Increasing Returns to Scale، وتزايد العوائد يؤدي إلى تخفيض التكاليف الإنتاجية مع التوسع في الإنتاج، فإنه في حالة قيام اليابان باتخاذ إجراءات حمائية من شأنها غلق السوق اليابانية وبقاء السوق الأمريكية مفتوحة، فإن ذلك سوف يمكن المنشأة اليابانية من التوسع في إنتاجها، وتخفيض تكاليف الإنتاج، و طرد الشركة الأمريكية من الصناعة<sup>1</sup>. وبالتالي فإن الريع الاحتكاري الذي قامت الشركة الأمريكية بجنيه من المستهلكين الأمريكيين قد تم تحويله إلى الشركة اليابانية.

<sup>1</sup> مورد خاي كريانين، مرجع سبق ذكره، ص 158

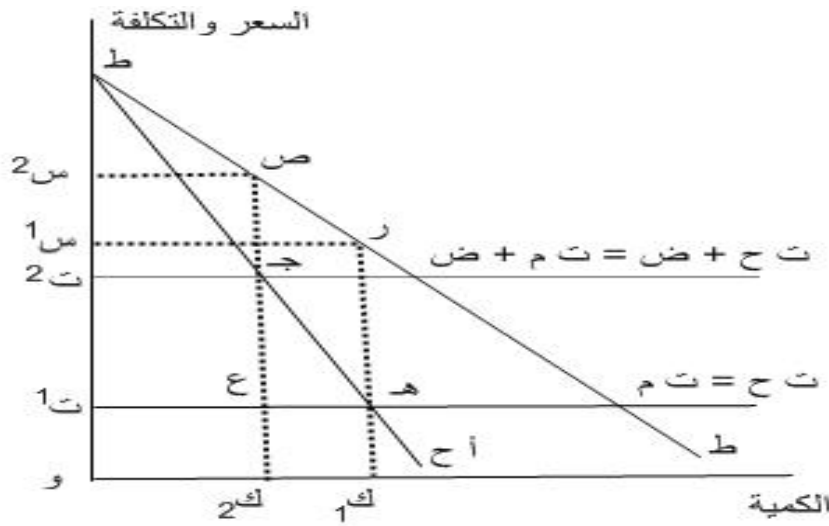
## 1-2-2- أنواع السياسات الاستراتيجية التجارية:

## 1-2-2-1- إستراتيجية الضريبة لاقتلاع ربح الاحتكار الأجنبي:

**Tariff to Extract Foreign Monopoly Profit**

لقد بدأ جيمس براندر James Brander وباربارا سبنسر Barbara Spedcer في تحليل اقتلاع الضريبة لربح الاحتكار الأجنبي عام 1981<sup>1</sup>. وفي إطار عملهما التحليلي عالجا مشكلة مواجهة الدولة المستوردة لمحتكر أجنبي يزودها بسلعة ما، وافترضوا أن هذا المحتكر هو المزود الوحيد لهذه السلعة في الدولة المستوردة، وتعتمد كلياً في التوريد بهذه السلعة على الشركة الأجنبية المحتكرة.

## الشكل رقم (2-4): الضريبة لاقتلاع الربح الاحتكاري الأجنبي



المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي "نظريات وسياسات"، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص 388.

المنحنى ط ط يمثل طلب الدولة المستوردة على إنتاج الشركة الأجنبية المحتكرة، الذي يتميز بميل ينحدر من أعلى الى أسفل بعكس حالة المنافسة الكاملة، حيث يكون منحنى الطلب الذي يواجهه الشركات الفردية أفقياً، فان الإيراد الحدي (أ.ح) يكون أقل من السعر، ولذلك نجد أن منحنى الإيراد الحدي يقع تحت منحنى الطلب (ط.ط). ومن أجل تبسيط الأمور يفترض أن التكلفة الحدية (ت ح) ثابتة، أي أن كل وحدة إضافية من الإنتاج يتم إنتاجها تكلف نفس تكلفة الوحدات السابقة، وأنه لا توجد تكاليف ثابتة على مستوى المشروع ككل ولا توجد تكاليف نقل أيضاً.

ونتيجة لهذه الافتراضات فان منحنى التكاليف المتوسطة (ت م). وهما ممثلان في الرسم البياني رقم

(2-4) بالخط الأفقي ت 1.

<sup>1</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره، ص 388.

## 1-2-2 إستراتيجية وفورات الحجم الاقتصادي في اطار الاحتكار الثنائي:

### Economies of Scale in a Duopoly Framework

قام الاقتصادي باول كروجمان Paul Krugman بإسهام في مجموع ما كتب عن السياسة التجارية الإستراتيجية عام 1984. وافترض كروجمان في نموذج وجود شركتين في الصناعة - احتكار ثنائي - Duopoly، شركة محلية وشركة أجنبية، تتنافسان مع بعضهما بعضا في الأسواق العالمية والأسواق المحلية لكل من الشركتين. وكان هدف كروجمان، أن يثبت كيف أن الضريبة الحمائية المفروضة على الواردات في السوق المحلية لإحدى الشركتين تؤدي الى زيادة صادرات الشركة المحمية، الى جميع الأسواق الأجنبية التي تمارس فيها نشاطها التجاري. وهناك افتراضان على درجة من الأهمية وهما:

أولاً: تتخفف التكاليف الحدية عند زيادة الإنتاج وهذا يعني أن يتزامن مفعول وفورات الحجم الاقتصادي مع زيادة حجم الإنتاج.

ثانياً: إن كل شركة تأخذ في الحسبان ردة فعل الشركة الأخرى عندما تأخذ قرارا يتعلق بالأسعار أو الإنتاج، ويعني أن الشركة المحلية تدرك أن دخلها يعتمد ايجابيا على إنتاجها وسلبيا على إنتاج الشركة الأجنبية، وذلك لوجود المنافسة بينها.

ومع وجود العلاقات الاقتصادية التبادلية **Interdépendance** والمسلم بها بين الشركتين، فإننا نستطيع أن نتصور وظائف رد الفعل لكل من الشركتين وفي كل سوق.

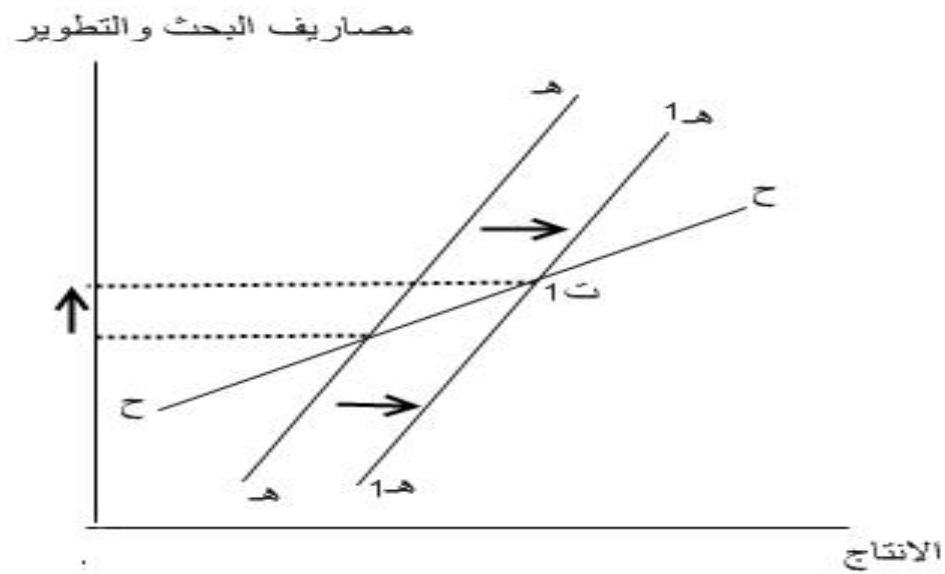
## 1-2-3 إستراتيجية البحث والتطوير ومبيعات الشركة المحلية:

### Research and Development Strategy and Sales of a Home Firm

طورت هذه الطريقة التي تؤدي الى الحماية عام 1984 على يد باول كرومان. ويوجد تشابه بين هذه الطريقة وطريقة وفورات الحجم الاقتصادية، ولكنها تركز على مسار مختلف تستطيع الحماية من خلاله إن تولد زيادة في صادرات الشركة المحلية. فعند الأخذ بعين الاعتبار أن الضريبة ومن خلال البحث والتطوير قادرة على دعم الصادرات، مع الافتراض مرة أخرى بوجود هيكل احتكاري ثنائي، توجد فيه شركة محلية وشركة أجنبية تتنافسان بعضهما بعضا وفي أسواق كثيرة. ومن ناحية أخرى يفترض أن تكون التكاليف الحدية ثابتة لإنتاج كل شركة (منحنى التكاليف الحدية أفقيا) ولكن وفي الواقع فإن لكل مستوى معين من الإنتاج تكلفة حدية يعتمد حجمها على البحث و التطوير.

والعلاقة بين حجم التكاليف الحدية والبحث والتطوير علاقة سلبية، وهذا يعني انه كلما كانت مصاريف البحث والتطوير اكبر على إنتاج جديد، أو على العملية الإنتاجية، كلما أدت الى انخفاض في التكاليف الحدية<sup>1</sup>. وفي المقابل توجد علاقة ايجابية بين مقدار المصروفات على البحث والتطوير ومستوى الإنتاج، فكلما كان مستوى الإنتاج الجاري أكبر كان الربح المحقق أكبر، حيث يتم استخدام الربح أو جزء منه في تمويل مشاريع البحث و التطوير الإضافية ( مع افتراض أن الشركات لا تفترض أموالا من أسواق رأس المال لتستخدمها في البحث و التطوير).

الشكل (2-5): السياسة الحمائية للدولة الأم و مصاريف البحث و التطوير لشركتها المحلية وإنتاجها



المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سبق ذكره، ص 397.

إن العلاقة الرئيسية لهذا النموذج من البحث والتطوير، موضحة في الرسم البياني رقم (2-5)، حيث تمثل نفقات البحث والتطوير على المحور الرأسي، بينما يمثل إنتاج الشركة المحلية على المحور الأفقي والمساوي لمجموع مبيعات الشركة المحلية في جميع الأسواق. أما المستقيم ح ح ذو الميل المتجه من أسفل الى أعلى، فيوضح أن زيادة الإنتاج تؤدي الى زيادة الإنفاق على البحث والتطوير، وذلك بسبب زيادة الأرباح. أما المستقيم هـ ه ذو الميل المتجه من أسفل الى أعلى أيضا، فإنه يوضح اعتماد الإنتاج على البحث والتطوير.

**1-2-4- Export Subsidy in Duopoly: الإطار الاحتكاري الثنائي**

طورت أصلا طريقة الدعم المالي الحكومي لصادرات الاحتكاري الثنائي على يد باربارا سبنسر **Barbara Spencer** وجيمس براندر **James Brander**، وقدمت بشكل اقل تقنية مكن وصول جيني

<sup>1</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، نفس المرجع، ص 397.

جروسمان Gene Grossman وديفيد ريتشاردسون David Richardson إليها عام 1985. ويفرض التحليل مرة أخرى، إطار الاحتكار الثنائي الذي يحتوي على شركة محلية وشركة أجنبية، والشركتان تتنافسان فيما بينهما على المبيعات في سوق دولة ثالثة. أي أن المنافسة على المبيعات، لا تجري في السوق المحلي لكل من الشركتين المحتكرتين.

## 2- الحماية الشرعية:

إن إمكانية زيادة الرسوم الجمركية بصورة "شرعية"، هي بمثابة الكابوس لأنصار التجارة الحرة. فمن المعروف أن عشرات البلدان، أقدمت خلال السنوات الأخيرة على تخفيض الرسوم على الاستيراد بصورة طوعية ومن جانب واحد. هذا التوجه الطوعي لتحرير التجارة الدولية جرى على خلفية النمو المتواصل للاقتصاد العالمي، والذي بدا أنه لن يتوقف أو يتراجع. أما اليوم فإن عددا كبيرا من البلدان لديهم إمكانية التراجع عن هذه القرارات الطوعية، دون أن يتعرض للعقوبات من قبل منظمة التجارة العالمية وغيرها من المنظمات الدولية<sup>1</sup>.

**فعلى سبيل المثال**، نمت الإعانات التي ستقدم للمزارعين الأمريكيين، حسب تقديرات البنك الدولي، من 8.1 مليار دولار عام 2008 إلى 9.9 مليار دولار عام 2009<sup>2</sup>، (هذا في حال عدم عودة الأسعار إلى الارتفاع مجدداً). إن هذا الأمر وغيره من التدابير المماثلة في البلدان المتطورة تعني أن انخفاض الأسعار يؤدي إلى تضرر منتجي المواد الزراعية في البلدان النامية، حيث لا تملك الحكومات المالية الضرورية لتقديم الدعم لمزارعيها.

## 3- الحماية "الأوروبية":

خلافاً للرأي السائد حول الحرية المطلقة للتجارة في إطار الاتحاد الأوروبي، ظلت البلدان والشركات الأوروبية، حتى في سنوات النمو الاقتصادي السريع، تحتفظ احتياطاً بمجموعة من التدابير الحماية القاسية. ولم تتردد في استخدامها عند الضرورة. فقبل عدة سنوات عمدت شركة رينو الفرنسية إلى إقفال مراكز الصيانة المتعاقدة معها في وجه شركة هيللا (Hella) الألمانية المنتجة لقطع الغيار. وبدورها ردت شبكات الصيانة الألمانية العاملة في السوق الألمانية والبالغ حجم دورتها المالية 2.5 مليار دولار، بمقاطعة الشركات الفرنسية المنتجة لقطع الغيار المخصصة للسيارات الألمانية، مما أدى إلى مضاعفة أسعار قطع الغيار بالنسبة للمستهلك.

<sup>1</sup> محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 347.

<sup>2</sup> تقرير البنك الدولي، 2009.

#### 4- فرص العمل للعمال المحليين:

لقد فتحت الأزمة الراهنة فصلا جديدا في تاريخ السياسة الحمائية. فقد أصبحت حماية أسواق العمل المحلية ظاهرة عامة واسعة الانتشار، فصارت النقابات العمالية في العديد من البلدان، تطالب بفرض القيود على استخدام العمالة الأجنبية. وتتجلى هذه الظاهرة بوضوح أكبر في بلدان الاتحاد الأوروبي<sup>1</sup>. ففي بريطانيا على سبيل المثال، أدى استخدام الأجانب في مصافي النفط التابعة لشركة رويال داتش/ شل الى موجة احتجاج واسعة في مطلع عام 2009. حيث اعتبر العمال البريطانيون أن الشركة تتجاهل وجود كوادر ماهرة ذات كفاءات عالية في البلاد، وتفضل استخدام اليد العاملة الأرخص من بلدان أوربا الشرقية والجنوبية.

#### المطلب الثاني: السياسات الحمائية الخفية وأثرها على سياسة الحماية الفعالة:

لتنظيم التجارة الخارجية قد لا تكفي دول عديدة بالطرق اللاتعريفية الكمية والمالية، بل تضيف إليها مجموعة من الإجراءات الأخرى يطلق عليها 'الطرق الخفية أو النوعية' تعمل على تقييد التصدير أو الاستيراد بصفة أحادية، دون مراجعة الشريك التجاري. يرى الاقتصاديون أن الوسائل الخفية في وقتنا الحالي تقدر بالمئات وتعتبر في معظمها مخالفة واضحة لمبادئ التجارة الدولية المتفق عليها. ومن بين الطرق الخفية الأكثر انتشارا نذكر<sup>2</sup>:

#### 1- الحواجز التقنية Les barrières techniques

عبارة عن مجموعة من المقاييس والمعايير الوطنية، في مجال النوعية والجودة والتخزين والتعليب والنقل وحماية البيئة والمستهلك والصرف الصحي وعملية الجمركة وغيرها، ويجب على المستورد إتباعها للسماح بدخول سلعته. فمثلا حكومة فرنسا في سنة 1982، ولتقييد توريد أجهزة الفيديو من اليابان، قررت السماح بدخول الكميات المراد استيرادها، ولكن تحت شرط مرورها من مركز جمركي واحد Poitiers، مما أطال مدة الاستيراد وزاد تكاليف المستوردين. والولايات المتحدة الأمريكية تمنع السلع الأجنبية من دخول السوق الداخلية، إذا لم تكن المعلومات على التعليب مكتوبة بصورة واضحة باللغة الانجليزية. نفس هذا الشرط تطبقه كندا لكن يجب أن تكتب المعلومات باللغة الفرنسية أيضا الى جانب اللغة الانجليزية.

في غالب الأحيان، يكون الهدف المباشر من فرض المعايير التقنية هو الحفاظ على سلامة وصحة المستهلكين وحماية البيئة من التلوث والأخطار، أما غير المباشر فهو حماية المنتجين

<sup>1</sup> محمد دياب، نفس المرجع، ص 349.  
<sup>2</sup> قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 111.



المحليين. فمثلا في الاتحاد الأوروبي ومنذ سنة 1993 نشطت تعليمية **directive** خاصة بحماية المستهلك، تفرض على منتجي السلع الاستهلاكية أن لا يبيعوا داخل السوق الأوروبية إلا السلع التي لا تلحق ضررا بصحة وحياة المستهلكين، كما تلزمهم بإعلام المستهلكين عن كل المخاطر التي يمكن أن تنتج عن استعمال منتجاتهم.

إن الحواجز التقنية ولما تقدمه من حماية فعالة وسريعة ولما تخلقه من عوائق على التجارة الدولية نالت اهتمام الجات/ المنظمة العالمية للتجارة وذلك منذ سنة 1979 وتمخض عن هذا الاهتمام التوصل الى اتفاق يدعى " اتفاق الحواجز التقنية على التجارة"، بشرط أن لا تعيق هذه الحواجز التجارة الدولية وينص على إلزامية احترام مبادئ المنظمة، وعلى رأسها امتياز الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية.

### 2- قواعد دخول الأسواق العامة **Les règles d'accès aux marchés publics**

هي عبارة عن طريقة خفية من الطرق التي تلجأ إليها السياسة التجارية حيث "تعمل على إلزام الهيآت والمنشآت الحكومية بشراء نسبة معينة (عادة 5/1) من السلع والمدخلات من الشركات الوطنية، حتى لو كان اقتناءها من الخارج يكلف اقل من ذلك". فعلى سبيل المثال حكومة الولايات المتحدة الأمريكية وبمقتضى "Buy Amrrican" لسنة 1933، فرضت تفضيل المنتجين الوطنيين على الأجانب طالما كان الفارق في السعر لا يفوق 6%، وقد يسمح بان يكون الفارق مساويا ل 12% إذا كان المورد الأمريكي مؤسسة صغيرة، وب 50% إذا كان الشاري تابع لوزارة الدفاع<sup>1</sup>.

### 3- الرسوم والأعباء الداخلية **Taxes et charges domestiques**

هي طريقة من طرق السياسة التجارية، "موجهة لرفع السعر الداخلي للسلع المستوردة، وفي نفس الوقت تخفيض قدرتها التنافسية داخل السوق المحلية". فالرسوم المطبقة على السلع المستوردة عديدة، يمكن أن تكون مباشرة (ضريبة على القيمة المضافة أو ضريبة على الربح) أو غير مباشرة (أعباء التنزيل، التخزين، الشحن، أعباء عملية الجمركة...الخ)، وهي تلعب دورا تمييزيا إذا كانت تطبق على السلع المستوردة دون تطبيقها على السلع المحلية. في حالات كثيرة تفوق قيمة الرسوم والأعباء الداخلية مقدار التعريفية على الوارد، كما أن معدلاتها غير ثابتة وتتغير بتغير الأوضاع الداخلية للسوق.

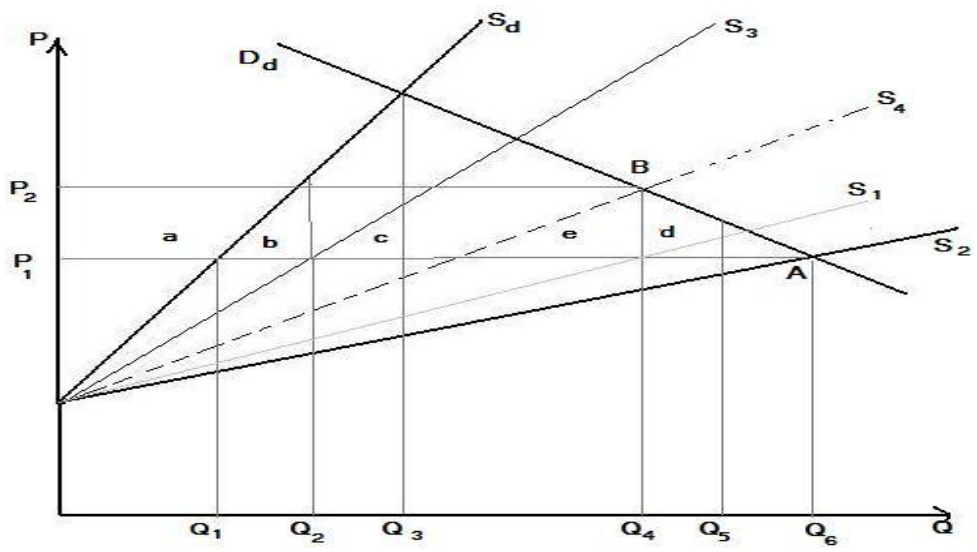
<sup>1</sup> Ann. Hanaut, El Mouhoub Mouhoub, Economie internationale, 2002, P56.

#### 4- شرط المدخل المحلي Condition du contenu local

طريقة خفية للسياسة التجارية، تقوم على تحديد الحصة من المنتج النهائي، التي يجب أن تنتج من طرف المنتجين الوطنيين إذا كان هذا المنتج موجه للبيع في السوق الداخلية. عادة يستخدم شرط المدخل المحلي من طرف الدول النامية في اطار سياسة إحلال الواردات، أما الدول المتطورة، فتطبقه لتفادي تحويل الإنتاج نحو الدول النامية ذات اليد العاملة الرخيصة والحفاظ على المستوى الداخلي للعمالة.

ولفهم عمل هذه الطريقة بالذات من الطرق الخفية وتحليل أثارها الاقتصادية، نستعين بالشكل التالي:

الشكل (2-6): الأثر الاقتصادي لشرط المدخل المحلي



المصدر: قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 113.

لنفترض أن عرض السلعة (س) في دولة معينة يساوي  $S_d$ ، وان الطلب الداخلي يساوي  $D_d$ . أما عرض السلعة من الخارج في ظل التجارة الحرة فيساوي  $S_1$  بسعر  $P_1$ ، وكذلك كما هو مبين في الشكل (2-6). بما أن كلفة الإنتاج داخل هذه الدولة أعلى من الخارج، فالسعر الذي سوف تعرض به السلعة (س) داخليا سيكون أعلى من سعر عرضها خارجيا.

إذا قمنا بجمع كمية السلعة المعروضة من طرف المنتجين المحليين والمنتجين الأجانب، سنحصل على منحنى العرض الإجمالي للسلعة (س) في هذه الدولة  $S_2$ . ويتقاطع منحنى الطلب الداخلي مع منحنى العرض الإجمالي في النقطة A، والتي عندها تنتج الكمية  $Q_6$  بسعر  $P_1$ ، منها  $Q_1$  كمية منتجة من طرف المنتجين المحليين و  $Q_1$  من طرف الشركات الأجنبية. تقرر حكومة هذه الدولة حماية المنتجين المحليين وفرض شرط المدخل المحلي في المنتج النهائي. ولكي لا تقع الشركات

الأجنبية تحت هذا القيد، تقوم بتحويل إنتاجها الى هذه الدولة، مما ينتج عنه نمو في تكاليف الإنتاج، وبالتالي ارتفاع سعر السلعة (س). المنحنى الذي يعبر عن العرض الخارجي S1 ينتقل الى مستوى S3 ومنحنى العرض الإجمالي ( العرض المحلي + العرض الخارجي) ينتقل هو أيضا من وضعه السابق S2 الى الوضع الجديد S4.

يتحقق التوازن الجديد للعرض الإجمالي وللطلب في النقطة B، والتي عندها يصبح السعر الجديد للسلعة (س) مساويا ل P2، وحجم الإنتاج ينخفض الى مستوى Q4، حيث الكمية Q2 تنتج من طرف المنتجين المحليين، أما الكمية Q3 فمن طرف المنتجين الأجانب المقيمين داخل هذه الدولة.

بتطبيق هذه الوسيلة من الوسائل الخفية للسياسة التجارية بالذات، يلاحظ أن تكاليف الإنتاج قد ارتفعت وسعر السلعة قد ارتفع كذلك بـ P1P2، أما الخسارة في فائض الإنتاج فتقدر بالمساحة a+b+c+d+e مثلما هو الحال بالنسبة للتعريفية الجمركية، المساحة a تعبر عن اثر الاستهلاك (خسارة ناتجة عن ارتفاع السعر). تعبر المساحة e+c عن اثر الدخل ( الربح الإضافي للمنتجين الأجانب نتيجة لارتفاع السعر)، حيث يحصل على c المنتجين الأجانب الذين حولوا إنتاجهم، ويعبر e عن نمو تكاليف الإنتاج. أما الخسارة الإجمالية للدولة فتقدر بالمساحة b+e+d والتي تقع كلها على عاتق المستهلكين.

### المطلب الثالث: الدول النامية والأساليب الحمائية الجديدة:

إن السبب المنطقي الكلي لمعظم موثيق التجارة الدولية هو التقليل أو التخلص من الحواجز التجارية التعريفية وغير التعريفية بين الأعضاء، ولكن التوجه نحو حماية الصناعة المحلية يمكن أن يشكل خلافا في مجالات معينة. هذا التوجه الذي أصبحت تسلكه الدول المتقدمة مستخدمة طرقا وأساليب حديثة، تجعل مجموعة الدول النامية تغرق في تبعية أكثر فأكثر لها ولا تحل مشاكلها الاقتصادية بأي شكل من الأشكال<sup>1</sup>، الأمر الذي يؤدي إلى عدم استقرارها السياسي والاقتصادي.

#### 1- التحديات الجديدة المفروضة على الدول النامية في المبادلات التجارية الدولية:

إن التطورات التي حصلت في جولات الجات والتي اختتمت بأطول جولة هي الأورغواي مروراً إلى ظهور كيان جديد متمثل في المنظمة العالمية للتجارة، شكلت من ورائها تحديات جديدة فرضت وجودها على الساحة الاقتصادية العالمية. وفي هذا السياق يمكن إحصاء ثلاثة تحديات رئيسية تتمثل كل

<sup>1</sup> روبرت د. كانتور، السياسات الدولية المعاصرة، ترجمة: أحمد ظاهر، مركز الكتب الأردني، الطبعة الأولى، الأردن، 1989، ص 21.

منها في ما يلي<sup>1</sup>:

**أولاً:** التحول النوعي في مفهوم تحرير التجارة العالمية، وما يستتبعه من استخدام وسائل جديدة للتفاوض بما يخدم مصالح ليس فقط الدول المتقدمة (الغنية) بل كذلك الدول النامية أيضاً.

**ثانياً:** موضوع المشاركة الفعلية للدول النامية في تحديد جدول المفاوضات التجارية العالمية مستقبلاً.

**ثالثاً:** التعامل مع تحرير التجارة العالمية في إطار منظمة التجارة العالمية كجزء لا يتجزأ من جهود الدول النامية في تحقيق النمو الاقتصادي والرفاهية لشعبها.

## 2- العلاقة بين تنازلات الدول النامية وتزايد تطبيق الأساليب الحمائية الجديدة:

تبعاً لما تمليه اشتراطات الدول الصناعية في المفاوضات التجارية العالمية، قدمت الدول النامية عدة تنازلات كانت بمثابة الأرضية الخصبة لتزايد مشروعية استخدام الأساليب الحمائية الجديدة منها مايلي<sup>2</sup>:

**أولاً:** كان دعم الإنتاج والتصدير يعتبر بمثابة آلية نافعة وداعمة لعملية التنمية، فالدول النامية تعهدت بإزالة أشكال الدعم القائمة خلال فترة زمنية محددة، كما تتعهد بعدم استخدام الدعم لاحقاً.

**ثانياً:** تم تضييق دور هيئة التحكيم في تسوية النزاع في قضايا مكافحة الإغراق، فقدمت الدول النامية

تنازلاً واضحاً بالموافقة على جعل عملية تسوية المنازعات غير فعالة في هذا المجال المهم.

**ثالثاً:** قامت الدول المتقدمة بإدخال المعاملة الانتقائية المتقاطعة في عملية تسوية المنازعات حيث يمكن اتخاذ إجراء ضد أي دولة في مجالات معينة بسبب المخالفة في منطقة أخرى. وقد وافقت الدول النامية على إدخال هذا النص في الاتفاق، والذي سيطبق في الغالب ضدها.

**رابعاً:** قبلت الدول النامية تضمين الخدمات في إطار اتفاقات المنظمة، كما وافقت على إدخال معايير حقوق الملكية الفكرية، خاصة براءات الاختراع في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية.

<sup>1</sup> عبد القادر عطاس، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي ( حالة الجزائر 1970-2006)، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص : تجارة دولية، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009/2008، ص 111.

<sup>2</sup> بهاجيرات لادلاس، مرجع سبق ذكره، 30-31.

وبالموافقة على إدخال المواضيع السابقة في المفاوضات، وبعد ذلك في إطار منظمة التجارة العالمية، تكون الدول النامية قد قامت بتقديم أكبر التنازلات ذات الطبيعة المحورية، حيث أنها بتلك التنازلات تكون قد فتحت الباب لموضوعات مشابهة جديدة في المستقبل.

#### المطلب الرابع: مؤشرات الحماية الفعالة في بعض البلدان النامية:

منذ سقوط المعسكر الشرقي بزعامة الاتحاد السوفياتي، وظهور الأحادية القطبية بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية أصبحت كل التحولات تسير نحو ليبرالية اقتصادية، فأعدت العديد من الدول النظر في تنظيمها الاقتصادي، خاصة بعد فشل الاقتصاد الاشتراكي، بسبب كثرة مشاكله ونتائجه السلبية سواء من الناحية الاقتصادية، الاجتماعية أو السياسية. فأصبح من أهم اهتمامات الدول التي اتبعته خاصة الدول النامية التحول من الاقتصاد الموجه الذي يسيره التخطيط الاقتصادي، إلى ذلك الذي يعمل بآليات السوق الحرة، ففتحت أبوابها على العالم الخارجي ورفعت القيود التعريفية وغير التعريفية على تجارتها الخارجية، لكن، وبسبب اشتداد المنافسة الدولية في مجال المبادلات التجارية، كان لابد لهذه الدول أن تعمل على حماية منتجاتها المحلية خاصة الناشئة منها، فكانت سياسة الحماية الفعالة بمثابة حلا أساسيا لهذه الدول حتى تضمن لها مكانا في السوق العالمية.

#### 1- تصنيفات وخصائص الدول النامية:

##### 1-1- تصنيفات الدول النامية:

تتشرك العديد من الدول النامية في خصائص عديدة، يغلب عليها ارتفاع معدلات البطالة والفقر، بالإضافة إلى تدهور شروط التجارة على المستويين الداخلي والخارجي، بالرغم من التباين في الثقافات و الظروف الاقتصادية والهياكل الاجتماعية والسياسية و الثقافية.

ومن اجل تصنيف مجموعة الدول النامية حسب درجة نموها، يلجأ العديد من الاقتصاديين والمحليلين الى تصنيفات بعض الهيئات الدولية، على غرار تصنيف الأمم المتحدة، كما يذهب البعض الآخر إلى توظيف البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) أو البنك الدولي (WB). وبالإضافة إلى هذين التصنيفين، يستند بعض المحللين إلى ذلك التصنيف المقترح من طرف منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية (OECD) في باريس.

أما بعض التوصيفات الحديثة فتصب إلى تصنيف برنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNDP)، الذي يركز على مفهوم التنمية البشرية. وسنتناول هذه التصنيفات بشكل من التفصيل

كما يلي:

### 1-1-1- تصنيف الأمم المتحدة:

ويأخذ هذا التصنيف في تقسيمه للدول النامية إلى ثلاثة مجموعات رئيسية، تقع داخل العالم الثالث وهي<sup>1</sup>:

- 44 دولة فقيرة محددة بواسطة الأمم المتحدة، وهي الدول الأقل نمواً.
- 88 دولة غير مصدرة للبترول "الدول النامية".
- 13 دولة أخرى بترولية غنية، أعضاء في منظمة الدول المصدرة للبترول OPEC والتي يتزايد دخلها الوطني بطريقة متتالية ومستمرة منذ عام 1970.

### 1-1-2- تصنيف البنك الدولي (WB):

والذي قسم العالم إلى 133 دولة نامية ومتقدمة، حيث قسم الدول التي يتزايد عدد سكانها عن المليون إلى أربعة مجموعات بناء على نصيب الفرد من الدخل الوطني وهي كالاتي:

- دول منخفضة الدخل: والتي يكون فيها متوسط نصيب الفرد من الدخل أقل من 785 دولار سنوياً عام 1997.
- دول متوسطة الدخل: يكون فيها متوسط نصيب الفرد من الدخل فيها من 786 إلى 3125 دولار سنوياً.
- الشريحة العليا من الدول متوسطة الدخل: حيث يتراوح نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي بين 3126 و 9655 دولار سنوياً.
- الاقتصاديات مرتفعة الدخل: والتي يزيد نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي عن 9655 دولار سنوياً.

وحيث تضم المجموعات الثلاثة الأولى 107 دولة يشكلون معظم الدول النامية، بينما تتكون المجموعة الأخيرة من 26 دولة، 24 منهم تقع أو تكون ضمن الدول المتقدمة أو العالم الأول، والدولتين الأخريين الكويت والإمارات توصفان على أنها دول نامية.

### 1-1-3- تصنيف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD في باريس:

حيث تقسم دول العالم الثالث تقسيماً مختلفاً عن الأمم المتحدة وهو كما يلي:

<sup>1</sup> جمال الدين لعويسات، العلاقات الاقتصادية والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000. ص 24.

▪ دول منخفضة الدخل LICs أو الدول الأقل تقدماً ومنخفضة الدخل LLDCs: وهي تشمل 61 دولة.

▪ دول متوسطة الدخل MICs: وهي تشمل 73 دولة.

▪ الدول حديثة التصنيع NICs: و تشمل 11 دولة.

▪ دول أعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية: وتشمل 13 دولة.

ومنه، فبموجب هذا التقييم فإن العالم الثالث طبقاً لـ OECD، يضم أربعة مجموعات فرعية، والذي يغطي 158 دولة من مجموع دول العالم الثالث.

لكن بالرغم من هذه التباينات الواقعة في مجموعة الدول النامية، إلا أنها تبقى تحتفظ بمجموعة من الخصائص والسمات المشتركة فيما بينها، مع توحيدها في الأهداف أيضاً، والتي تتمثل أساساً في محاربة الفقر وتخفيض مستويات البطالة والنهوض باقتصادياتها للالتحاق بمصاف الدول المتقدمة، مع تحقيق مستويات رفاهية للأفراد وغيرها الكثير، لهذا سنوضح في العنصر الموالي بعض خصائص هذه الدول.

## 1-2- خصائص الدول النامية:

بالرغم من حصر التباينات والاختلافات في دول العالم النامية، إلا أنه هناك خصائص وسمات مشتركة بينها في كل من إفريقيا، آسيا وأمريكا اللاتينية، ويمكن حصر تلك الخصائص في ستة عناصر رئيسية هي<sup>1</sup>:

### 1-2-1- انخفاض مستويات المعيشة:

إن انخفاض مستويات المعيشة في الدول النامية راجع أساساً إلى انخفاض مستويات الدخل فيها، فهي منخفضة جداً بالنسبة للغالبية العظمى من السكان، وهي بذلك لها انعكاسات على جوانب عدة، سواء كانت كمية أو كيفية والتي منها: ظهور الفقر، عدم توافر السكن، تدهور الصحة وعدم توفر الخدمات الصحية، ارتفاع الوفيات من الرضع ومحدودية أو عدم وجود تعليم وغيرها، وهي تؤدي إلى اليأس والإحباط في أوساط المجتمعات، ويمكن تتبع الفروق الناتجة عن انخفاض مستويات الدخل المؤدية إلى انخفاض مستويات المعيشة في الدول النامية، من خلال مقارنة المؤشرات التالية على مستوى الدول النامية وهي:

- نصيب الفرد في الدخل الوطني،

- معدلات النمو النسبي للدخل الوطني ونصيب الفرد منه،

<sup>1</sup> عبد القادر غطاس، مرجع سبق ذكره، ص 52.

- المساواة والعدالة في توزيع الدخل الوطني،
- درجة الفقر في المجتمع والصحة والمؤشرات المتعلقة بها.

وبناء على هذه المتغيرات يمكن تلخيص الخصائص المشتركة للدول النامية و التي تميزها عن الدول المتقدمة في مجال انخفاض المستويات المعيشية وما يتعلق بها من خلال النقاط التالية:

- سوء توزيع الدخل وظهور فروق كبيرة فيه، حيث 20% من السكان يحصلون على 5 إلى 10 أضعاف، ما يحصل عليه 40% من السكان الموجودون في حدود الفقر.
- النمو المضطرب للسكان في الدول النامية، مع انتشار الفقر، حيث نجد أن 1.3 مليار نسمة يعيشون تحت خط الفقر وبمستوى دخل للفرد يقل عن 370 دولار سنويا.
- زيادة شرائح السكان الذين يعانون من الأمراض والتدهور الصحي وسوء التغذية والأمراض المعدية، مع ارتفاع وفيات الأطفال التي تفوق معدلاتها 10 مرات الدول المتقدمة.
- الخضوع الثقافي كون أن أنماط الاستهلاك والثقافة المسيطرة في الدول المتقدمة غزت الدول النامية من خلال أجهزة الاتصال الحديثة<sup>1</sup>.
- ارتفاع مستويات الأمية والجهل ونسب التسرب في الأطوار التعليمية، وعدم توافر التسهيلات التعليمية الكافية والملائمة.

### 1-2-2- انخفاض مستويات الإنتاجية:

إنه من المعروف أن المستويات الإنتاجية في الدول النامية، إذا ما قورنت بالدول المتقدمة فهي منخفضة جدا، فمفهوم دالة الإنتاج، يرتبط بمدى التوليفات المستخدمة من عناصر الإنتاج للحصول على المخرجات عند المستويات التكنولوجية السائدة في المجتمع، لتوفير المتطلبات والاحتياجات الخاصة بالمجتمع، أما دراسة دالة الإنتاج من الناحية الفنية والهندسية، فهي تتعلق بالقدرات المادية والفنية للمدخلات للحصول على المخرجات، من خلال التركيز على النواحي الهندسية والإنتاجية، وليس النواحي المرتبطة بالتكلفة والعائد والإيراد والربح وغير ذلك، كما أن هذا المفهوم يهتم خاصة بالعمالة في عدد والإنتاجية لديها، وهي طبعا نجدها منخفضة في الدول النامية، ويرجع هذا إلى خضوعها لمبدأ تناقص الغلة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عبد القادر محمد عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، 2003، ص48.

<sup>2</sup> - ويقصد أنه إذا تم زيادة عدد وحدات عنصر الإنتاج المتغير- العمل- مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة ( رأس المال، الأرض أو الموارد) فإن كمية الناتج الذي يعتبر الإنتاج المتبقي يبدأ بعد فترة في التناقص، مما يعني زيادة الناتج الكلي بمعدلات متناقصة.



### 1-2-3- ارتفاع مستويات البطالة والتوظيف غير الكامل:

تعتبر هذه المشكلة متفشية في دول العالم النامي بدرجات كبيرة و متفاوتة، فنجد نوعين من البطالة هما البطالة المفتوحة والبطالة غير كاملة، فالأولى تمثل أولئك الأفراد القادرين على العمل، ولكن لا يجدون مناصب الشغل، أما النوع الثاني فيتمثلون في الأفراد الذين يشغلون مناصب العمل، لكن ليس بكامل طاقتهم الإنتاجية، أي تكون إنتاجيتهم منخفضة، وهذا من شأنه أن يؤثر على الناتج الإجمالي. فمعدلات البطالة المقترحة في الدول النامية تقع بين 8-15% من القوى العاملة، ولكن هذا يعتبر جزء من حجم البطالة الكلية، فنسب البطالة بين الشباب الحاصلين على قسط من التعليم تكون أضعاف تلك الأرقام المذكورة، والجدول التالي يوضح معدلات البطالة في عدد من الدول النامية خلال الفترة 1996-2005.

جدول رقم(2-4): معدلات البطالة في بعض الدول النامية خلال الفترة 1996-2005

البلد	الفترة الزمنية	عدد العاطلين عن العمل (ألف)	النسبة المئوية للبطالة(%)
فنزويلا	2005-1996	1.823	15.8
الجزائر	2005-1996	1.475	15.3
تونس	2005-1996	486	142
مصر	2005-1996	2.241	11.0
الإكوادور	2005-1996	334	7.9
تايلاند	2005-1996	496	1.4
الصين	2005-1996	8.390	4.2
لبنان	2005-1996	116	-

Source: Undp, Human développement rapport, 2007/2008, P299-300

### 1-2-4- الاعتماد على الإنتاج الزراعي وتصدير المواد الأولية:

إن الدول النامية تعتمد اعتمادا كبيرا في اقتصادياتها على القطاع الزراعي، وعلى تصدير المواد الأولية، وهذا وإن كان راجع لتوفر هذه المقدرات لديها وتمكنها من امتلاك ميزة نسبية فيها، إلا أنه ليس مبرر كافي للاعتماد الكلي على هذين الموردين، فنجد مثلا أن 58% من قوة العمل يتم شغلها في القطاع الزراعي في البلدان اقل نموا، بينما في الدول المتقدمة، نجد فقط 5% من قوة العمل

في هذا القطاع، إضافة إلى هذا فإن مساهمة هذا القطاع في الناتج الوطني للدول النامية تبلغ 14%، بينما 3% للدول المتقدمة، وإذا نظرنا بمنظور توزيع القارات في العالم النامي، فإن الحجم النسبي للعاملين في الزراعة يبلغ 68% في إفريقيا، وجنوب آسيا 64%، في مقابل 3% في أمريكا الشمالية.

والجدول أدناه يوضح السكان ومدى ارتباطهم بالزراعة في العالم المتقدم وأقل نمواً<sup>1</sup>.

جدول رقم (2-5): عدد السكان وقوة العمل والإنتاج في المناطق المتقدمة وأقل تقدماً خلال 2005

المنطقة	السكان (مليون)	الحضر (%)	الريف (%)	القوى العاملة في الزراعة <sup>2</sup> (%)	أهمية الزراعة في GNP (%)
العالم	6.514.8	48.6	51.4	49	-
الدول المتقدمة (ذات الدخل المرتفع)	991.5	77.6	22.4	5	3
- دول OCDE	1.172.6	75.6	24.4	7	5
- دول OCDE (ذات الدخل المرتفع)	931.5	77.0	23	3	2
- اليابان	127.9	65.8	34.2	7	2
الدول أقل تقدماً.	765.7	42.7	57.3	58	14
- إفريقيا جنوب الصحراء.	722.7	34.9	65.1	68	20
- جنوب آسيا.	1.587.4	30.2	69.8	64	30
- شرق آسيا.	1.690.6	42.8	56.2	70	18
- أمريكا اللاتينية.	556.6	77.3	22.7	25	10

Source: UNDP, Huma développement rapport 2007/2008, P 246

إن السبب الرئيسي الذي يدفع السكان إلى التركيز على قطاع الزراعة والمواد الأولية في الدول النامية، هي الحقيقة القائلة بأنه "عند مستويات الدخل المنخفضة تكون الأولوية بالنسبة للإنسان هي الغذاء، ثم الملابس ثم المأوى"، و بالتالي تكون الزراعة بهذا الشكل مستوعبة لأعداد كبيرة من اليد العاملة، بإنتاجية منخفضة مع اتسامها بنقص الأدوات التكنولوجية فيها، أي أنها بدائية ومتخلفة في وسائلها الإنتاجية.

أما الجانب الآخر المتعلق بصادرات المواد الأولية، فهذا كذلك أمر شائع بالنسبة للدول النامية من حيث أنها تعتمد اعتماداً رئيسياً على إنتاج وتصدير المنتجات الأولية والمواد الخام، أما الباقي

<sup>1</sup> عيد القادر غطاس، مرجع سبق ذكره، ص 56.

<sup>2</sup> القوى العاملة في الزراعة و أهمية الزراعة في GNP مأخوذة للفترة (1995-1997).

تعتبر الأنشطة الأخرى، كالصناعة والخدمات أنشطة ثانوية، والصادرات من الدول النامية تصدر في صورتها الخام إلى الدول المتقدمة، وهذا بغض النظر عن الدول النامية الأخرى ذات الندرة في تلك المواد.

### 1-2-5- الهيمنة والحساسية للعلاقات الدولية:

إن عدم التكافؤ واللامساواة في الاقتصاد العالمي أو فيما بين البلدان من شأنه أن يوسع الهوة بين الدول الفقيرة والغنية فالفقيرة تزداد فقرا والغنية تزداد غنا، فهذه الصورة من اللاتكافؤ في الموازين، حيث تظهر دول المركز والأطراف من شأنها أن تجعل من دول المركز تسيطر على المقدرات في دول الأطراف، وبالتالي السيطرة على أنماط التجارة الدولية، كذلك الأمر يتضح عند الحديث عن التكنولوجيا المملوكة والمحتركة لدى الأغنياء أو الدول المتقدمة والممنوعة في ساحة الدول الفقيرة أو المسموح بها بشروط تقييدية.

من خلال ما سبق، ورغم هذا التماثل تارة والتمايز تارة أخرى في اقتصاديات الدول النامية، إلا أنه هناك دول يحدها الأمل بالنجاح، من خلال وضعها لمخططات تنموية مع محاولة بدل مجهودات لتحقيقها على مختلف النواحي من أجل حفز جهودها واستغلال مقدراتها أحسن استغلال من توفير شروط التبادل فيما بينها، وفتح المجالات أمام الاستثمارات المحلية والأجنبية، بشكل يسرّع من تحقيق التنمية، ويسهم في توفير قطاعات إنتاجية جديدة والقضاء على التخلف والفقر وتحسين مستوى رفاهية الأفراد.

### 2- مؤشرات الحماية الفعالة في بعض البلدان النامية:

تختلف معدلات ومؤشرات الحماية الفعالة في الدول المتقدمة عنها في البلدان النامية، حيث أن هذه الأخيرة تعمل على تطبيق معدلات حماية فعالة غالبا ما تكون مرتفعة نسبيا، وهذا ما يفسر بأن هذه الدول تسعى إلى حماية اقتصادياتها الوطنية خاصة فيما يتعلق بالصناعات الناشئة.

### 1-2-1- معدلات الحماية الفعالة الخاصة بالصناعة التحويلية لبعض الدول:

تختلف معدلات الحماية الفعلية الخاصة بالصناعة التحويلية من بلد إلى آخر، حيث تلجا العديد من الدول إلى تكييف هذه المعدلات وفقا لطبيعة السياسات التجارية والإجراءات المتبعة في إطار تنظيم اقتصاديات هذه الدول، وطريقة انفتاحها على العالم الخارجي من خلال صادراتها وواراداتها من الصناعات التحويلية.

ولمعرفة بعض من هذه المعدلات نستعرض الجدول (2-6) والذي يبين بعض معدلات الحماية الفعلية الخاصة بالصناعة التحويلية لبعض من هذه الدول:

الجدول (2-6): معدل الحماية الفعلية الخاص بالصناعة التحويلية لبعض الدول

الدولة	السنة	النسبة %	نسبة التغير في الحماية الفعلية %
البرازيل	1958	108	17 الى 510
البرازيل	1963	184	60 الى 687
البرازيل	1967	63	4 الى 252
باكستان	4/1963	356	6- الى 595
باكستان	1/1970	200	36 الى 595
كوريا	1968	1-	15 الى 82
أورغواي	1965	384	17 الى 1014
كولومبيا	1969	19	8- الى 140
الشيلي	1967	175	23- الى 1140
اندونيسيا	1971	119	19- الى 5400
تايلاند	1973	27	48- الى 236
تونس	1972	250	1 الى 737
الكودي فوار	1973	41	25- الى 278

Source: Krueger, A.O. (1978) Liberalisation Attempts and Consequences

( New York, National Bureau of Economic Research).

يوضح الجدول أعلاه معدل الحماية الفعلية الخاص بالصناعة التحويلية لبعض الدول، وذلك في الفترة الممتدة ما بين سنتي 1958 و 1973، فيلاحظ من خلال معطيات هذا الجدول أن دولة البرازيل قد فرضت معدلات حماية فعلية مرتفعة في سنة 1963، وذلك بنسب تفوق 180 % وهي نسب مرتفعة مقارنة بالسنوات الماضية، وهذا دليل على اعتماد البرازيل وبشكل كبير على معدلات الحماية الفعالة في تسيير تجارتها الخارجية.

أما في ما يخص دولتي كولومبيا وتايلاند، فيلاحظ تسجيل معدلات اقل مما كانت عليه في البرازيل، ويعزى ذلك الى تلك الإستراتيجية الذكية المنتهجة من خلال السياسة التجارية، التي طبقت

في معظم دول جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية خاصة في سنوات السبعينات، أما بالنسبة للدول العربية فنجد أن تونس تعتمد على معدلات حماية فعلية مرتفعة نسبيا وهذا دليل على ذلك التوجه الحكومي لغرض تحقيق أهداف معينة من خلال السياسات التجارية.

## 2-2- أثر معدل الحماية الفعلية في بعض الدول:

في مجال العلاقات التجارية الدولية، تؤثر معدلات الحماية الفعلية بشكل كبير على اقتصاديات العديد من الدول، حيث تختلف درجات هذا التأثير من فترة زمنية الى أخرى. وذلك بالتوافق مع المعدلات المطبقة من هذه الحماية، والجدول أدناه على سبيل المثال يوضح اثر معدل الحماية الفعلية في بنغلاديش للفترة من 1992 الى 2000.

### الجدول (7-2) : اثر معدل الحماية الفعلية في بنغلاديش للفترة من 1992 الى 2000

السنة	النسبة المئوية لكل قطاع <sup>1</sup>	الانحراف الثابت
3/1992	75.7	83.3
4/1993	56.7	56.3
5/1994	40.6	30.8
6/1995	33.0	23.4
7/1996	32.4	26.4
8/1997	28.6	22.7
9/1998	26.8	20.6
<sup>2</sup> 2000/1999	24.5	19.7

Source: Trade Policy Review, Bangladesh, Geneva, WTO (2000).

الجدول (7-2) يبين اثر معدل الحماية الفعلية في بنغلاديش للفترة من 1992 الى 2000، وذلك بنسب مئوية لمجموعة من القطاعات، حيث من خلال معطيات هذا الجدول نسجل انخفاضا تدريجيا لذلك الأثر الذي يحدثه معدل الحماية الفعلية من سنة الى أخرى، حيث انخفض هذا الأثر بنسبة فاقت 60 % ما بين سنتي 1992 و 2000. وهذا دليل على أن دولة بنغلاديش لم تتبع حماية فعالة فريدة في هذا الصدد.

<sup>1</sup> وجود 40 قطاعا  
<sup>2</sup> التقديرات المؤقتة

**2-3- الحماية الفعلية حسب القطاعات:**

إن أهم ما يميز تطبيق معدلات الحماية الفعلية، هو أنها تسمح للدول المطبقة لها باختيار القطاعات التي تشكل حيزا هاما في الحلقة الاقتصادية والتنمية للدولة، حيث تسعى كل دولة جاهدة على التركيز على أهم القطاعات التنموية في إطار علاقتها التجارية مع الخارج ومن ثم تحدد مجالات معينة تتغير فيها نسبة معدلات الحماية الفعلية تماشيا مع المتطلبات الدولية في إطار التبادل الخارجي، وكمثال على ذلك نستعرض الجدول التالي الذي يبين نسبة التغير لمعدل الحماية الفعلية في دولة بوراندي سنة 1984.

**الجدول (2-8): الحماية الفعلية لكل قطاع: بوراندي ( 1984 )**

القطاع	نسبة التغير %
المنتجات الفلاحية	-2 الى 4
اغذية، خمور وتبغ	86 الى 2017
الجلود والأحذية	-4 الى 102
الأنسجة	12 الى 124
الأخشاب والصناعة الورقية	43 الى 7896
المنتجات المعدنية	16 الى ∞
المنتجات الكيماوية	9 الى ∞
المنتجات الصيدلانية	1 الى ∞
مواد البناء	63 الى 72

**Source: Greenaway,D and Milner, C.R.( 1991) “Policy Appraisals and the Structure of Protection in a Low-income LDC a Case Study of Burundi ‘ Journal of Development Studies, P 27, 22,42**

الجدول أعلاه يوضح التغيرات النسبية لمعدل الحماية الفعلية لدولة بوراندي وذلك في سنة 1984 من خلال مجموعة من القطاعات، حيث نسجل تطبيق دولة بوراندي لمعدلات منخفضة للحماية الفعلية في مجال المنتجات الزراعية. وقد يفسر ذلك بضعف دولة بوراندي في القطاع الفلاحي على عكس منتجات الأخشاب والصناعة الورقية، بالإضافة إلى الأغذية، الخمور والتبغ التي نسجل من خلال معطيات الجدول، ارتفاعا كبيرا في معدلات الحماية الفعلية عليها بينما نسجل نسب متوسطة في القطاعات الأخرى.

**2-4- مقارنة لتأثير الحماية الفعلية حسب القطاعات:**

كما تم استعراضه سابقا، تختلف معدلات الحماية الفعلية من قطاع الى قطاع في نفس الدولة، كما تختلف أيضا معدلات الحماية الفعالة، بالنسبة للمنتجات الموجهة للاستهلاك المحلي مقارنة بتلك الموجهة نحو التصدير للخارج. والجدول رقم (2-9) يوضح مقارنة لتأثير معدل الحماية الفعالة على مجموعة من القطاعات في الكاميرون.

**الجدول (2-9): مقارنة تأثير الحماية الفعلية حسب القطاعات<sup>1</sup> في الكاميرون لسنة (1986)**

القطاع	نسبة EPR الحقيقية المبيعات المحلية	نسبة EPR الحقيقية مبيعات التصدير
الغابات	331 الى ∞	39- الى 15-
الخشب والمنتجات الورقية	139 الى 463	17- الى 15-
الزراعة والثروة السمكية	72 الى 410	28- الى 17-
الصناعة الزراعية	58 الى ∞	
المنسوجات	7140 الى ∞	22- الى 11-
الجلود والمطاط	337 الى ∞	45- الى 12-
الصناعة الكيماوية و الصيدلانية	114 الى ∞	23- الى 12-
الصناعة المعدنية	182 الى ∞	37- الى 12-
الهندسة	<sup>2</sup> ∞	73- الى 17-
المنشآت	∞	

Source: Milner, C.R. (1990) 'Identifying and Quantifying Anti- export Bias: the Case of Cameroon', *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126, 142-55.

يمثل الجدول أعلاه مقارنة لتأثير معدل الحماية الفعالة على مجموعة من القطاعات لدولة الكاميرون في سنة 1986، وذلك من خلال المنتجات الموجهة للاستهلاك المحلي وتلك الموجهة للتصدير، حيث نسجل من خلال الجدول ارتفاع معدلات الحماية الفعالة على تلك المنتجات الموجهة للاستهلاك المحلي مقارنة بتلك الموجهة للتصدير. فعلى سبيل المثال نسجل ارتفاعا كبيرا لمعدل الحماية الفعالة في قطاع الخشب والمنتجات الورقية الموجهة للاستهلاك المحلي، بالمقارنة مع تلك المبيعات الموجهة

<sup>1</sup> تقدير لمستوى الشركات.

<sup>2</sup> ∞ يدل على حماية كبيرة محتملة مع وجود قيمة مضافة سلبية على الأسعار العالمية.

للتصدير، على غرار المنسوجات وجل القطاعات الأخرى. وهذا دليل واضح على انتهاج دولة الكامرون في تلك الفترة لسياسة تجارية يغلب عليها الطابع الحمائي رغبة منها في ترقية المنتج المحلي.

أما الجدول (2-10) فيبين معدل الحماية الفعلية لأنشطة الإنتاج في الهند في الفترات 1988/1989-1998/1999، حيث عرفت هذه المعدلات ارتفاعا طفيفا في الفترة الممتدة ما بين سنتي 1988 و1989، لتتخفض بعد ما بين سنتي 1993 و1994 مع استمرار هذا الانخفاض في الفترة الممتدة ما بين 1998 و1999. ويفسر هذا بذلك التوجه الدولي نحو تحرير التجارة الخارجية وبالتالي تخفيض معدلات الحماية خاصة من خلال إحلال بعض الهيئات المنظمة للعلاقات التجارية الدولية على غرار المنظمة العالمية للتجارة.

الجدول (2-10): معدل الحماية الفعلية لأنشطة الإنتاج في الهند في الفترات

99/1998-89/1988 (%)

القطاعات	89/1988	94/1993	99/1998
الزراعة	92.1	57.7	23.5
التعدين	102.4	85.3	20.3
الصناعة التحويلية، بما في ذلك:	150.0	87.6	49.6
الاعذية والمشروبات والتبغ	87.1	106.2	56.1
المنسوجات والجلود	151.4	92.3	57.1
الخشب والمنتجات الخشبية	133.7	90.0	61.2
الورق والطباعة	142.4	77.9	41.8
البتروال والمنتجات الكيماوية	224.1	87.0	49.7
المنتجات المعدنية اللافلزية	150.9	85.7	55.9
المعادن الأساسية	180.3	82.2	42.3
المنتجات المعدنية و الآلات	128.9	81.3	41.0
السلع المصنعة الأخرى	151.6	86.0	41.6
المتوسط غير المرجح	114.8	76.9	31.1

Source : Mihir Panday ( vers 2001, document non publié)



## خاتمة الفصل

من خلال ما تم التطرق اليه في هذا الفصل، اتضح أن العديد من الدول تسعى لحماية اقتصادياتها الوطنية عن طريق مجموعة من التدابير والسياسات المختلفة. فعلى سبيل المثال، تبين أن سياسة الحماية الفعالة تعتبر من أنجع الوسائل الحمائية للاقتصادات المختلفة، كونها توفر وتحقق استمرارية نمو وتطور الصناعات الوليدة والناشئة، خاصة في البلدان النامية ذات القاعدة الصناعية الفتية. والجزائر وعلى غرار بلدان العالم النامي، فبعد حصولها على استقلالها السياسي، حاولت دعمه بالاستقلال الاقتصادي من خلال تكييف تجارتها الخارجية مع المتطلبات الاقتصادية الدولية، مستعملة في ذلك ترسانة من السياسات التجارية، والتي غلب عليها في معظم محطاتها سياسة الحماية التجارية. إلا أن هذه السياسة لم تكن ذات فعالية بالنسبة للاقتصاد الجزائري، حيث لم تجن منها الدولة الجزائرية سوى مساوئها، مما استلزم على الجزائر، إعادة النظر الى سياستها في تسيير تجارتها الخارجية. ولعل تطبيق سياسة الحماية الفعالة بطريقة بناءة ومحكمة، أصبح ضرورة حتمية حتى تتمكن الجزائر من الاندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية، وبالتالي استفادتها من تقليص المخاطر المتعلقة بالمبادلات التجارية الدولية.

وعليه، كيف يمكن قراءة مسيرة الاقتصاد الجزائري من خلال هيكل الحماية التجارية، وفيما تتمثل المكاسب التي من الممكن جنيها، في حالة ما إذا اتبعت الدولة الجزائرية سياسة حمائية فعالة؟ هذه الأسئلة وغيرها سيتم الإجابة عليها في الفصل الموالي.

## مقدمة

قامت الجزائر بجملة من التدابير والإصلاحات الاقتصادية المتتالية التي مست جميع جوانب النشاطات الاقتصادية بمختلف القطاعات، هذه الإصلاحات التي كانت بإرادة الدولة والتي اصطلح عليها: "الإصلاحات الذاتية" التي بدأت معالمها منذ سنة 1986، وكان الهدف منها محاولة النهوض بالاقتصاد الوطني من جديد، ومررت هذه الإصلاحات بمرحلتين هما: إعادة هيكلة المؤسسة الاقتصادية العمومية، ثم استقلالية المؤسسة الاقتصادية العمومية.

كانت نتائج هذه الإصلاحات محدودة، وهو ما استدعى لجوء الجزائر إلى الأطراف الخارجية المتمثلة في صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، حيث أبرمت اتفاقيات معها من أجل إعادة جدولة ديونها الخارجية، كما أن مسار الإصلاحات لم يتوقف بإنهاء تطبيق برنامج التعديل الهيكلي سنة 1994، والذي طبق من قبل الجزائر تحت إشراف صندوق النقد الدولي، بل لازال التغيير مستمر ومتواصل حتى يومنا هذا، حيث يشهد الاقتصاد الجزائري حاليا انفتاحا متزايدا على العالم الخارجي. واندماجا في هذا المسعى، قررت الجزائر إتباع سياسة الإصلاحات بغية إعادة هيكلة اقتصادها وتأهيل مؤسساتها الاقتصادية فيما يسمى اقتصاد السوق، لكن هذا الأخير يتطلب تنافسية قد لا تتوفر في جهازنا الإنتاجي، هذا الأخير أصبح يواجه متطلبات اقتصاد السوق ورهانات الانفتاح الاقتصادي من التبادل الحر وتحرير التجارة الخارجية بعدما كان محاط بحماية الدولة.

وعليه، سيتم في هذا الفصل تسليط الضوء على هيكل الحماية التجارية في الجزائر، وكذا تبيان أهم الإصلاحات والتدابير التي قامت بها الجزائر في إطار برامج التصحيح الاقتصادي، وما نجم عنها من آثار على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي. كما سنتطرق إلى الاتجاهات القطاعية والجغرافية للتجارة الخارجية في الجزائر، مع الإشارة في الأخير إلى توضيح أثر هيكل الحماية التجارية على مختلف مبادلات التجارة الخارجية الجزائرية.

### المبحث الأول: هيكل الحماية التجارية واتجاهات التجارة الخارجية الجزائرية:

عقب الاستقلال مباشرة، ربطت الجزائر استقلالها السياسي بالاستقلال الاقتصادي، هذا الأخير الذي لا يمكن تحقيقه - حسب المذهب السائد آنذاك - إلا عن طريق إتباع السياسة التخطيطية المركزية المجسدة لاحتكار الدولة ومؤسساتها العمومية لمختلف النشاطات الاقتصادية، حتى ما تعلق بنظام التجارة الخارجية.

#### المطلب الأول: هيكل الحماية التجارية في الجزائر

يشتمل هيكل الحماية التجارية في الجزائر على منظومة الحماية التعريفية و الحماية غير التعريفية:

##### 1- منظومة الحماية التعريفية:

##### 1-1 الحماية التعريفية قبل الإصلاحات الاقتصادية:

##### 1-1-1 خصائص نظام التجارة الخارجية في ظل الاقتصاد الموجه:

تميز النظام الجمركي في هذه الفترة بتغيرات عديدة، إلا أن المنفق عليه هو أن المخطط الاقتصادي الجزائري المعتمد في هذه الفترة تميز باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، وفقا لإستراتيجية إعطاء الأولوية لهيئات وشركات وطنية في مجال المراقبة الاقتصادية، عوض منح هذه المهام للمؤسسات التقليدية المكلفة بذلك<sup>1</sup>، حيث تم اعتماد أول محاولة لمراقبة التجارة الخارجية في ماي 1963 عن طريق التحديد الكمي الذي يهدف إلى:

- إعادة توجيه تيارات الواردات حسب إمكانيات التصدير جهويا.
- تحديد وتقليص الواردات من السلع المصنفة بالكمالية.
- حماية النموذج المحلي وإعادة التوازن لميزان المدفوعات.

تم توكيل تسيير التجارة الخارجية إلى شركات وطنية مكلفة بالتصنيع، إدارة الاحتكارات للواردات والتصدير وتوزيع المنتجات التي تملك فيها الاحتكار، وتحقيقا لهذا الدور عمليا تم اعتماد نظام "الرخصة الشاملة للاستيراد"<sup>2</sup> [ A.G.I ] ابتداء من سنة 1973، و كان هذا النظام يطبق بالموازاة مع:

##### - نظام التحديد المحاسبي Contingentement.

##### - نظام قائمة المنتجة الحرة المحددة في إطار المخطط العام للواردات [ P.G.I ].

لكن رغم هذا، فإن نظام الرخصة الشاملة للاستيراد لم يسهل عملية استيراد المؤسسات الوطنية نظرا لمبدأ "تأمين التجارة الخارجية واحتكارها من طرف الدولة"<sup>1</sup>، مما استوجب بعض الليونة في مراقبة

<sup>1</sup> A.G.D: Audit sur l'information et la communication en douane, Rapport de la Commission de vérification des comptes, 1993

<sup>2</sup> برنامج حكومي يتمثل في تراخيص محددة من طرف الدولة مع مراعاة التوازنات المالية تمنح للمؤسسات العمومية أو الأجنبية التي تربطها صفقة تجارية مع الحكومة الجزائرية وتمنح كذلك للأشخاص المعنويين إذا تعلق الأمر باستيراد مواد موجهة للإنتاج الوطني.

التجارة الخارجية مواجهة للصعاب الناشئة من احتكار الشركات الوطنية، والذي أدى إلى ارتفاع محسوس في حجم الواردات، حيث انتقلت نسبة الواردات من 25% سنة 1969 إلى 31.5% سنة 1977.

وبصفة عامة، يمكن القول أن الجزائر وبعد الاستقلال مباشرة ونظرا لاختياراتها "السياسية الاشتراكية"، جعلت من نظام التخطيط المركزي المتبع والذي يعتمد على توسيع ملكية الدولة وتخصيص الموارد من خلال نظام الأوامر المباشرة وتقييد آليات نظام السوق الحر، سياسة تعريفية حمائية ووسيلة إستراتيجية لتحقيق الحماية المطلوبة<sup>2</sup>، وهذا بالتأثير على نظام التجارة الخارجية. حيث اتبعت الحكومة سياسة مركزية متشددة، بقصد توجيه الموارد المحدودة المتبقية في اقتصاد خربه الاستعمار نحو تحقيق التنمية المرجوة<sup>3</sup>. إذن تميز نظام التجارة الخارجية الجزائري بصفتين رئيسيتين تتمثلان في إتباع سياسة التقشف بالموازاة مع نظام التنويع في مصدر الواردات:

#### أ- سياسة التقشف:

كما تدل عليه التسمية، فإن آلية التجارة الخارجية الجزائرية كانت تهدف إلى تقليص حجم الواردات من السلع الاستهلاكية خاصة الكمالية منها، وهذا عن طريق التحديد الكمي لسقف الواردات ممكنة القبول في مختلف المنتجات، وبهذا كانت معاملة الواردات من السلع على ثلاث مستويات:

- السلع الوسيطة.
- مواد التجهيز.
- السلع الاستهلاكية.

اعتمادا على هذا التصنيف، تم تطبيق نسب مئوية من الحقوق الجمركية تختلف بحسب درجة تحويل الواردات، ويمكن تلخيص هذه النسب في الجدول التالي:

#### جدول (3-1): نسب مئوية من الحقوق الجمركية ودرجة تحويلها إلى واردات لسنة 1991

المواد	مواد محولة	مواد غير محولة
المواد الاستهلاكية الضرورية	30 إلى 50 %	20 إلى 40 %
المواد الاستهلاكية الكمالية	100 إلى 150 %	20 إلى 30 %
مواد التجهيز	30 %	20 %

Source: M.E.Benissad, La reforme économique en Algérie, O.P.U, Alger, 1992, P13

<sup>1</sup> C.N.I.D: Rapport du centre national de l'Information et de la Documentation , Douane algériennes, 1997.

<sup>2</sup> إبراهيم طلعت الدمرداش، التخطيط الاقتصادي في إطار آليات السوق، الطبعة الثانية، مكتبة القدس للنشر، فلسطين، 2004، ص9.

<sup>3</sup> يونس أحمد البطريق، الملاحم الرئيسية في اقتصاديات البلدان العربية، دار النهضة العربية للنشر، بيروت، 1985، ص17.

يتضح من هذا الجدول جليا سياسة التمييز بين السلع الضرورية للاستهلاك والسلع الكمالية بالموازاة مع السياسة التقشفية التي ميزت نظام التجارة الخارجية، غير أن هذا لم يمنع الدولة الجزائرية من إتباع سياسة تبدو لا توافقية مع مذهب التقشف، إلا أنها تصب في هدف عدم التبعية لبلد واحد، وبالتالي تم اعتماد على سياسة "التنوع" في مصدر الواردات.

### ب - سياسة التنوع:

تعتمد هذه السياسة على مبدأ توزيع المقدار المسموح به من الاستيراد على عدة بلدان سواء أوروبية أو باقي الدول، هذه السياسة تهدف إلى عدم الوقوع في النتائج والآثار السلبية للاقتصاد المعتمد على "احتكار التصدير"، إضافة إلى تجنب التبعية الاقتصادية الأحادية "فرنسا" وهذا من أجل الزيادة في قدرة التفاوض. هذا ما جعل مخطط الواردات لعشرية الثمانينات يتسم بتنوع البلدان المصدرة للجزائر، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

### جدول (2-3): واردات الجزائر للفترة الممتدة من (1980-1988). (القيمة بمليار دج)

السنوات	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
المجموعة الأوروبية	27.4	30.8	29.6	30.1	30.4	30.1	26.7	20.6	25.7
فرنسا	9.3	9	10.3	11.6	12	12.8	10.4	7.8	8.9
إيطاليا	4.8	6.4	3.3	4	4.5	5.4	5.6	3.8	4.2
ألمانيا	5.5	5.6	6.8	5.5	5.4	5.5	4.7	3.5	5.7
باقي الدول الأوروبية	7.8	9.8	9.2	9	8.5	6.4	6	5.5	6.9
الولايات المتحدة	2.8	3.9	3.7	2.9	2.8	3.2	3.3	2.3	4.6
اليابان	1.7	2.5	3.6	2.9	4.1	2.8	1.9	1.3	1.8
المجموع	40.1	47.2	48.4	49.4	51.1	49.31	43.3	36.8	43.9

Source: M.E.Benissad, op. cit, 1992, p14.

نلاحظ من خلال هذا الجدول، أنه رغم هذه السياسة التنوعية إلا أن فرنسا بقيت البلد الأول من حيث مصدر الواردات الجزائرية، حيث أن واردات الجزائر من هذا البلد تشكل ثلث الواردات من المجموعة الاقتصادية الأوروبية وأكثر من الخمس بالنسبة لمجموع الواردات. تجدر الإشارة أيضا أن حجم الواردات ورغم سياسة التقشف، كان في تزايد مستمر على طوال تلك العشرية، ما عدى النقص المسجل في سنة 1986 بسبب انخفاض أسعار البترول وما صاحبه من أزمة حادة، باعتبار أن الواردات الجزائرية كانت تغطي بنوع واحد من الصادرات ألا وهو قطاع المحروقات.

إن السياسة النقشفية والاحتكارية التي باشرتھا الدولة الجزائرية عقب الاستقلال مباشرة، وتأكيدا لاحتكار سنة 1978 كانت مدعومة بأداة إستراتيجية في كبح الواردات وتفضيل الصناعة الناشئة والمتنمثلة في التعريفة الجمركية، هذه الأخيرة التي ساهمت في تحقيق أهداف الحمائية وتقليص الواردات.

### 1-1-2- تطور التعريفة الجمركية في إطار إستراتيجية التنمية

دائما وفي إطار السياسة التخطيطية المركزة، سعت الجزائر في السنوات الأولى من الاستقلال إلى تبني تعريفة جمركية من شأنها تفضيل صناعاتها الناشئة وتحقيق مبدأي التنوع وأيضا النقشف، وبهذا أيضا تم إصدار تعريفة جمركية في سنوات 1963، 1972 و 1986.

#### أ- التعريفة الجمركية لسنة 1963:

سعيًا منها إلى تشجيع الصناعات المصنعة، قامت السلطات عن طريق الأمر 63-414 المؤرخ في 1963/10/28 بإدخال أول تعريفة جمركية حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح نوفمبر 1963، هذه التعريفة التي تميزت بضعف نسبها وتقاربها رغم الأهمية المنفاوثة للقطاعات. وقد نرجع ذلك إلى انعدام الخبرة والتجربة وانعدام الحركية الاقتصادية وقلة البرامج التنموية<sup>1</sup>، وتتكون تعريفة 1963 من:

- المدونة: وهي موروثه عند الاستقلال، وهي وليدة مدونة "بروكسل" لسنة 1959 اثر توصية من مجلس التعاون الجمركي (C.C.D).
- هيكله الحقوق الجمركية: هذه التعريفة كانت مكونة من ثلاث خانات رئيسية:<sup>2</sup>
  - نظام حقوق جمركية خاصة بالبضائع والمواد الفرنسية.
  - نظام حقوق جمركية خاصة ببلدان المجموعة الاقتصادية الأوروبية عدا فرنسا.
  - نظام حقوق جمركية لبقية الدول.

الملاحظة الرئيسية حول هيكله هذه التعريفه، تجعلنا نتساءل حول الأفضلية الممنوحة لفرنسا وباقي دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية بخلاف بقية الدول، رغم أن هذه المعاملة التمييزية لا تتوافق مع المبدأ الذي تبنته الجزائر في سياسة تجارتها الخارجية المتعلق بالتنوع وعدم التبعية لبلد واحد.

إن التفسير الوحيد لهذه المفارقة يعود إلى اتفاقيات "إيفيان"<sup>3</sup>، والتي نصت على امتيازات متبادلة بين الجزائر وفرنسا في إطار المبادلات التجارية، وهو ما يبرر تخصيص "تعريفه امتيازية" للبضائع

<sup>1</sup> أحمد هني، اقتصاد الجزائر المستقلة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 28.

<sup>2</sup> Hamek Samir, Le démantèlement tarifaire, O.P.U, Alger, 2002, p30.

<sup>3</sup> وهي الاتفاقية التي اضطرت فرنسا لعقدها مع الجزائر في مدينة إيفيان الفرنسية في مارس 1962م والتي نصت على وحدة الجزائر أرضا وشعبا، إجراء انتخابات لتقرير المصير، تخيير المستوطنين الفرنسيين بين الجنسيين الجزائريين أو الفرنسية بالإضافة إلى إجلاء القوات الفرنسية من الأراضي الجزائرية.

ذات الأصل الفرنسي، أما بالنسبة للبند الخاص بالمجموعة الاقتصادية الأوروبية فهو وليد "معاهدة روما"<sup>1</sup> المؤسسة للمجموعة الأوروبية والتي تتضمن أفضليات للجزائر. وبهذا، فإن المنتج الواحد كان يفرض عليه ثلاث نسب مختلفة من الحقوق الجمركية، تبعا لمنشأ البضاعة وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول (3-3): نسب الحقوق الجمركية المفروضة على السلع الاستهلاكية

معدل الحقوق لكل المواد	معدل الحقوق الجمركية للمواد غير المحولة	معدل الحقوق الجمركية لمواد الإنتاج	نسب الحقوق الجمركية على السلع الاستهلاكية			منشأ الواردات
			مواد ضرورية درجة ثالثة	مواد ضرورية درجة ثانية	مواد ضرورية درجة أولى	
5.5%	0.2%	4.5%	11.1%	6.5%	1.8%	فرنسا
12.3%	/	7.1%	21.3%	13.3%	8.7%	المجموعة الاقتصادية الأوروبية
9.4%	1.1%	6.5%	21.5%	13%	12.7%	باقي البلدان

Source : Omar Mnouar Baazi, Les droits de douane en Algérie, Rapport sur l'outil fiscal et

Protection économique, 1992, P 16.

من الواضح أن هذه التعريفات الجمركية، جاءت لتشجيع استيراد المواد الصناعية التي كان يطبق عليها نسب حقوق في حدود 10 %، مقابل نسب تتراوح بين 15 و 20 % بالنسبة للمواد الموجهة للاستهلاك النهائي، لكن السياسة التعريفية المتبعة خلال هذه السنوات أبرزت عدم فاعليتها في تحقيق الأهداف المسطرة، حيث أن الحقوق الجمركية المطبقة كانت ضئيلة ولم يكن بمقدورها تغطية الفارق بين أسعار المنتجات الأجنبية ونظيراتها المحلية.

ب- الإصلاح التعريفي سنة 1972:

تم إدراج الإصلاح التعريفي بموجب الأمر رقم 72-68 المؤرخ في 29/12/1972، المتعلق بقانون المالية لسنة 1973، هذا الإصلاح جاء في سياق التطور الذي عرفته الجزائر في فترة السبعينات خاصة من الناحية الاقتصادية التي شهدت اعتماد المخطط الثلاثي الأول من 1967 إلى 1969، المخطط الرباعي

<sup>1</sup> هي معاهدة تم توقيعها في 25 مارس 1957 ضمت 6 دول (هولندا، بلجيكا، لوكسمبورغ، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا) تم بمقتضاها تأسيس المجموعة الاقتصادية الأوروبية.

الأول (1970-1973)<sup>1</sup>، والذي حددت فيه اتجاهات التخطيط الجزائري الموجه نحو الصناعات الثقيلة والمحروقات، وكذا المخطط الرباعي الثاني (1974-1977)، وبناء قواعد اقتصادية ذات دعائم تتسم بالشفافية والوضوح وتسعى إلى التراكم الداخلي بغية استقلال اقتصادي حقيقي<sup>2</sup>.

إن الشيء الجديد في هذه التعريفية هو احتواؤها على خانة واحدة لنسب الحقوق الجمركية من القانون العام، وبالتالي فإن بند الدولة الأكثر امتيازاً تم تعميمه اجتناباً لأي تمييز في معاملة الشركاء الأجانب<sup>3</sup>، حيث أن الخانة التي كانت تخص المجموعة الاقتصادية الأوربية تم إلغاؤها تحسباً للمفاوضات المباشرة آنذاك مع اللجنة الأوروبية، هذه المفاوضات التي توجت بتوقيع "اتفاقيات التعاون" سنة 1976 مع بلدان المغرب العربي (المغرب، الجزائر، تونس).

إن إلغاء المعاملة الخاصة لمنتجات المجموعات الاقتصادية الأوروبية خدم مبدأ التنوع المتبع في سياسة التجارة الخارجية، إضافة إلى تحقيق الحماية من خلال تطبيق نسب حقوق جمركية تتراوح بين 0 و 100%، وهذه النسب التي كانت مقسمة كما يلي:

الإعفاء: 0%، النسبة المخفضة الخاصة: 3%، النسبة المخفضة: 10%، النسبة العادية: 25%  
النسبة المزیدة: 40%، النسبة المزیدة الخاصة: 70%، النسبة العليا: 100%.

إذن الملاحظ خلال هذه التعريفية، هو مطابقتها للتوجهات الاقتصادية المعلن عنها في هذه الفترة من خلال تقوية النظام الحمائي المعتمد على فرض رسوم منخفضة على السلع الضرورية، وبالمقابل فرض رسوم حمائية أو بالأحرى ذات هدف للحظر، لتثبيط الواردات من السلع المصنفة اقل ضرورة أو كمالية، كما هو الحال بالنسبة للنسب 70 و 100%.

### ج- التعريفية الجمركية لسنة 1986:

هذه التعريفية تعبر بشكل حقيقي على أن الدور الجبائي للجمارك الجزائرية لازال هو المسيطر في هذه الفترة، حيث أنه، ونظراً للأزمة البترولية التي وقعت سنة 1986، اتضحت سياسة الريع البترولي التي كانت تغذي الاقتصاد الوطني، باعتبار هذا الأخير يعتمد على المحروقات بنسبة تفوق 95%.  
إن انخفاض أسعار البترول سنة 1986، نجم عنه انهيار مفاجئ لحجم الجباية البترولية، وبالتالي أثر على الميزانية العامة للدولة، نظراً لما تشكله الجباية البترولية فيما يخص الإيرادات العامة للدولة

<sup>1</sup> مصطفى العبد الله وآخرون، الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية، الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005، ص 356.

<sup>2</sup> Marc.E , **Indépendance politiques et libération économique (1962- 1985)**, OPU, Alger, P 27.

<sup>3</sup> D.G.D-C.N.I.D, Douanes Algériennes, 1997, p13



الجزائرية. هذا الوضع استدعى استخدام السياسة التعريفية، التي تعتبر الوسيلة الفعالة لتغطية النقص الفادح لإيرادات الدولة ابتداء من سنة 1986، وبالتالي تم إنشاء تعريف جمركية جديدة وبـ 18 نسبة حق جمركي وهي مقسمة كما يلي:

120،110،100،90،80،70،50،45،40،35،30،25،20،15،10،5،3،0

وكل هذه النسب المئوية تدل بشكل واضح بأن الانشغال الوحيد في تلك الفترة هو تزويد الميزانية العامة للدولة بالرسوم والحقوق الجمركية.

وخلال سنة 1986 انخفضت الإيرادات الجمركية 25.45 % مقارنة بسنة 1985، حيث انتقلت من 11000 مليار دج إلى 8200 مليار دج، فهذه الحقة تميزت بندرة العملة الصعبة، وبالتالي قلة وانعدام المادة الأولية وارتفاع تكاليف المدخلات سواء المحلية أو الأجنبية مما شجع ظهور سوق موازية وتراجع الإنتاج المحلي<sup>1</sup>.

#### تقييم السياسة التعريفية:

من أجل تغطية التعريف الجمركية لسنة 1973 وتلك المعتمدة سنة 1986، يمكننا الاقتصار على عشرية الثمانينات لتحليل المردود الجبائي للسياسات التعريفية المطبقة في مرحلة ما قبل الإصلاحات. ومن أجل التحليل نعلم على الجدول التالي الذي يحدد تطور الإيرادات الجمركية من سنة 1980 إلى 1989:

#### جدول (3-4): تطور الإيرادات الجمركية في الفترة الممتدة من (1980-1989).

القيمة ب 10<sup>9</sup> دج

1989	1988	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	
6500	5500	5500	5000	11000	8715	7667	5020	3916	3287	عائد الجمارك P.D
68500	62300	58000	48000	41000	41000	35867	26636	21440	18140	الإيراد العام R.G
10.2	8.82	9.48	10.41	23.66	23.66	21.4	18.85	18.26	18.13	P.D/R.G
+6.36	0	10 +	-54.54	26.22	13.69	52.72	28.19	19.13	/	نسبة التطور %

المصدر: تقرير إحصائي للمديرية العامة للجمارك الجزائرية D.D.G .

<sup>1</sup> Liberté économique, le fisc, programme 2005- 2009, P7, 14/07/2006.

من خلال الجدول السابق، نلاحظ أن النصف الأول من عشرية الثمانينات سجل تزايدا مستمرا لعائد الجمارك (زيادة بأكثر من 50% سنة 1983)، لكن سنة 1986 شهدت انهيارا مفاجئا لعائد الجمارك (انخفاض بأكثر من 50%)، وهذا نظرا لأزمة سنة 1986، لكن مخطط التطور عاد إلى مساره الطبيعي ابتداء من سنة 1987 وهذا بفضل نسب الحقوق الجمركية المطبقة آنذاك (70 و 100%)، لكن هذه الزيادة لم تكن بحجم النسب المرتفعة للحقوق الجمركية، وهذا يمكن تفسيره بقاعدة "الضريبة تقتل الضريبة"<sup>1</sup> لأن الرفع من نسب الحقوق يقابله ارتفاع في احتمال التهرب الجبائي.

بصفة عامة، يمكن القول أن التعريفات الجمركية سابقة الدراسة لم تشكل سياسة تعريفية باتم معنى الكلمة، لان هذه الأخيرة عبارة عن برنامج تقديري يكون مدروس على المدى البعيد من أجل إيجاد تجانس بين مختلف وسائل الحماية المستعملة، بينما نجد أن هذه التعريفات كل واحدة جاءت على حدى من اجل تحقيق أهداف آنية ووظيفية كما هو الحال بالنسبة لتعريف 1986. لهذا فان سياسة الحماية المستوحاة من نموذج التنمية المركز لم تحقق أهدافها، بل بالعكس نتج عنها تبعية متعددة الأبعاد (غذائية، تكنولوجية واقتصادية ومالية).

### 1-2- الحماية التعريفية بعد الإصلاحات الاقتصادية:

عرفت التعريفات الجمركية دورا حمائيا مشددا إلى غاية بداية التسعينات، حيث تم التفكير في تعريفات جمركية جديدة تلائم الإصلاحات الاقتصادية، لكن دون إغفال نسبة معينة من الحماية التي تبقى سائرة المفعول في كل الدول، خاصة لبعض القطاعات الاقتصادية الإستراتيجية والحساسة. فتميزت هذه الفترة إذن ببروز التعاريف الجمركية التالية: تعريف 1992، تعريف 2001 وتعريف 2002.

#### 1-2-1-1 التعريفات الجمركية لسنة 1992:

بصدور قانون المالية لسنة 1992 رقم 91-25 المؤرخ في 18/12/1991، تم اعتماد نظام تعريفي جديد، حيث أصبحت المدونة التعريفية قائمة على النظام المتناغم للتعيين والترميز للبضائع، بعدما انضمت الجزائر لهذه الاتفاقية الدولية بموجب القانون 91-09 المؤرخ في 27/04/1991. بهذا أصبحت المدونة تحتوي إضافة إلى الأرقام الستة، رقما سابعا خاصا بوحدة المغرب العربي U.M.A ورقما ثامنا مخصصا للاحتياجات الوطنية بخصوص هيكلية الحقوق والرسوم الجمركية لهذه التعريفات حيث نجد:

- حقا جمركيا قيميا بالمعدلات التالية: إعفاء، 3%، 7%، 15%، 25%، 40% و 60%.

<sup>1</sup> يسمى بلغة الاقتصاد "أثر لافر" والذي ينسب إلى الاقتصاد الأمريكي آرثر لافر حيث يقصد أن كل زيادة في الضغط الضريبي تؤدي إلى زيادة الحصيلة الضريبية للدولة، ولكن فقط إلى غاية نقطة تسمى نقطة العتبة والتي بعدها تؤدي أي زيادة في الضغط الضريبي إلى انخفاض في الحصيلة.

- إتاة على الاستيراد قيمتها 0.4% من قيمة البضائع لدى الجمارك.
- إتاة للشكليات الجمركية بمعدل 2% من القيمة لدى الجمارك.

الملاحظ في هيكل هذه التعريف، أنه رغم التطور الملحوظ في تخفيض عدد نسب الحقوق الجمركية من 19 معدلا سنة 1986 إلى 7 معدلات، وكذا تخفيض المعدل الأقصى في عدة مناسبات "من 120% سنة 1986 إلى 60% سنة 1992، ليخض سنة 1996 إلى 50%، ثم إلى 45% سنة 1997" وهذا في إطار مخطط التعديل الهيكلي، إلا أن التخفيض في عدد ونسب الحقوق الجمركية رافقه بالموازاة سياسة شبه مناقضة، فليس هناك سياسة واضحة محددة الأهداف والوسائل، وهذا ما أدى إلى تخفيض عشوائي لبعض الحقوق والرفع في حقوق أخرى. وبصفة عامة تميزت القاعدة الضريبية في الجزائر بضيقها وصعوبة تحصيلها وارتفاع نسبة التهرب الضريبي، وقد يكون ذلك نتيجة لسوء التسيير الإداري للضريبة وانحصرت الجباية بشكل شبه كلي على الجباية البترولية.

#### الجدول رقم (3-5) : الأداء الضريبي النسبي لعام 1995 ( كنسبة من إجمالي الناتج المحلي )

الجزائر	مصر	الأردن	المغرب	سوريا	تونس	تركيا
2,7	3,6	3,3	6,1	4,7	5,7	5,6
3,7	3,5	5,5	4,3	2,4	4,3	0,7
5,1	4,6	5,8	11,8	2,2	9,6	7,5
11,5	11,7	14,6	22,2	9,3	19,6	13,8

المصدر: Liberté économique, le fisc, prog 2005-2009, 14/07/2006.

#### 1-2-2- التعليفة الجمركية لسنة 2001:

تمديدا لسياسة تقليص عدد ومعدلات الحقوق الجمركية، احتوت التعليفة الجمركية لسنة 2001 على ثلاث معدلات للحقوق الجمركية وهي:

- المعدل المخفض بنسبة 5%، يطبق على المادة الأولية وبعض السلع الاستهلاكية القاعدية "أدوية وحبوب،.....".

<sup>1</sup> باستبعاد ريع المنتجات البترولية والمعادن الأخرى وإيرادات الخصخصة.

<sup>2</sup> باستبعاد ضريبة القيمة المضافة على الواردات.

<sup>3</sup> جميع الضرائب غير المباشر على المعاملات الحلية.

- معدل وسيطي بنسبة 15%، يطبق على المواد نصف مصنعة وكذا مجموعة من السلع الوسيطة الموجهة لتخضع لتحويلات إضافية.

- معدل أعلى بنسبة 30% يطبق على كل المواد ذات الاستهلاك النهائي، إضافة إلى معدل 0% الخاص بالإعفاء في إطار أنظمة خاصة.

ومن أجل إبراز السياسة الهادفة إلى تقليص مستمر لعدد ونسب الحقوق الجمركية نستعرض الجدول التالي:

جدول (3-6): عدد ونسب الحقوق الجمركية من (1991-2003).

السنوات	1991	1992	1995	1996	1997	2000	2003/2002
عدد النسب	19	7	7	7	5	4	3
معدل النسب %	35	27	27.2	24.3	23.5	22.5	16.66

Source: Rapport annuelle de C.N.I.S, 2002

من خلال الجدول (3-6) نلاحظ انخفاض في عدد ونسب الحقوق الجمركية، حيث انخفضت من 19 حقا جمركيا سنة 1991 إلى 3 حقوق جمركية ما بين سنتي 2003/2002، ليقترن هذا الانخفاض مع معدلاتها النسبية من 35% إلى 16.66%.

هذه التعريفات الجمركية لم تسلم من انتقادات المتعاملين الاقتصاديين الذين اعتبروها تعريفة تعاقب المنتجين. ونظرا لهذه الوضعية، تم تعديل وتتميم هذه التعريفات بموجب الأمر المؤرخ في 2002/02/25 أي بعد أقل من نصف سنة.

### 1-2-3: التعريفات الجمركية لسنة 2002:

تتميز التعريفات الجمركية الحالية بخصائص يمكن حصرها فيما يلي<sup>1</sup>:

#### أولاً: التبسيط والشفافية

تعتبر تعريفة سنة 2002، سهلة التطبيق من قبل إدارة الجمارك، حيث نجد أن الإجراءات المساهمة في تبسيطها و جعلها أكثر شفافية هي:

- تخفيض عدد معدلات الضريبة الجمركية.
- إلغاء القيمة الإدارية التي تشجع الغش والانحراف والمخالفة للتطبيقات العالمية ومبادئ التجارة الدولية.

<sup>1</sup> زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق "حالة الجزائر"، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص 281.

- إعادة النظر في الإعفاءات الجمركية، خاصة تلك المتفق عليها في إطار التحفيزات المقدمة للاستثمار.

### ثانياً: حيادية التعريفات الجمركية

يقصد بحيادية التعريفات وجوب خلق أقل عدد ممكن من الالتواءات، بمعنى أن التعريفات الجمركية لا تعبر عن امتياز نسبي مقدم لنشاط خاص على حساب النشاطات الأخرى. كما استطاع الإصلاح التعريفي أن يحقق الحيادية إلى حد بعيد وذلك عن طريق تخفيض مستوى الحماية والحد من الإعفاءات إلى أقصى درجة.

### ثالثاً: تحقيق الاستقرار للنظام التعريفي

إن المتتبع للتطور التاريخي للنظام التعريفي، يلاحظ عدم استقراره من فترة لأخرى، وهذا راجع لمتغيرات اقتصادية، فقد عملت الحكومة على استقراره و ذلك بموجب الأمر 01-02. وفي نفس الإطار، تم إدخال هذه التعريفات في المفاوضات مع الإتحاد الأوروبي مما يضمن كذلك استقراره، إضافة إلى ذلك، فإنها ستخضع إلى عملية التفكيك التعريفي المتفق عليه في إطار اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، وهذا يؤكد ديمومة النظام التعريفي الأخير.

## 2 - منظومة الحماية غير التعريفية:

إن الإصلاحات الهيكلية التي يمر بها الاقتصاد الوطني في مرحلة الانتقال إلى اقتصاد السوق، تجعل تحديد القطاعات التي تحتاج إلى حماية جمركية مهمة صعبة جداً، وكذلك الشأن بالنسبة للإجراءات غير الجمركية ومن أهم وسائل هذه الأخيرة التي تستعمل لحماية الإنتاج المحلي من المنافسة نذكر مايلي:

### 2-1- مكافحة الإغراق ورسوم التعويض:

يمكن للدولة المستوردة أن تكافح عملية الإغراق عن طريق فرض رسم معين، بحيث لا يزيد هذا الرسم عن الفرق بين سعر السلعة المصدرة وسعر السلعة المماثلة في السوق المحلية للمصدر. حيث يجوز إخضاع الدعم الحكومي على صنع سلعة أو إنتاجها أو تصديرها، بما يؤدي بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى زيادة الصادرات أو خفض الواردات لرسوم التعويض. وكان موضوع الإغراق من أهم الموضوعات التي تم مناقشتها في جولة الأورغواي حيث تلخصت عملية مكافحته فيما يلي :

- وضع حدود دنيا متعلقة بالإغراق الحدي، وهذا الحد هو أقل من 2% وتحديد حجم إغراق الواردات بنسبة تقل عن 3%.

- فرض رسوم لمكافحة الإغراق لمدة لا تزيد على 5 سنوات.

- إعطاء الدول النامية معاملة تفضيلية في مجال مكافحة الإغراق نظراً لظروفها الاقتصادية.

## 2-2- إجراءات الوقاية:

أجازت المادة 19 من الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات باتخاذ إجراءات وقائية بهدف حماية صناعة أو سلعة معينة من منافسة الواردات، والتي قد تسبب أضرارا جسيمة بالصناعة المحلية، ويمكن اعتماد الإجراءات الوقائية لمدة لا تزيد عن أربع سنوات، ولا يجوز المباشرة في تطبيق تدابير الوقاية على منتج ما، إلا إذا وجد البلد المعني أن هذا المنتج يستورد إلى أراضيه بكميات متزايدة مقارنة بالإنتاج المحلي.

## 2-3- الدعم:

إن الدعم الحكومي لصنع سلعة ما أو إنتاجها أو تصديرها، يؤدي بصفة مباشرة أو غير مباشرة إلى زيادة الصادرات أو خفض الواردات، وذلك بهدف زيادة القدرة التنافسية للسلع الوطنية في السوق الدولية. وقد أسس استخدام الدعم والرسوم التعويضية في جولة الأورغواي على:

- حضر تقديم الدول الأعضاء في الجات للدعم على ثلاث فئات والمتمثلة في دعم الصادرات والدعم الذي يقدم لاستخدام المواد الوسيطة المحلية بدلا من المواد المستوردة، بالإضافة إلى الدعم المقدم للبحث العلمي وللأغراض البيئية والدراسات الخاصة بمنتج معين.

- عدم السماح بزيادة مستويات الدعم الذي تقدمه الدول الأعضاء في الجات عن مستويات الدعم الذي قدمته لمنتجاتها في عام 1986، ويجب إلغاء هذا الدعم حالة بلوغ الصادرات مرحلة تنافسية عالمية.

- إعطاء مزايا تفضيلية للدول النامية، وخصوصا تلك التي يقل فيها نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي عن 1000 دولار في السنة.

## المطلب الثاني: الاتجاهات القطاعية للتجارة الخارجية في الجزائر

بما أن الجزائر لا تصدر سلعا مصنعة أو سلع زراعية بنسبة كبيرة، ويغلب عليها منتج واحد في التصدير وهو النفط، بينما نجد في المقابل أنها تستورد بكميات كبيرة المواد الغذائية والمواد الخام والسلع النصف مصنعة و سلع التجهيز، فإن دراسة اتجاه الصادرات والواردات يكون على النحو التالي:

## 1- هيكل الواردات:

لقد كانت واردات الجزائر و منذ الاستقلال تمثل المواد الغذائية فيها النسبة الكبرى، وذلك يعود لضعف فعالية القطاع الفلاحي الذي يكفل هذه المهمة. و من خلال الجدول الآتي نستطيع استجلاء التركيبة الهيكلية لواردات الجزائر خلال الفترة 2000 و2010.

جدول(3-7): هيكله الواردات الجزائرية (2000-2010) القيمة بمليون دولار

المجموع	سلع استهلاكية	سلع تجهيز صناعية	سلع تجهيز فلاحية	مواد نصف مصنعة	مواد خام	طاقة وتشحيم	أغذية	مجموعة الاستهلاك	
9173	1393	3068	85	1655	428	129	2415	القيمة	2000
100	15.18	33.45	0.93	18.04	4.67	1.41	26.32	%	
9940	1466	3455	155	1872	478	139	2395	القيمة	2001
100	14.75	34.56	1.56	18.83	4.81	1.40	24.09	%	
12009	1655	4423	148	2336	562	145	2740	القيمة	2002
100	13.78	36.83	1.23	19.45	4.68	1.21	22.82	%	
13534	2112	4955	129	2857	689	114	2678	القيمة	2003
100	15.61	36.61	0.95	21.11	5.09	0.48	19.79	%	
18308	2797	7139	173	3645	784	173	3597	القيمة	2004
100	15.28	38.99	0.95	19.91	4.28	0.94	19.65	%	
20044	3049	8333	186	3981	732	193	3570	القيمة	2005
100	15.22	41.57	0.93	19.86	3.65	0.96	17.81	%	
21456	3011	8528	96	4934	843	244	3800	القيمة	2006
100	14.03	39.74	0.44	22.99	3.92	1.13	17.91	%	
28935	4952	11236	122	6700	930	395	4600	القيمة	2007
100	14.19	34.38	0.53	27.73	4.60	0.84	17.73	%	
39479	6397	13093	174	10014	1394	594	7813	القيمة	2008
100	16.20	33.16	0.44	25.37	3.53	1.50	19.79	%	
39294	6145	15139	233	10165	1200	549	5863	القيمة	2009
100	15.64	38.53	0.59	25.87	3.05	1.40	14.92	%	
39267	5987	15573	330	9944	1406	-	6027	القيمة	2010
100	15.24	39.66	0.84	25.32	3.58	-	15.34	%	

المصدر: الديوان الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، 2006.

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

الملاحظ في الهيكله، هو أن مجموع سلع التجهيز الصناعية تحتل نسبة معتبرة من الحجم الإجمالي للواردات [تفوق الربع]، وهي تسجل ارتفاعا قدر تقريبا بنسبة 40 % لسنة 2009، هذه الزيادة شملت بالخصوص مجموعة الحبوب بنسبة 25.7%، لتليها الآلات و مواد التشغيل العمومية ب 20.07%.

ويفسر ذلك عموما بتلك السياسة التنموية القائمة في البلاد بغرض تقوية البنية القاعدية للاقتصاد، كما نلاحظ من خلال الهيكل العامة للواردات أن المواد الغذائية بمختلف أصنافها تحتل المرتبة الثانية من إجمالي الواردات، وهذا دلالة كما اشرنا سابقا، إلى اعتماد الجزائر على أحادية الإنتاج المتمثلة في المحروقات، وقد أشارت التقارير لسنة 2008 أن قيمة الواردات بلغت 35.1 مليار دولار بزيادة قدرها 91.8% مقارنة بسنة 2004<sup>1</sup>، لتصل إلى 40 مليار دولار سنة 2009. أما بخصوص سلع التجهيز الصناعية فهي في تزايد مستمر حيث تضاعفت خمس مرات ما بين سنتي 2000 و2010 لتبلغ ما قيمته 15573 مليون دولار.

### وتتمثل أهم مجموعات المنتجات المستوردة بالتدرج التنازلي كمايلي:

- 1- تنصدر تشكيلة التجهيزات الصناعية والفلاحية على رأس القائمة في المرتبة الأولى بمبلغ 10.096 مليار دولار أمريكي، ما يعادل نسبة تقدر ب 36.79% من مجموع الواردات.
- 2- تحتل المنتجات الموجهة لتشغيل آلات الإنتاج المرتبة الثانية بمبلغ 8.508 مليار دولار أمريكي، ما يعادل نسبة 31.01% من مجموع الواردات.
- 3- تشغل المواد الغذائية المرتبة الثالثة من المجموع الكلي للواردات بمبلغ 4.827 مليار دولار أمريكي، ما يمثل نسبة مئوية قدرها 17.59% من مجموع الواردات.
- 4- تحتل مجموعة المواد الاستهلاكية غير الغذائية المرتبة الرابعة بمبلغ 4.008 مليار دولار أمريكي، ممثلة بذلك نسبة 14.61% من مجموع الواردات.

### 2- هيكل الصادرات:

في هذا العنصر سنقوم بعرض التطور لمكونات الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية، حيث أن صادرات الجزائر الأساسية بشتى أنواعها تتكون من سبعة مجموعات، كما هو موضح في الجدول التالي:

<sup>1</sup> المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات للجمارك، CNIS، 2009.



جدول (3-8): هيكله الصادرات الجزائرية (2000-2010) القيمة بمليون دولار

المجموع	سنة استهلاكية	سنة تجهيز صناعية	سنة تجهيز فلاحية	مواد نصف مصنعة	مواد خام	طاقة و تشحيم	أغذية	مجموعة الاستهلاك	
22031	13	47	11	465	44	21419	32	القيمة	2000
100	0.06	0.21	0.05	2.11	0.20	97.22	0.15	%	
19132	12	45	22	504	37	18484	28	القيمة	2001
100	0.06	0.24	0.12	2.63	0.19	96.61	0.15	%	
18825	27	50	20	551	5	18091	35	القيمة	2002
100	0.17	0.27	0.10	2.93	0.27	96.10	0.19	%	
24612	35	30	1	509	50	23939	48	القيمة	2003
100	0.14	0.12	0.004	2.07	0.20	97.27	0.20	%	
32083	14	47	0	571	90	31302	59	القيمة	2004
100	0.04	0.15	0	1.78	0.28	97.57	0.18	%	
44395	19	36	0	651	134	43488	67	القيمة	2005
100	0.04	0.08	0	1.47	0.30	97.96	0.15	%	
54613	43	44	1	828	195	53429	73	القيمة	2006
100	0.07	0.08	0.001	1.51	0.35	97.83	0.13	%	
63209	39	53	1	1190	257	61572	97	القيمة	2007
100	0.06	0.09	-	1.66	0.23	97.81	0.15	%	
79298	32	67	1	1384	334	77361	119	القيمة	2008
100	0.04	0.08	-	1.75	0.42	97.56	0.15	%	
45194	49	42	-	692	170	44128	113	القيمة	2009
100	0.11	0.09	-	1.53	0.38	97.64	0.25	%	
1619	33	27	-	1089	165	-	305	القيمة	2010
100	2.04	1.67	-	67.26	10.19	-	18.83	%	

المصدر: الديوان الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، 2006.

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

إن هيكله الصادرات تبقى نفسها من سنة لأخرى، حيث أن الجزائر تعتبر دولة مصدرة لمنتوج واحد وهو المحروقات، التي تغطي بنسبة متوسطة 97.8% من الصادرات الجزائرية خلال السداسي الأول من سنة 2009، وبزيادة قدرها 44.85% مقارنة بنفس الفترة من سنة 2008.

حيث سجلت نسبة **93.41%** خلال سنة 1996، وعرفت ارتفاعا متجددا حيث سجلت في سنة 1997 نسبة **96.32%** من إجمالي الصادرات، وعرفت في السنوات 1998-1999-2000 النسب **96.49%**، **96.50%**، **97.22%** على التوالي من إجمالي الصادرات، لتتخف انخفاضا طفيفا خلال السنتين 2001 و 2002 بالنسبتين التاليتين **96.61%** و **96.10%** على التوالي، ثم لتعود إلى الارتفاع فبلغت نسبة **97.27%** سنة 2003، وزادت ارتفاعا طفيفا في سنوات 2004، 2005، 2006 و 2007 لتبلغ نسبة **97.57%**. وفي السنتين 2009 و 2010 بلغت أقصى حدها حيث تجاوزت **97.96%** ووصلت إلى حد **98%** من إجمالي الصادرات.

كما يمكن القول أن المحروقات تمثل كل الصادرات الجزائرية تقريبا، فكما يوضح الجدول رقم (3-9) بلغت نسبة المحروقات **97.6%** من إجمالي الصادرات في سنتي 2008 و 2009، أما الصادرات خارج المحروقات، فبالإضافة إلى أن نسبتها الضئيلة، فهي في معظمها (أكثر من **63%**) عبارة عن مشتقات المحروقات والألمنيوم والزنك والامونياك ومواد كيميائية تعتمد بالدرجة الأولى على النفط والغاز الطبيعي.

الجدول (3-9): الهيكل السلعي للصادرات بالنسب

2009	2008	
97.6	97.56	المحروقات
2.4	2.44	خارج المحروقات:
0.26	0.15	المواد الغذائية
0.41	0.42	المواد الخام
1.51	1.75	المواد النصف المصنعة
0.11	0.08	مواد التجهيز
0.11	0.04	المواد الاستهلاكية

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك 2009.

وتتمثل أهم المنتوجات العشرة المصدرة خارج المحروقات فيما يلي<sup>1</sup>:

1- الزيوت و المواد الأخرى المستخلصة من تقطير الزفت بمبلغ 326 مليون دولار أمريكي أي ما يعادل نسبة 24.83% من الصادرات خارج المحروقات.

<sup>1</sup> وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر خلال سنة 2007.

- 2- الامونياك (محلول النشادر المنعدم من الماء): بمبلغ 182 مليون دولار أمريكي أي ما يعادل 13.85 % من الصادرات خارج المحروقات.
- 3- المواد الحديدية المصفحة: بمبلغ 113 مليون دولار أي 8.60 % من إجمالي الصادرات خارج المحروقات.
- 4- النفايات و بقايا النحاس: بمبلغ 77 مليون دولار أي 8.60 % من إجمالي الصادرات خارج المحروقات.
- 5- الزنك على شكله الخام: بمبلغ 65 مليون دولار أمريكي أي ما يعادل 4.97 % من الصادرات خارج المحروقات.
- 6- الكحولات اللاحقية: بمبلغ 37 مليون دولار أمريكي من الصادرات خارج المحروقات.
- 7- غازات الهيدروجين و الأرغون: بمبلغ 30 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 2.29 % من الصادرات خارج المحروقات.
- 8- عجلات مطاوية جديدة: بمبلغ 23 مليون دولار أمريكي أي ما يعادل نسبة 1.76 % من الصادرات خارج المحروقات
- 9- التمور: بمبلغ 23 مليون دولار أمريكي أي ما يعادل 1.72 % من الصادرات خارج المحروقات.
- 10- المياه المعدنية و الغازية: بمبلغ 17 مليون دولار أمريكي أي ما يعادل 1.29 % من الصادرات خارج المحروقات.

#### المطلب الثالث: الاتجاهات الجغرافية للتجارة الخارجية في الجزائر

للجزائر علاقات تجارية واقتصادية متنوعة، خاصة بعد الانفتاح الاقتصادي تمتد إلى أغلب بلدان العالم، ونظرا لبنية هيكل التجارة الخارجية الجزائرية، فإن ذلك يفرض نمطا معيناً للتوزيع الجغرافي، حيث يزداد التعامل مع الدول الرأسمالية والمتقدمة وينخفض بين الدول النامية. بصفة عامة، فإن التوزيع الجغرافي حسب كل منطقة إقتصادية يبين بأن أهم المبادلات التجارية الجزائرية تتم مع منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية و بصفة خاصة مع بلدان الإتحاد الأوروبي سواء كان ذلك من ناحية الواردات أو الصادرات .

1- بالنسبة للواردات:

ف نجد أن الواردات الجزائرية تتوزع جغرافيا حسب معطيات الجدول رقم (3-10):

جدول(3-10): تقييم حجم الواردات حسب المناطق الاقتصادية (2000-2009) القيمة بالمليون دولار

المجموع	إفريقيا	تونس مغرب موريتانيا	الدول العربية	استراليا	آسيا	أمريكا اللاتينية	الدول الأوروبية الأخرى	منطقة تعاون لتنمية اقتصادية	الإتحاد الأوروبي	المنطقة الاقتصادية	
9173	19	1393	3068	85	1655	428	129	2415	5256	القيمة	2000
100	1.30	15.18	33.45	0.93	18.04	4.67	1.41	26.32	57.30	%	
9940	85	1466	3455	155	1872	478	139	2395	5903	القيمة	2001
100	0.85	14.75	34.56	1.56	18.83	4.81	1.40	24.09	59.39	%	
12009	87	1655	4423	148	2336	562	145	2740	6732	القيمة	2002
100	0.72	13.78	36.83	1.23	19.45	4.68	1.21	22.82	56.06	%	
13534	125	2112	4955	129	2857	689	114	2678	7954	القيمة	2003
100	0.92	15.61	36.61	0.95	21.11	5.09	0.48	19.79	58.77	%	
18308	175	2797	7139	173	3645	784	173	3597	10097	القيمة	2004
100	0.96	15.28	38.99	0.95	19.91	4.28	0.94	19.65	55.15	%	
20044	13	3049	8333	186	3981	732	193	3570	11219	القيمة	2005
100	0.69	15.22	41.57	0.93	19.86	3.65	0.96	17.81	55.22	%	
21456	148	3011	8528	96	4934	843	244	3800	11729	القيمة	2006
100	0.68	14.03	39.74	0.44	22.99	3.92	1.13	17.91	54.66	%	
31009	126	141	360	-	5020	1755	491	6302	16814	القيمة	2007
100	0.97	1.08	2.77	-	15.53	5.80	3.77	17.70	52.38	%	
39479	395	395	705	-	6916	2179	659	7245	20985	القيمة	2008
100	1.00	1.00	1.79	-	17.52	5.52	1.67	18.35	53.15	%	
39294	350	478	1089	2	7574	1866	728	6435	20772	القيمة	2009
100	0.89	1.22	2.77	-	19.28	4.75	1.85	16.38	52.86	%	

Source: Rapport annule de C.N.I.S, 2009

تبقى دول الإتحاد الأوروبي المتعامل الأول مع الجزائر بنسبة متوسطة 53.17% في السنة من إجمالي الواردات، كما أن فرنسا تبقى تتصدر قائمة المتعاملين من الإتحاد الأوروبي بنسبة 57%، أما منطقة التجارة والتنمية الاقتصادية تبقى المتعامل الثاني مع الجزائر بعد الإتحاد الأوروبي بنسبة متوسطة قدرها 23%. وتحتل آسيا المرتبة الثالثة لأهم واردات الجزائر بعد الإتحاد الأوروبي (دول آسيا خارج الدول الغير عربية)، هذا ما يعكس التعامل السلبي فيما بين الدول العربية، ونلاحظ كذلك ضعف الواردات من المغرب العربي وإفريقيا حيث تبقى هذه الدول آخر المتعاملين الاقتصاديين مع الجزائر.

2- بالنسبة للصادرات:

تتوزع الصادرات الجزائرية على مختلف مناطق العالم حسب الجدول التالي:

جدول رقم(3-11): توزيع نسب الصادرات بحسب الدول المتعاملة مع الجزائر من 2007 إلى 2009 القيمة بالمليون دولار

المجموع	إفريقيا	تونس مغرب موريتانيا	الدول العربية	استراليا	آسيا	أمريكا اللاتينية	الدول الأوروبية الأخرى	منطقة تعاون التنمية اقتصادية	الإتحاد الأوربي	المنطقة الاقتصادية	
57984	16	274	259	-	1590	1148	3	22131	32563	القيمة	2007
100	0.06	0.98	0.93	-	5.68	4.10	0.01	43.35	44.89	%	
79298	365	1626	797	-	3765	2875	10	28614	41246	القيمة	2008
100	0.46	2.05	1.01	-	4.75	3.63	0.01	36.08	53.01	%	
45194	93	857	564	-	3320	1841	7	15326	23186	القيمة	2009
100	0.21	1.90	1.25	-	7.35	4.07	0.02	33.91	51.30	%	

Source: Rapport annuelle de C.N.I.S,2009

نلاحظ من خلال الجدول (3-11) زيادة الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي، إذ بلغت 7.31 مليار دولار أمريكي أي بنسبة 58.15 %، كما تحتل دول منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية خارج الاتحاد الأوروبي 16.40 % من الصادرات الجزائرية، للإشارة فان السداسي الأول من سنة 2007 شهد زيادة معتبرة في الصادرات الجزائرية نحو هذه الدول، زيادة قدرها 34.2 % أي ما يعادل 4.15 مليار دولار أمريكي بقيمة مطلقة. كما تعرف كل من الدول الأوروبية الأخرى، أمريكا اللاتينية وآسيا تراجع في نسب الصادرات تجاهها على الترتيب، وتبقى الو.م.أ تحتل الصدارة من بين البلدان المتعامل معها بنسبة زيادة 07 % مقارنة بسنة 2006<sup>1</sup>. أما الصادرات نحو الدول العربية والإفريقية فهي دائما تتميز بحصص ضعيفة. ونسجل في سنة 2009 انخفاضا في قيمة الصادرات مع جميع الدول، وهذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية، التي خلفت أثرا كبيرا في حجم المبادلات والاقتصاد العالمي بصفة عامة.

<sup>1</sup> عبد القادر غطاس، مرجع سبق ذكره، ص 200.

### المبحث الثاني: تطور المنظومة والسياسة التجارية في الجزائر

شهد الربع الأخير من القرن الماضي تطورات مهمة على المستوى الاقتصادي، حيث أدت التغيرات المتسارعة على مختلف الأصعدة إلى عولمة الاقتصاد وشموليته، ولم تكن الجزائر في معزل عن كل ما يحدث من هذه التحولات بحكم موقعها الاستراتيجي، هذا الموقع يخول لها لعب دور فعال على المستوى الإقليمي، فقد تطورت السياسة التجارية الخارجية منذ الاستقلال، عبر مراحل كانت تشكل قاعدة انطلاقا اليوم نحو اقتصاد متفتح وما يتطلبه ذلك من تعديلات جوهرية، على مستوى التشريع والإدارة والأداء الاقتصادي العالمي والتصدي لتحديات العولمة.

### المطلب الأول: السياسات التجارية في الجزائر قبل الإصلاحات

عند خروج الاستعمار الفرنسي من الجزائر سنة 1962 ترك اقتصادا هشا وتابعا تبعة شبه مطلقة للاقتصاد الفرنسي، وكون المستعمر ربط اقتصاد الجزائر باقتصاده الذي كان يتميز بالازدواجية حيث يشتمل على قطاع متطور وموجه للتسويق ومندمج، وقطاع آخر قائم أساسا على الكفاف<sup>1</sup>. وبما أن الاقتصاد الجزائري كان يعتمد في صادراته على المواد الأولية والمنتجات الفلاحية نحو الخارج وخاصة فرنسا، التي كانت بدورها الممول الأول للجزائر من الواردات، وبالتالي ظهرت الدولة بصفة المستثمر الوحيد، في حين كان دور القطاع الخاص يتمثل في أنشطة تجارية حرة<sup>2</sup>، وهكذا بدأت الدولة الجزائرية بإصدار جملة من القوانين والمراسيم تحاول فيها تنظيم التجارة الخارجية معتمدة على مبدأ الرقابة والاحتكار.

### 1- رقابة الدولة للتجارة الخارجية: 1962-1970:

إن أصول سياسة التجارة الخارجية تعود إلى ما قبل الاستقلال، حيث يلاحظ السيد إتيان (B. Etienne)<sup>3</sup> من خلال الموثائق التي تتحدث عن السياسة الجزائرية (مؤتمر الصومام 1956، طرابلس 1962، الجزائر 1964) عن رغبة الجزائر في أخذ مكانتها، ليس فقط في مجلس الأمم ولكن أيضا لعب دور ديناميكي وفعال في العلاقات الدولية من أجل التحكم في اقتصادها.

فسعت السلطات آنذاك إلى عقد برنامج طرابلس في جوان 1962 الذي كان يهدف إلى إرساء الاستقلال الاقتصادي للجزائر، من خلال انتهاج التخطيط المركزي كخيار أساسي، واعتبار أن الفلاحة

<sup>1</sup> لعويصات جمال الدين، التنمية الصناعية (ترجمة سعدي الصديق)، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1986، ص 01.

<sup>2</sup> أحمد هني، مرجع سبق ذكره، ص 115.

<sup>3</sup>Marc Ecrément, Op- cit ( 1962- 1985).

أساس التنمية<sup>1</sup>، و المضي في تطويرها وربطها بالتطور الصناعي، ومنه لجأت الجزائر سنة 1963 إلى تأميم القطاع الفلاحي.

وفي الفترة الممتدة بين 16 و 21 أبريل سنة 1964 انعقد أول ميثاق للجزائر المستقلة، الذي أعلن من خلاله على تبني النظام الاشتراكي و رفض النظام الرأسمالي<sup>2</sup>. لقد أعاد هذا الميثاق الإشارة إلى الاهتمام بالفلاحة، وأبدى كذلك اعتناءً واضحاً بالتصنيع وكذا التأميمات، وكل ذلك كان الهدف من ورائه خلق مناصب شغل جديدة والاكتفاء المحلي وتصدير الفائض. كما أبدى هذا الميثاق اهتماماً بالغاً بالجانب البشري، بصفته القائد في التنمية. غير أنه اعتبر هذه الأهداف لا تعطي فعاليتها إلا من خلال التخطيط المركزي المشروط بما يلي<sup>3</sup>:

- معرفة المواد واحتياجات البلاد و مراقبة تنفيذ المخططات.

- المركزية في الاستخدام الأمثل للفائض الاقتصادي و كذا الاستقلال الحقيقي للبلاد.

• وبغية النهوض الحقيقي بالاقتصاد الوطني، لجأت السلطات إلى المخطط الاستعجالي وذلك من سنة 1963 إلى 1966. غير أن الاستثمارات المعتمدة في المخطط متواضعة خاصة من سنة 1965 حيث أن حصة الفلاحة في تلك السنة كانت منخفضة، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (3-12): حجم الاستثمارات في الجزائر خلال الفترة 1963-1966 الوحدة 10 دج

المجموع	1966	1965	1964	1963	السنوات القطاعات
654.8	338.8	98.2	147.9	60.8	- الفلاحة
810.3	370.9	156.8	131.6	151	- الصناعة
6442.8	2404.8	1562.7	1829.7	1179.2	- كل القطاعات

Source: Benissad Hocine, la reforme économique en Algérie, Algérie, OPU, 2ème édition, 1991 P 16

من خلال تحليل الجدول السابق نستخلص أن قطاع الصناعة ورغم كونه أحد أبرز أقطاب التنمية التي كانت منتهجة في تلك الفترة، إلا أن الاستثمارات المخصصة له مقارنة بالحجم الكلي كانت ضئيلة، ولم

<sup>1</sup> Temmer Hamid, stratégie de développement indépendant le cas de l'Algérie, un bilan, Algérie, OPU, 1983, P 23.

<sup>2</sup> لعويصات جمال الدين، مرجع سابق، ص 01

<sup>3</sup> BENISSAD Hocine, Economie de développement de l'Algérie, 2ème édition, Algérie, OPU, 1982, P 20.

تحقق النتائج المرجوة منه، عدا سنة 1966 أين حقق قطاع الصناعة نسبة وصلت إلى 25.67%. أما الزراعة فقد عرفت تفهقراً، فبعدما كانت نسبة قيمتها المضافة في الإنتاج الداخلي الخام الإجمالي عام 1963 في حدود 24.23% وصلت عام 1966 إلى 10.48% و يعود ذلك إلى:

أولاً: سوء استعمال القوى العاملة<sup>1</sup>، ثانياً: ضعف التجهيزات في هذا القطاع وثالثاً: قلة التمويل.

\* بعد المخطط الثلاثي الأول، أعلنت السلطات عن مخططين رباعيين يمتدان من سنة 1968 إلى غاية 1974، وما يمكن الإشارة إليه من خلال هذين المخططين هو مواصلة السلطات الاعتناء بالصناعة ووسائل الإنتاج، حيث كان حجم الإنفاق الاستثماري يقدر ب 5.5 مليار دج أي ما نسبته 17.79% من الإنفاق الكلي، لتليها المحروقات بقيمة 4.6 مليار دج أي 14.88% وبعدهما الفلاحة و الري، بحجم إنفاق وصل إلى 4.1 مليار دج ما يمثل بنسبة 13.26%<sup>2</sup>، هذا من خلال المخطط الرباعي الأول. أما عن المخطط الرباعي الثاني، فكان حجم الإنفاق كبيراً نظراً للارتفاع الذي عرفه سعر البترول في الأسواق الدولية، مما استوجب الاعتناء أكثر بهذا القطاع الذي خصص له حجم إنفاق وصل إلى 19.5 مليار دج، وهذا لتزايد نفقاته الاستثمارية<sup>3</sup>. ثم يليه قطاع الصناعة و وسائل الإنتاج فالزراعة و الري.

## 2 - احتكار الدولة للتجارة الخارجية:

في فيفري 1978 جاء قانون 78-02<sup>4</sup>، الذي عمل على تنظيم التجارة الخارجية وأمم بصرامة الصفقات التجارية، وأهم ما نص عليه مايلي:

- حماية الاقتصاد الوطني.
- تنويع العلاقات مع الخارج.
- ممنوع اللجوء الى الوطاء في التجارة الخارجية، أي على المؤسسات العمومية التعامل مباشرة مع المؤسسات الأجنبية الإنتاجية.
- مراقبة حركة رؤوس الأموال.

<sup>1</sup> BRAHIMI Abdelhamid, l'économie Algérienne, Algérie, OPU, 1991, P 95-101

<sup>2</sup> جاري فاتح، الإصلاحات الاقتصادية و آثارها على التجارة الاقتصادية الجزائرية (1989-2000)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير غير منشورة، الجزائر، 2002، ص 57.

<sup>3</sup> بهلول بلقاسم حسن، سياسة التخطيط و التنمية و إعادة تنظيم مسارها في الجزائر، الجزء الأول، الجزائر ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص 256.

<sup>4</sup> القانون رقم 78-02 المؤرخ في 11 فيفري 1978 و لمتضمن تأميم التجارة الخارجية.



ثم جاءت بعد ذلك **تعلية رئاسية في 17 جوان 1978** تنص على احتكار الدولة للتجارة الخارجية<sup>1</sup>، وبينت المبادئ التي يجب إن تتبعها المؤسسات العمومية في تعاملها مع المؤسسات الأجنبية وهي:

- أخذ بعين الاعتبار الطاقات الإنتاجية الوطنية التي يمكنها تلبية الحاجيات المحلية قبل أي استيراد.
- تكون الأولوية في التعامل مع الدول التي لها علاقة مع الجزائر.

\* وعلى ضوء المخططين السابقين، وبالنظر إلى ما تحقق وما لم يتحقق، عرفت فترة الثمانينات مخططين خماسيين يمتدان من سنة **1980 إلى 1989**، وما يميز تلك الفترة هو ما خصص لها من اعتمادات مالية هامة لمدة تعتبر طويلة نوعاً ما، نتيجة لارتفاع الطفرة البترولية في بداية الثمانينات، لكن ذلك سرعان ما اضمحل بداية من سنة **1982**، ليعرف الاقتصاد الجزائري انزلاقاً شديداً، ونقطة انعطاف سلبية نتيجة الأزمة الاقتصادية لسنة **1986** وما صاحبها من انخفاض في سعر البترول في الأسواق العالمية، لذلك حاولت السلطات وسعت إلى تبني سياسات إصلاحية منها إعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية. إن المخطط الخماسي الأول كان يهدف بشكل عام إلى تدعيم الاستقلال الاقتصادي للجزائر و التحكم في التوازنات و النسب العامة للاقتصاد مع تنمية النشاطات الاقتصادية المتكاملة و نشر التنمية الاقتصادية و الاجتماعية عبر كامل التراب الوطني<sup>2</sup>.

ما يمكن الإشارة إليه من خلال هذا المخطط الممتد من سنة **1980-1984**، هو ترجيح كفة الزراعة والبنى التحتية والموارد المائية وكذا السكن، بينما قطاع الصناعة شكل توقفاً نسبياً، ليترك الأولوية للقطاعات الأخرى، حيث انتقلت حصة استثمارات المؤسسات العمومية من **56%** سنة **1980** إلى **24%** سنة **1984**، فيما انتقلت استثمارات القاعدة الهيكلية من **30%** إلى **55%** خلال الفترة نفسها.

لقد عرفت سنوات المخطط الخماسي الأول تحسناً في نسب الاستهلاك عند بداية تطبيقه بفعل الارتفاع المذهل لعائدات الجزائر من البترول (**43-40 دولار للبرميل**) و الذي يعد المورد الأول للعملة الصعبة. لكن و بداية من سنة **1982**، لجأت الجزائر إلى الاستدانة من جديد بفعل انخفاض أسعار البترول، الذي كان يخفي حقيقة الاقتصاد الجزائري، كما عرفت السياسة الميزانية تغيراً هاماً، حيث

<sup>1</sup> حمدوش فاطمة الزهراء، دراسة تحليلية لتطور التجارة الخارجية في الجزائر في الفترة 1967-2000، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001-2002، ص 43.

<sup>2</sup> يهلول محمد بلقاسم حسن، مرجع سبق ذكره، ص 104.

انتقلت من الفائض (الرصيد الميزاني الموجب 28% إلى 30% من الحصيلة الإجمالية خلال 1980، 1981 على التوالي) إلى العجز خلال 1983، 1984.<sup>1</sup>

انطلاقاً من هذا الواقع جاء المخطط الخماسي الثاني، الذي كان يهدف إلى فك الارتباط وتقليل الاعتماد على الخارج، وكذا تنظيم الاقتصاد والاعتناء بالزراعة والري، وإحداث التكامل بين القطاعات الاقتصادية، وقد خص هذا المخطط باعتماد يقدر بـ 828.38 مليار دج منها 251.6 مليار دينار للصناعة (تجديد التجهيزات القديمة)، 362.13 مليار دج خصص لتطوير وتنمية القطاعات المنتجة، كما خصت الزراعة بحجم اعتماد قدره 115.42 مليار دج. لكن رغم كل هذه الإعتمادات المخصصة لتحقيق قفزة تنموية لم تتجسد على أرض الواقع.

من هنا بدأت ملامح أزمة في الأفق سنة 1986 مع انتقال حجم المديونية من 17 مليار دولار سنة 1985 إلى 26 مليار دولار سنة بعد ذلك (1986)<sup>2</sup>، وهكذا توالى سنوات الأزمة مع تقهقر الإنتاج الصناعي خارج المحروقات. إلا أن معدل النمو وصل إلى أدنى مستوى له حيث وصل إلى (- 2.9%) عام 1988، ومن الناحية الاجتماعية، فإن معدل البطالة ارتفع سنة 1989 إلى 18.1% بالنسبة للسكان النشيطين<sup>3</sup>.

هذا كله أدى إلى ضرورة إجراء إصلاحات عميقة في الاقتصاد الجزائري، وكذا إعادة هيكلة المؤسسات الوطنية عن طريق مجموعة من القوانين صدرت سنة 1988\*، فكل هذه القوانين كان الهدف منها الخروج من حالة الركود الاقتصادي الذي عاشته الجزائر. والجدول رقم (3-13) يوضح تطور المبادلات التجارية الخارجية للجزائر في الفترة 1980-1988.

<sup>1</sup>BENBITOUR Ahmed, *Algérie au millénaire déficit et potentialité*, Algérie, édition marinour, 1998, P 68.

<sup>2</sup> جاري فاتح، مرجع سابق، ص 66.

<sup>3</sup> النشاشبي كريم و آخرون، *الجزائر تحقق الاستقرار و التحول نحو اقتصاد السوق*، واشنطن، صندوق النقد الدولي، 1998، ص 06

• القوانين الصادرة سنة 1988 :

- قانون 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتعلق بالقانون التوضيحي للأساسات العمومية .
- قانون 88-02 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتعلق بالتخطيط .
- قانون 88-03 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتعلق بصناديق المساهمة .
- قانون 88-04 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتعلق بإتمام و تعديل القانون التجاري .
- قانون 88-05 المؤرخ في 12 جانفي 1988 المتعلق بإتمام و تعديل قانون 84-17 المتعلق بالقوانين المالية.

جدول رقم(3-13): تطور المبادلات التجارية الخارجية للجزائر في الفترة 1980-1988

السنوات	الاستيراد	التصدير	الحجم الإجمالي	الرصيد	نسبة التغطية %
1980	41545	52418	93963	10873	126.2
1981	48637	57384	10602	747	118
1982	49312	52700	102012	388	1069
1983	49782	53757	103539	3975	108
1984	51257	59197	110454	7940	115.5
مجموع الخماسي الأول	240533	275466	515989	34923	114.5
1985	49492	67867	117359	- 1875	137
1986	43393	36828	80221	- 6565	84.9
1987	34102	41700	75802	7598	122
1988	43916	48075	92036	4.104	109.3

المصدر: دليل الجزائر الاقتصادي والاجتماعي، 1989، ص211.

المطلب الثاني: السياسات التجارية بعد الاصطلاحات الاقتصادية:

إن الانهيار الذي عرفته أسعار المحروقات مع مطلع 1994، مضافا إليها الاختلالات التي سادت خلال السنوات الماضية واستفحال الأزمة الأمنية الداخلية، وكذلك تراجع إمكانية التمويل الخارجي، وضع الاقتصاد الجزائري أمام أزمة حادة، ظهرت بشكل واضح من الاختلالات الخطيرة التي عرفها ميزان المدفوعات، فلجأت الجزائر من جراء هذا التراجع الخطير للمستوى الاقتصادي إلى عقد اتفاق للاستعداد التتموي مدته سنة، واتفاق آخر ابتداء من ماي 1994 مدته ثلاث سنوات، بموجب تسهيل الصندوق الممدد الذي أقدمت السلطات الجزائرية لا سيما في صياغته في شكل برنامج شامل للتصحيح الهيكلي، وكانت إستراتيجية الإصلاحات الاقتصادية لسنة 1994 تسعى إلى خمسة أهداف رئيسية:

\* النهوض بالتنمية الاقتصادية برفع معدلات النمو الاقتصادي بغية امتصاص اليد العاملة و تقليص البطالة تدريجيا.

\* تقريب معدل التضخم السائد في الجزائر من تلك الموجودة في البلدان الصناعية.

\* خفض التكلفة الاجتماعية الناتجة على المرحلة الانتقالية للتصحيح الهيكلي.

\* إعادة توازن ميزان المدفوعات مع تحقيق مستويات ملائمة من احتياطات النقد الأجنبي.

\* بالنسبة للسياسة النقدية فتم إعادة هيكلة النظام المالي، بما يستجيب ومتطلبات السوق حيث استفادت

البنوك التجارية من مبلغ 217 مليار دينار جزائري ما بين (1996/1991) كتعويض عن 80 %

من خسائر الصرف الناتجة عن تخفيض سعر الدينار، إعادة تمويل عدد من البنوك، كما سمحت أولاً بدءاً من سنة 1994 بفتح رأس مال البنوك التجارية إلى الشركاء الأجانب ثم اعتماد عدة بنوك خاصة الشيء الذي يؤدي إلى المنافسة وبالتالي تحسين الخدمات المصرفية<sup>1</sup>.

وتتمثل أهم الإصلاحات وفق هذا الترتيب لأمر حسب أهميتها الاقتصادية و انعكاساتها على الوضع الاجتماعي فيما يلي:

### 1- إزالة القيود على التجارة الخارجية و تعديل الأسعار النسبية:

واصلت الحكومة الجزائرية الإصلاحات النقدية بتحول تدريجي في نظام سعر الصرف، من خلال ربط الدينار بجملة من العملات الأجنبية الرئيسية في نظام التعويم الموجه، حتى يمكن الدينار الجزائري من التصدي للصدمات المحتملة في معدلات التبادل مستقبلاً، فقد تم إدخال نظام السوق النقدي الأجنبي بين البنوك في نهاية سنة 1995 مما أمكن فيما بعد تخفيض سعر الصرف الاسمي إلى 30%<sup>2</sup>، والتوصل إلى سعر الصرف الحقيقي. ويمكن تلخيص الإصلاحات النقدية في النقاط التالية:

- تعديل سعر صرف الدينار بين أبريل وسبتمبر 1994 مما أدى إجمالاً إلى تخفيض قيمة العملة بنسبة 50% مقابل الدولار الأمريكي.
- العمل بنظام التعويم الموجه للعملة من خلال جلسات لتحديد السعر بين البنك المركزي والمصارف التجارية، وإنشاء مكاتب الصرافة.
- تحويل جلسات تحديد السعر إلى السوق للنقد الأجنبي بين المصارف وذلك باشتراك المصارف والوسطاء المعتمدين الآخرين.

وفيما يخص مسألة تحرير الأسعار، فقد مرت بمراحل صعبة، كان تأثيرها مباشر على مختلف الفئات الاجتماعية، مما أدى إلى استياء عام وتذمر من برنامج الإصلاح الهيكلي لصندوق النقد الدولي. فقبل 1994 كانت الجزائر تدعم أسعار السلع الاستهلاكية، وقد بلغت تكلفة هذا الدعم 5% من إجمالي الناتج المحلي<sup>3</sup>، وقد أدى هذا الدعم إلى تراكم المخزونات بغرض المضاربة وظهور الأسواق الموازية. وتفاقت ظاهرة التهريب عبر الحدود للسلع المدعومة، مما استدعى بشكل استعجالي، رفع الدعم وإلغاءه كلياً وتحرير الأسعار على فترات وإحداث زيادات كبيرة في الأسعار المحددة إدارياً من طرف الدولة على المواد الأساسية، كالحليب والسميد مثلاً. وهكذا تم سنة 1994 تحرير أسعار جميع

<sup>1</sup> كمال رزيق، مسدور فارس، الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة البليدة، ص 67.

<sup>2</sup> Alain Fler, Algeria, Stabilisation to transition to the market, special Algeria, F.M.I, P 27, 1998.

<sup>3</sup> المصدر، السلطات الجزائرية، تقرير صندوق النقد الدولي، 1998.

مستلزمات الإنتاج لأغراض الزراعة، ومشاريع الإسكان، كما أزيلت القيود والضوابط على أسعار التجزئة وكذلك على هوامش الربح الخاصة بمعظم السلع والخدمات.

في ظل هذه الإصلاحات الأساسية استطاعت السلطات الجزائرية أن تحرز تقدما ملحوظا من أجل تحقيق قابلية تحويل الدينار في نهاية 1997. وفيما يلي عرض النقاط الأساسية التي تضمنها برنامج الإصلاح الشامل والمتعلق بالتجارة الخارجية ابتداء من سنة 1994:

- العمل بقائمة الواردات السالبة وتحرير عشر سلع أساسية يخضع استيرادها لمعايير فنية ومهنية.
- توحيد نسبة تسليم حصيلة الصادرات عن 50% باستثناء المنتجات الهيدروكربونية.
- تحرير الواردات من المعدات المهنية والصناعية المستعملة، وتبسيط وتخفيف النظام الضريبي<sup>1</sup>.
- إلغاء القائمة السالبة على الواردات التي طبقت في أبريل 1994.
- إلغاء شرط قيام المستوردين لسلع معينة بمراعاة المعايير المهنية والفنية كالأدوية، الحليب، السميد، الدقيق، القمح.
- نقل عدة منتجات من فئة الأسعار المحددة إداريا إلى فئة هامش الربح المراقب.
- إلغاء هوامش الربح المراقبة بالنسبة لكل المنتجات عدى خمسة منتجات أساسية، السكر، الحبوب، زيت الطعام، الأدوية<sup>2</sup>.

## 2- إقامة إصلاح مالي وتحقيق التوازن الداخلي والخارجي:

عزمت الدولة الجزائرية على انتهاج سبيل اقتصاد السوق، في هذه المرحلة، حيث تم إعادة جدولة الديون بمبلغ 7 ملايين دولار مع نادي باريس للمرة الثانية، بعد التي تمت في نهاية 2004، تبعا لاتفاق ستاند باي (Stand By) بمبلغ 4.4 مليار دولار<sup>3</sup>، كما ذهبت الجزائر إلى نادي لندن بهدف إعادة جدولة الديون الخاصة بمبلغ 3.2 مليار دولار، من أجل إدخال التصحيحات اللازمة للحفاظ على التوازنات الداخلية والخارجية، فقد عمدت الدولة إلى توجيه المداخل البترولية بشدة وصرامة صاحبته بتصحيح في سعر الصرف.

واستكمالا لذلك، طبقت سياسة نقدية متشددة وأسعار فائدة حقيقية، يكون لها تأثيرا إيجابيا على الاستثمارات مستقبلا، وتمكن السلطات الجزائرية من الحصول على نتائج إيجابية في الموازنات العامة.

<sup>1</sup> ناصر مراد، الإصلاح الضريبي في الجزائر للفترة 1992-2003، الطبعة الأولى، منشورات بغدادية، الجزائر، 2003، ص 39.  
<sup>2</sup> محمد راتول، سياسات التعديل الهيكلي ومدى معالجتها للاختلال الخارجي، التجربة الجزائرية، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2000، ص 257.  
<sup>3</sup> سليم سعدوي، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، الطبعة الأولى، الجزائر، دار الخلدونية، 2008، ص 68.

ففي سنة 1993، كان عجز الميزان المالي يقدر بـ 9% من إجمالي الناتج المحلي، ليتحقق فائض قدره 3% من هذا الإجمالي سنة 1996. فقد أسهم هذا التحسن النوعي في ارتفاع العائدات النفطية لسنة 1996 في تحسن اقتصادي شامل وعمدت السلطات إلى الضغط على الإنفاق العام وخصوصا بالنسبة للأجور والإعانات حتى يحد من تعرض الميزانية لإختلالات في حالة هبوط أسعار النفط.

وكان من أهم النتائج السياسية النقدية المتشددة هبوط نسبة السيولة النفطية من 49% عام 1993 إلى نسبة 36% عام 1996، واشترط البنك المركزي أموال احتياطية للبنوك التجارية سنة 1994 وإحداث عمليات السوق المفتوحة بين البنوك، كما ألغيت الحدود القصوى للإقراض من أسواق النقد والبنوك التجارية. وعلى مستوى الوضع الاقتصادي الكلي، فقد تراجع معدل التضخم إلى 06% سنة 1997 بعد أن وصل إلى 39% عام 1994<sup>1</sup>، بسبب خفض قيمة الدينار وكذلك بسبب التعديلات في أسعار السلع المدعومة والمحددة إداريا.

### 3- وضع الآليات الأساسية والقاعدية للانطلاق إلى اقتصاد السوق:

بذلت السلطات جهودا نحو إعادة هيكلة المؤسسات العامة، فمكنتها الاستقلالية المالية القانونية قبل عام 1994 مع إعادة تأهيلها من جديد، خاصة بعد مسح ديونها من طرف الخزينة العامة، ومكنتها من استبدال الديون القائمة في ذمتها تجاه البنوك التجارية بسندات حكومية. ورغم ذلك، بقيت المؤسسات الجزائرية تعاني من تراكم العجز الناتج عن الخسائر المترتبة عن عدم تمكنها من تقرير أسعار منتجاتها بحرية، واستمرارها في الحصول على قروض من البنوك التجارية بسهولة، هذا من جهة ومن جهة أخرى لم تشمل الإصلاحات إعادة هيكلة فعلية للمؤسسة العامة لكل ما تتطلبه هذه العملية.

وقد تمخض عن هذا البرنامج الإصلاحية، توفير شبكة التأمينات الاجتماعية يتم من خلالها تعميم الدعم، غير أن هذا البرنامج لم يكن يتسم بالعدالة ولا الكفاءة الخاصة مع تزايد الاختلالات المالية ففقد قدرته على الاستمرار. وأسندت الحكومة نشاطها إلى إطار قانوني شامل، إذ سمح قانون المالية التكميلي لسنة 1994، لأول مرة ببيع المؤسسات العامة وإشراك القطاع الخاص بنسبة تصل إلى 49% من أسهمها<sup>2</sup>، كما دعت أول مبادرة خوصصة بقانون عام سنة 1995، والذي سمح بالملكية الخاصة لمعظم المؤسسات العامة، كما صدر قانون يقضي بإلغاء احتكار الدولة لسوق التأمين وتعديل قانون الاستثمارات الصادر سنة 1994 حتى يمكن المشاركة الأجنبية في رأس مال البنوك التجارية.

<sup>1</sup> شامي رشيدة، المنظمة العالمية للتجارة و الآثار المرتقبة على الدول النامية 'حالة الجزائر'، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 167.

<sup>2</sup> المصدر: السلطات الجزائرية، تقرير صندوق النقد الدولي، 1995.

وبمساعدة البنك الدولي للإنشاء والتعمير، بدأ تنفيذ أول برامج الخوصصة في أبريل 1996 واستهدف قرابة 200 مؤسسة عامة معظمها من قطاع الخدمات<sup>1</sup>. إن عملية الخوصصة في الجزائر سارت بخطوات متناقلة وغير ديناميكية حتى نهاية 1996 حيث تم إنشاء خمس شركات قابضة، وبحلول أبريل 1998 تم خوصصة أو حل ما يقارب من 800 مؤسسة محلية، ونظرا لتزايد المؤسسات الخاصة كان لا بد من إنشاء أجهزة تشرف بالنهوض بالقطاع الخاص ومن هنا كان تأسيس وكالة الاستثمار الوطني عام 1994 كأداة مركزية استشارية لمساعدة المستثمرين الخواص المحليين والأجانب على تخطي العقبات البيروقراطية، وكان دور هذه الوكالة الاستثمارية الوطنية توضيح القوانين والإجراءات المتعلقة بالاستثمار. إن الإصلاح المالي الذي شرع فيه سنة 1994 كان سندا قويا لمجمل النشاط الاقتصادي على قلة مردوده مقارنة مع طموحات المجتمع المدني<sup>2</sup>.

#### 4- أهم الإصلاحات والإنجازات الاقتصادية في الجزائر من سنة 1994 إلى سنة 2005<sup>3</sup>:

##### 4-1- على مستوى القطاع المصرفي:

قامت الجزائر في الآونة الأخيرة بإصلاح المنظومة البنكية بشكل يتناسب مع التطورات الراهنة، ففي سنة 2000 تدعم الاستقرار المالي الكلي من خلال التراكم المعبر لاحتياطات الصرف الذي بلغ 21 مليار دولار، والذي يتعدى حاليا أكثر من 140 مليار دولار سنة 2010<sup>4</sup>. إضافة إلى انتعاش ميزان المدفوعات ومؤشرات المديونية الخارجية مع استقرار سعر الصرف وزيادة معتبرة في الادخار، كما سجل فائض الخزينة العمومية 122 مليار دج خلال السداسي الأول لسنة 2002، بالإضافة إلى انخفاض مستوى التضخم، حيث سجل 3.23% في السداسي الأول لسنة 2002، بينما كان في السداسي الثاني لسنة 2001 يقدر بـ 4.23% مما يعكس تباطؤ المستوى العام للأسعار<sup>5</sup>.

كما تم تعديل قانون 10/90 في 2001، كي يمكن رئيس الجمهورية من تعيين محافظ البنك المركزي ونائبه لمدة غير محددة، كما اتخذت الحكومة خطوات لتحسين القطاع المالي من خلال إصلاح أساليب إدارة المصاريف وتحسين مستوى الخدمات.

<sup>1</sup> مدني بن شهرة، 'وصفة صندوق النقد الدولي للجزائر من خلال برنامج التعديل الهيكلي'، مجلة الخلدونية في العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، العدد 18، السنة الثانية، فيفري 2005. ص. 31.

<sup>2</sup> شامي رشيدة، مرجع سبق ذكره، ص 169.

<sup>3</sup> فيما يخص الإصلاحات في السنوات من 2005 إلى 2009 سوف يتم التطرق لها بالتفصيل في المبحث الثالث.

<sup>4</sup> السلطات الجزائرية، صندوق النقد الدولي، 2010.

<sup>5</sup> ناصر مراد، المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على الاقتصاد الوطني، مجلة أفاق، العدد 3، 2004، ص. 23.

#### 4-2- على مستوى القطاع التجاري:

عرفت سنتي 1994 و 1995 عجزا قدر بـ: 1546 مليون دولار أمريكي، ويرجع ذلك إلى تسديد فاتورة خدمة الدين الجزائري ودخول الجزائر في مفاوضات مع صندوق النقد الدولي لإعادة جدولة الدين الجزائري، في المقابل لذلك فقد عرفت سنتي 1996 و 1997 فائضا بقيمة 9479 مليون دولار أمريكي بسبب فتح التجارة الخارجية و استقرار بعض الشركات وفتح فروع لها في الجزائر، مما أنقص من فاتورة الواردات الجزائرية. أما في سنة 1998، بالرغم من تحقيقه لفائضا تجاريا بقيمة 810 مليون دولار أمريكي، إلا أنه مقارنة بسنة 1997، عرف انخفاض بسبب تراجع سعر برميل البترول و وصوله إلى حد 17 دولار للبرميل. بالإضافة إلى ذلك فقد حقق الميزان التجاري فائضا من سنة 1999 إلى غاية 2005، حيث وصل معدل التغطية نسبة 221%. فيمكن توضيح تطور الميزان التجاري خلال الفترة 1994 - 2005 في الجدول التالي:

الجدول (3-14): تطور الميزان التجاري من 1994 إلى 2005 الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	الواردات	الصادرات	الميزان التجاري	معدل التغطية (%)
1994	9365	8340	-1025	89
1995	10761	10240	- 521	95
1996	9098	13375	4277	147
1997	8687	13889	5202	160
1998	9403	10213	810	109
1999	9164	12522	3358	137
2000	9173	22031	12858	240
2001	9940	19132	9192	192
2002	12009	18825	6816	157
2003	13534	24612	11078	182
2004	18308	32083	13775	175
2005	20044	44395	24351	221

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات. 2005.

#### المطلب الثالث: الإصلاحات في ظل الاتفاقات الثنائية والمتعددة الأطراف:

بدا جليا منذ الثمانينات أن على الجزائر حتمية إصلاحات عميقة وشاملة لاقتصادها، سواء على مستوى التخطيط أو على مستوى التطبيق، ومحاولة تجنب وقوعها في أخطاء مرحلة ما قبل الثمانينات، فالإصلاحات الاقتصادية التي شرع فيها في هذه الفترة كانت تقتضي المزيد من عمق الرؤية التي تتطلبها إصلاحات شاملة للمحيط الاقتصادي، الذي ينعكس بالضرورة على الوضع الاجتماعي بالإيجاب كنتيجة حتمية وهو الهدف المرجو من أية إصلاحات.



## 1- اتفاق الشراكة وآثاره على الاقتصاد الوطني الجزائري:

تكملة لمسار التجارة الخارجية والاندماج في اقتصاد السوق، وباعتبار أن الجزائر تملك موقعا استراتيجيا ضمن بلدان البحر الأبيض المتوسط، إستراتيجية تتجسد في الموقع الجغرافي، والإمكانات الطبيعية والبشرية فقد تم منذ أكتوبر 1993 الإعلان عن رغبة الجزائر في توقيع اتفاق الشراكة التي تم تجسيدها فعليا ضمن مبادرة برشلونة 1995، ليتم تعليقها سنتين بعد ذلك، أمام تردد الشريك الجزائري الذي اعتبر أن الخصوصيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية لا تسمح له باتفاق شراكة.

وعليه فما المقصود بالشراكة وما هي آثار هذا الاتفاق على الاقتصاد الجزائري ؟

### 1-1 ماهية وأسباب اتفاق الشراكة:

#### 1-1-1 مفهوم الشراكة:

يقصد بظاهرة الشراكة تلك العلاقات التي تقوم على أساس الاشتراك بين دولتين أو أكثر على المستوى الحكومي بهدف توفير السلع والمنتجات لأغراض السوق المحلية أو للتصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيه بتنصيب من العناصر اللازمة لقيامها كالعامل ورأس المال، والمهارة الفنية بحيث تسعى كل منها لتحقيق أهداف معينة لازمة لتنميتها الاقتصادية والاجتماعية بشكل مباشر أو غير مباشر<sup>1</sup>.

#### 1-1-2 أسباب الشراكة الأورو جزائرية:

إن اتفاق الشراكة الموقع عليه رسميا بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في أبريل 2002 يندرج ضمن مؤتمر برشلونة نوفمبر 1995، وتتمثل أهم دوافع وأسباب الشراكة الأورو جزائرية فيما يلي:

- تطبيق اتفاق الألياف المتعددة الذي يحدد حصص صادرات البلدان الأخرى من النسيج والملابس بمثابة حماية غير مباشرة لصالح بلدان البحر المتوسط من منافسة المنتجين الآخرين "خاصة الآسيويين".  
- حدوث تغيير جوهري في اتفاقيات الـ GATT لجولة الأورغواي، إذ تم الاتفاق على التفكير التدريجي لاتفاق الألياف المتعددة، وهو ما يعني إنهاء الميزة التفضيلية التي كانت تتمتع بها دول البحر المتوسط.

- تخلي أوروبا عن نظام الميزات التفضيلية الممنوح لبلدان المتوسط ورغبتها في إحلاله بنظام يعتمد على التبادل الحر وعلى الميزات التبادلية، وهو تكريس للفلسفة الاقتصادية المتبناة في اتفاق برشلونة التي تندرج في الفلسفة المهيمنة على الاقتصاد العالمي، والمتمثلة في فتح الحدود وإزالة الحواجز الجمركية

<sup>1</sup> محمد قويدري، أثر المشروعات المشتركة لتحسين الأداء الاقتصادي، محاضرة أقيمت حول تأهيل المؤسسات الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، جامعة سطيف، 2003، ص20.

والغير جمركية بين الفضاءات الاقتصادية وإعادة النظر في العلاقة بين الشمال والجنوب وفي استراتيجيات التنمية.

### 1-1-3 التفكيك التعريفي في اتفاقية الشراكة

يقصد بالتفكيك التعريفي، "الإلغاء الفوري أو التخفيض التدريجي للضرائب و الرسوم الجمركية، على المنتجات التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية عند استيرادها في الجزائر"، طبقا لاتفاق الشراكة على مدى فترة زمنية تقدر بإثنا عشر (12) سنة، ابتداء من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ. كما أنه، وتماشيا مع إبرام هذا الاتفاق تم وضع إجراءات لضمان حرية وسير تنقل السلع بين الطرفين سواء الصناعية أو الزراعية، والتي تكون كما يلي:

#### أولاً: بالنسبة للسلع المصنعة:

إنه و كما جاء في الباب الثاني من الاتفاقية المتضمنة لمسألة التنقل الحر للسلع، فإنه يتم إعفاء الصادرات الجزائرية من السلع المصنعة من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات الأثر المماثل ودون أية قيود كمية أو قيود أخرى، وهذا يتم بمجرد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، ويستثنى من هذا بعض السلع التي يعتبرها الاتحاد الأوروبي حساسة كالنسيج و الملابس. وفي المقابل، فإن السلع ذات المصدر الأوروبي أي الوافدة من الاتحاد الأوروبي فإن تحريرها يكون بصفة تدريجية، أي أنها تكون على أساس فترات زمنية وفقا للمرحلة الانتقالية المحددة لفترة التنفيذ للاتفاقية<sup>1</sup>، و يتم هذا وفق قوائم رئيسية تتحدد من خلال نوعية السلع الصناعية كما يلي<sup>2</sup>:

- **القائمة الأولى:** حيث تتكون هذه القائمة من المواد الأولية و سلع التجهيز غير المنتجة محليا، والتي تم تحريرها بالكامل بمجرد دخول هذه الاتفاقية حيز التنفيذ (الفاتح من سبتمبر).
- **القائمة الثانية:** ويتم تحرير المنتجات الواردة في هذه القائمة بشكل كامل في سنة 2013، وهي تشمل على المواد الأولية الصناعية الأوروبية المنشأ وكذا قطاع الغيار غير المنتجة محليا و سلع التجهيز بالدرجة الأولى، فيتم إلغاء جميع الحواجز عليها تدريجيا بعد مرور سنتين من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ بمعدل يتراوح بين 10% - 20% لكل سنة.
- **القائمة الثالثة:** حيث أنه بحلول سنة 2017، يتم التحرير الكامل لهذه المنتجات، وهي تشمل المواد الحساسة بالنسبة للجزائر و المتكونة أساسا من المنتجات الصناعية الأوروبية التي يمكن إنتاجها محليا.

<sup>1</sup> عبد القادر غطاس، مرجع سبق ذكره، ص 172.

<sup>2</sup> سمير ميموني، الشراكة الأورو-متوسطة بين الطموحات و الواقع مع دراسة اتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، مذكرة ماجستير في علوم التسيير غير منشورة، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2006، ص 109 .

وبعد هذا العرض للقوائم الثلاثة المشتملة على المنتجات التي تمسها عملية التحرير، يمكن إيجاز رزنامة تحرير المبادلات الخاصة بالمنتجات الصناعية ( التفكيك التعريفي) وفق القوائم الثلاثة المتفق عليها بين الطرفين في الجدول التالي:

**جدول رقم(3-15): رزنامة عملية توزيع عملية التخفيض الجمركي في إطار اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وفق القوائم المتفق عليها**

سنوات المرحلة الانتقالية	السنوات	القائمة الأولى (%)	القائمة الثانية (%)	القائمة الثالثة (%)
01 سبتمبر 2005 <sup>1</sup>	2005	100	-	-
01	2006	0	-	-
02	2007	0	20	10
03	2008	0	10	10
04	2009	0	10	10
05	2010	0	20	10
06	2011	0	20	10
07	2012	0	20	10
08	2013	0	0	10
09	2014	0	0	10
10	2015	0	0	15
11	2016	0	0	05
12	2017 <sup>2</sup>	0	0	0

المصدر: سمير ميموني، مرجع سبق ذكره، ص 170

\* فطبيعة المنتجات الصناعية المعنية بهذا التفكيك موزعة كما يلي في الجدول رقم (3-16) كما يلي:

**الجدول رقم (3-16): التفكيك التعريفي التدريجي للمنتجات الصناعية حسب طبيعتها**

مجموعة المنتجات	الإعفاء	% 5	% 15	% 30	المجموع
التسيير	0	27	24	-	52
التجهيز	0	744	153	15	912
الإستهلاك	0	34	51	51	136
المجموع	0	805	228	67	1100

المصدر: وثائق من مديرية الدراسات المكلفة بالتعاون و العلاقات الخارجية (المديرية العامة للجمارك).

<sup>1</sup> سنة الدخول في مرحلة تنفيذ الاتفاقية.

<sup>2</sup> في سنة 2017 يتم التحرير الكامل للتبادل التجاري الخاص بالمنتجات الصناعية بين الطرفين.

من خلال الجدول رقم (3-16)، نلاحظ أن المنتجات الصناعية وعددها 1100 معنية بالاستفادة من التفكيك التدريجي حسب الاتفاقية، موزعة إلى 805 منتج صناعي يخضع إلى نسبة 5%، 228 منتج صناعي يخضع إلى نسبة 15% و أحيرا 67 منتج صناعي يخضع إلى نسبة 30%.

#### ثانيا: بالنسبة للمنتجات الزراعية:

بالنسبة للمنتجات الزراعية فعند استيرادها في الجزائر، تستفيد المنتجات الزراعية التي يكون منشؤها المجموعة والتي عددها يساوي 114 صنف تعريفي، في البروتوكول رقم 2، من الأحكام الواردة في هذا البروتوكول<sup>1</sup>. وهكذا سوف تستفيد هذه المنتجات عند استيرادها من تخفيضات 100% أو 50% أو 20% من نسبة التعريفية المفروضة عليها أساسا، ضمن حصص تعريفية تفضيلية (طن). والجدول الموالي رقم (3-17)، يوضح توزيع المنتجات حسب الأصناف الجبائية الخاضعة للتفكيك التعريفي الفوري أو التدريجي بالإضافة إلى الحصص التفضيلية.

#### الجدول رقم (3-17): الامتيازات التعريفية المتعلقة بالمنتجات الزراعية

المجموع	الأصناف التعريفية الخاضعة للتخفيض بـ 100 %	الأصناف التعريفية الخاضعة للتخفيض بـ 50 %	الأصناف التعريفية الخاضعة للتخفيض بـ 20 %	الصنف التعريفي حسب الضريبة الجمركية المطبقة معدل التخفيض
39	39 (من بينها 11 بدون تحديد حصص)	0	0	5 %
17	9	8	0	15 %
58	35 ( من بينها 1 بدون تحديد حصص)	4	19	30 %
114	83 (من بينها 12 بدون تحديد حصص)	12 خاضعة للحصص	19 خاضعة للحصص	المجموع

المصدر: زايد مراد، مرجع سبق ذكره، ص 190.

ما يمكن تسجيله من هذا الجدول، أن أكثر من 72% من الأصناف التعريفية الخاصة بالمنتجات الزراعية تستفيد من تخفيض 100% من التعريفية الأساسية.

<sup>1</sup> المادة 14 الفقرة 2 من الاتفاقية، ص 7.

### 1-2-2- آثار اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري:

- إن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، يتم بين اتحاد أوروبي متطور تكنولوجيا وفنيا وماليا، سوق كبير وإنتاج وفير متنوع وذو جودة عالية وقدرة تنافسية كبيرة، مع بلد يعتمد على إنتاج وتصدير منتج وحيد وهو المحروقات، حوالي 97% من إجمالي الصادرات، هذا الاتفاق يستند في جوهره على بعدين مهمين ولكن بتركيزين مختلفين:
- الإلغاء التدريجي لكل التعريفات الجمركية المطبقة من قبل الجزائر على وارداتها من السلع الصناعية من الاتحاد الأوروبي، بما يوصل إلى إقامة منطقة تبادل حر بعد 12 سنة من سريان الاتفاق.
  - تقديم مساعدات مالية محدودة للجزائر، من خلال دعم برامج "ميديا"<sup>1</sup> وذلك للمساعدة في تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.

### 1-2-1 الآثار السلبية:

- إن تزايد المنتجات الأجنبية ومنافستها للمنتجات الجزائرية، من شأنه أن يقلص الطلب على هذه الأخيرة ويؤدي إلى إفلاس العديد من المؤسسات الجزائرية، مما يعني نقشي البطالة وحرمان مئات العائلات الجزائرية من قوت يومها.
- على صعيد النمو والتنمية الاقتصادية، فليس هناك أي مؤشر واضح يدعو إلى القول بأن التبادل الحر هو قاعدة حتمية وكافية للتنمية، إذ يبدو أن الأمر يتوقف على عوامل ومتغيرات اقتصادية وغير اقتصادية عديدة أخرى، منها الداخلية والخارجية التي لا يمكن التحكم فيها ولا حتى التنبؤ بها.
- على صعيد المعاملات الخارجية، فإن اتفاق الشراكة لا يقدم شيئا إضافيا للمنتجات الجزائرية، بل على العكس فإن الأوضاع الجديدة في أوروبا والظروف التي خلقتها جولة أروغواي، ستزيد من تعقيد الأمور أمام المنتجات الجزائرية التي ستجد نفسها في مواجهة منتجات دول أوروبا الوسطى والشرقية التي انضمت أخيرا إلى الاتحاد الأوروبي، إضافة إلى منتجات بقية دول العالم.
- على الصعيد الكلي، فإن التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية سيحرم الخزينة العمومية الجزائرية من مبالغ ضخمة، رغم تزايد تهافت المستهلك والمستعمل الصناعي الجزائري على المنتجات الخارجية عموما والأوروبية خصوصا، وقد تم تقديم الخسائر في مجموعة متغيرات أهمها الخسائر الضريبية التي يتوقع أن تتحملها الخزنة العامة، نتيجة تخفيض وإلغاء الرسوم الجمركية كما تظهر في الجدول التالي:

<sup>1</sup> قدم الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ميديا مبلغ 4.6 مليار أورو للدول المتوسطة كمساعدة مالية للمساهمة في تحمل جزء من تكاليف الانفتاح الاقتصادي والإصلاحات المرافقة عن طريق صندوق الاتحاد في إطار البرنامج الأول الذي يدعى بـ (ميديا 1) بالنسبة للفترة (1995-1999)، منها 200 مليون أورو كرؤوس أموال بخطر تسيير من طرف البنك الأوروبي للاستثمار، وبرنامج آخر (ميديا 2) من سنة (2000-2006).

جدول (3-18): الخسائر الضريبية الناتجة عن الشراكة الأورو جزائرية (2001-2010)

السنوات	الواردات غير الهيدروكربونية	الحصيلة الضريبية	الرسوم الفعلية	الخسائر كنسبة من إن.م	الخسائر كنسبة من الحصيلة الكلية
2001	7662	1343	17.5	/	/
2002	9780	1611	16.5	/	/
2003	10951	1858	17	/	/
2004	15175	1927	12.7	/	/
2005	19121	2096	11	5.3	0.1
2006	22170	2041	9.2	15.9	0.4
2007	25163	2258	9	18	0.4
2008	28416	2370	8.3	23.8	0.7
2009	32018	2505	7.8	28.6	1
2010	36192	2705	7.5	31.8	1.3

Source: Taline Koranchelian and others, IMF Country Report N° 06/101, www.imf.org, 20-01-2009.

1-2-2 الآثار الإيجابية:

- إن هذا الاتفاق سيغير نظرة العالم الخارجي للجزائر، إذ سيعيد ذلك بمثابة تأمين وضمان يقلص من خطر الدولة، ويشكل ضمانا لاستقرار والأمن في الجزائر بالنسبة للمستثمرين الأجانب عموما والأوروبيين بشكل خاص، مما قد يشجع في المدى المتوسط والطويل، على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الجزائر.
- انكشاف المؤسسات الجزائرية أمام المنافسة الأجنبية الشرسة، وتعريضها من كل حماية من شأنه أن يحثها على تحسين أدائها والاستفادة من الشراكة في مجالات تمويل الاستثمارات والتسيير والتسويق والتحكم في التكنولوجيا.
- تثمين الموارد البشرية وجعلها العامل الحاسم في خلق المزايا التنافسية.
- فضلا عن إمكانية إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري في المديين المتوسط والطويل من خلال:
  - 1- تأهيل المؤسسات التي لم يطلها الإفلاس، والعمل على حصولها على شهادة المطابقة للمواصفات الدولية " ISO " <sup>1</sup> وحثها على تطبيق إدارة الجودة الشاملة.

<sup>1</sup> المنظمة الدولية للتوحيد القياسي (ISO) هي منظمة غير حكومية تم تأسيسها في عام 1947 بغرض تطوير المقاييس العالمية وتحسين الاتصال والتعاون الدولي، وتشجيع النمو السلس والمنصف للتجارة الدولية.

- 2- خوصصة القطاعات الأقل كفاءة بما في ذلك القطاع المصرفي، وتحديثه وإدخال عليه أساليب تسيير جديدة تتفق مع المعايير المعمول بها عالمياً.
- 3- الشراكة مع المؤسسات الأوروبية، والاستفادة من خبرات في مختلف المجالات التسييرية والتكنولوجية والتسويقية.
- 4- خلق مناخ استثماري مناسب عبر القضاء على الأساليب البيروقراطية، بإدخال المزيد من المرونة على قوانينها الاستثمارية بما يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر.

## 2- إصلاحات السياسات التجارية في ظل صندوق النقد الدولي:

إن العلاقة المباشرة للجزائر بصندوق النقد الدولي ترجع إلى بداية الثمانينات من القرن الماضي<sup>1</sup>، مما أدى إلى وجود مجموعة من الاتفاقات بين الجزائر والصندوق، بعضها نفذ جزئياً والبعض الآخر لم يجد مجالاً للتطبيق لأسباب عديدة، حتى إبرام هذا الاتفاق وهو البرنامج الذي نال حظه من التطبيق<sup>2</sup>.

فصندوق النقد الدولي يسعى إلى تشجيع التجارة الخارجية بواسطة آليات اقتصادية يراها أنسب، لذلك فإن برنامج التعديل الهيكلي الذي أمّلته المؤسسات النقدية الدولية، شرط أساسي من أجل توفير سير الجزائر ضمن الركب الدولي في إطار العولمة، التي لا مفر منها في سياق التحولات الدولية المتسارعة. فالإصلاحات الاقتصادية في الجزائر ما هي إلا محاولة لوضع أنظمة التسيير والحكم أكثر عقلانية ونجاعة تتناسب مع المعايير الدولية المنطقية التي تحكم الأنظمة الاقتصادية، وبهذا المنظور تصبح مسألة الإصلاحات حاسمة وتضع شروطاً للتطور الذي يمكن أن يحققه الاقتصاد الوطني والمجتمع ككل<sup>3</sup>، فالإصلاحات الاقتصادية هي أساس بناء اقتصاد السوق الناجح.

## 3- السياسة التجارية في ظل الغات ( GATT ) :

جاءت اتفاقية الغات لتحل محل منظمة التجارة الدولية "ITO"<sup>4</sup>، باعتبارها تعاقداً متعدد الأطراف ينشئ قواعد للسلوك في مجال التجارة الدولية. فالغات<sup>5</sup> ( GATT ) تعتبر إطاراً للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية وفقاً للقواعد والأحكام المتفق عليها، وهي بمثابة محكمة دولية

<sup>1</sup> انضمت الجزائر إلى مؤسسة صندوق النقد الدولي بتاريخ 1963/03/26، وكانت حصتها تقدر بـ 623.1 مليون وحدة حقوق سحب خاصة

<sup>2</sup> مدني بن شهرة، سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر والمؤسسات المالية الدولية، الجزائر، مطبعة دار هومة، 2008، ص 109.

<sup>3</sup> المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، جويلية 2005.

<sup>4</sup> (ITO): هو رمز منظمة التجارة الدولية أي: **International Trade Organisation**

<sup>5</sup> أصبح الجات جزءاً من الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أورغواي، وأصبح يسمى (جات94) تمييزاً له عن (جات47)، والفرق بين الاثنين أن (جات47) يعني الإنفاق الأصلي المكون من 38 مادة وملاحقه، وما طرأ عليها من تعديلات منذ التوقيع عليها أما (جات94) فهو يشمل الأول بالإضافة إلى جميع الأعمال القانونية التي اتفقت عليها الأطراف المتعاقدة وكانت نافذة في 1 جانفي 1995، ويدخل في ذلك بروتوكول الانضمام إلى الجات وبروتوكولات الإعفاءات وغير ذلك.

يتم فيها تسوية المنازعات الدولية بين الدول الأعضاء<sup>1</sup>.

كما يعتبر مبدأ تحرير المبادلات الدولية وتخفيض الرسوم الجمركية على المدى الطويل من أهم المبادئ التي قامت عليها الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية GATT، واعتبرت هذه السياسة واحدة من الأدوات القانونية التي تقر وتعترف بحرية التجارة التي لا تتحقق إلا من خلال:

- تخفيض التعريفات الجمركية

- إزالة العقبات الكمية والقيود المشابهة

- محاربة الإغراق بالإضافة إلى إحداث تعديلات و إجراءات داخلية في التشريعات.

وقد نصت المادة 28 مكرر من الاتفاقية، على أن التعريفات الجمركية تشكل دائما عقبة خطيرة و تحدث صعوبات في التفاوض في مجال التجارة و الخدمات، حيث برز الخلاف في وجهات النظر بين الدول المتقدمة التي نادى بالتحرير الكامل، وبين الدول النامية المطالبة بالتحرير الجزئي. ولهذا السبب فإن الدول الأطراف في الغات GATT مدعوة إلى " تحرير التجارة على المدى البعيد"، ولا يتحقق هذا الهدف إلا من خلال الدخول في مفاوضات للخفض المتبادل للأطراف من وراء هذه الحرية<sup>2</sup>.

وفيما يخص الجزائر التي كانت تابعة لاتفاقية الغات عن طريق الالتزامات المتخذة من طرف السلطات الاستعمارية الفرنسية، وبعد ذلك ب 5 سنوات وبالضبط في مارس 1965، قررت الأعضاء المتعاقدة أن تستفيد الجزائر من التطبيق الفعلي لقواعد اتفاقية الغات، مثلها مثل الدول النامية الأخرى، وهكذا بدأت الجزائر تستفيد من نظام الملاحظ في الاتفاقية، و ذلك بتطبيق المادة 26 من الفقرة " ج " الخاصة بالقواعد والإجراءات التي تخص الدول التي كانت مستعمرة<sup>3</sup>.

#### 4- السياسة التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية:

إن من نتائج جولة الأوروغواي (1986-1994) ظهور منظمة التجارة العالمية التي أصبحت الإطار الوحيد لتنفيذ النظام التجاري الجدي القائم على الاتفاقات متعددة الأطراف (29 اتفاقا)<sup>4</sup>. ويقول الأستاذ "ميشيل كامديسوس" مدير صندوق النقد الدولي سابقا حول أهداف منظمة التجارة العالمية، أنه يأمل أن تؤدي

<sup>1</sup> سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 و منظمة التجارة العالمية، الإسكندرية مكتبة و مطبعة الإشعاع، 2001، ص ص 13-14.

<sup>2</sup> علي إبراهيم، منظمة التجارة العالمية، جولة الأوروغواي و تقنين نهج العالم الثالث، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص 36.

<sup>3</sup> متناوي محمد، المنظمة العالمية للتجارة OMC و انضمام الجزائر إليها و الآثار المرتقبة على الاقتصاد الوطني، مذكرة ماجستير غير منشورة، الجزائر، المدرسة العليا للتجارة 2003، ص 107.

<sup>4</sup> صالح نعوش، "العرب و OMC"، 2005/12/17، URL، العنوان (en ligne)، www.aljazeera.net، 123.



هذه الاتفاقية إنعاش الآمال في نمو الاقتصاد العالمي من خلال أسواق أكثر انفتاحاً<sup>1</sup>.

إن التطلعات المستقبلية الهادفة إلى إصلاح الوضع الاقتصادي من حالاتها المتطورة إلى حالة أفضل، ورغبة الجزائر في الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق وذلك عن طريق القيام بعدة إصلاحات ليأتي أكله برغبة الجزائر بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة<sup>2</sup>. هذا الأمر يتطلب من الدولة الجزائرية إجراء إصلاحات في سياستها التجارية بما يتماشى مع متطلبات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وتتمثل هذه الإصلاحات فيما يلي:

- انتهاج نظام اقتصاد السوق بهدف تحقيق الانفتاح الاقتصادي.
- تحرير التجارة الخارجية والعمل على تفكيك الرسوم الجمركية.
- تعديل القوانين في الدولة وفق القوانين والتشريعات الدولية.

كما تستفيد في حالة انضمامها من التعهد الدولي بتجميد بعض البنود أو الشرائح الضريبية التي عرفت معدلات ضريبية منخفضة لمدة زمنية معينة أغلبها 3 سنوات، كما تستفيد من حماية بعض فروع الإنتاج الوطني في إطار الاتفاق العام للمنظمة التجارية التي تقضي بحماية بعض فروع الإنتاج الحساسة لاقتصاد البلد، فإن التوجه العام يسعى إلى تخفيض تدريجي للضرائب على كافة البنود السلعية. لذلك تقرر في دورة الأورغواي منح مرحلة انتقالية للإصلاحات الجمركية لا تزيد على أربع سنوات بالنسبة للدول المتقدمة وعشر سنوات للدول النامية، والجزائر معنية من قريب وبعيد بكل الإصلاحات الجبائية الدولية.

إن الاندماج في الاقتصاد العالمي يمثل بالنسبة للجزائر ضرورة أمثلتها مختلف التطورات والتحوللات الاقتصادية الحاصلة في العالم، إلا أن كيفية الاندماج مع تباطؤها تبقى غير سليمة، فاعتماد على سلعة واحدة للتصدير، وهي غير مدمجة في الاتفاقيات التي نصت عليها المنظمة العالمية للتجارة، سوف يترتب عليها تحديات كبيرة، يصعب رفعها للاستفادة مما نتيجته مختلف المواعيد التي تنتظر الجزائر في المستقبل القريب.

<sup>1</sup> عبد الناصر نزال العيادي، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية، عمان، دار صنعاء للنشر والتوزيع الطبعة الأولى، 1999، ص439.

<sup>2</sup> سليم سداوي، مرجع سبق ذكره، ص 47.

**المبحث الثالث: أثر هيكل الحماية التجارية على التجارة الخارجية في الجزائر:**

إن تحقيق سياسات التجارة الخارجية يحتاج إلى مجموعة من الإجراءات أو الأدوات تسمى بأدوات السياسة التجارية، ويقصد بها كل الأساليب التي تستخدمها الدولة للتأثير على حركة التجارة الخارجية أو الحجم المتاح من الصرف الأجنبي، بغية تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو مالية وحتى سياسية، وتدخل هذه الأساليب في إطار ما يعرف بهيكل الحماية التجارية، الذي يضم كل من الأدوات التعريفية وغير التعريفية للسياسة التجارية - كما تم ذكره سابقا - ولمعرفة أثر هذا الهيكل على التجارة الخارجية الجزائرية سننظر في هذا المبحث إلى ذلك من خلال الإشارة إلى تأثيره على كل من الواردات والصادرات الجزائرية بالإضافة إلى الميزان التجاري وذلك في الفترة الممتدة من سنة 2000 إلى 2010.

**المطلب الأول: اثر هيكل الحماية التجارية على الواردات والصادرات الجزائرية:**
**1- اثر هيكل الحماية التجارية على الواردات:**

الحديث عن الواردات يعني أن حجم الإنتاج المحلي لم يستطع تلبية حاجيات المستهلك، وعدم القدرة هذه قد ترجع لقلة حجم الإنتاج، لسعره أو لنوعيته، لأن الوضع الاقتصادي الحالي المتميز بتسهيل الواردات جعل هذه الأخيرة محل تفضيل على المنتج المحلي، حتى ولو كان هذا الأخير في درجة من الجودة. إن الجزائر بتطبيقها لتعليمات صندوق النقد الدولي من خلال إجراءات خاصة بمخطط إعادة الهيكلة، تمكنت من إعادة التوازن للمجمعات الاقتصادية الكبرى **Macro économiques**، لكن هذه التوازنات الكبرى لم ترافقها إجراءات لتأهيل المؤسسات الإنتاجية. هذا ما جعل مسار تطوير القطاع الإنتاجي المحلي بطيئا أمام تزايد حجم الواردات هذه الأخيرة التي شهدت تطورا مذهلا حسب إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي الإحصائي. وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

**جدول (3-19): تطور حجم الواردات الجزائرية (2000-2010)**

نسبة التطور % / الوحدة مليون دولار

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الحجم	9173	9940	12009	13534	18308	20044	21456	27631	39479	38745	39267
نسبة التطور	0.10	7.71	17.22	11.26	20.07	8.66	6.58	22.35	30	1.89-	1.32

**Source: Rapport annuelle de C.N.I.S, 2008**

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

شكل رقم (3-1): تطور حجم الواردات الجزائرية (2000-2010)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول (3-19).

يتضح أن دالة الاستيراد في الجزائر - وبصفة عامة - في تزايد مستمر، إذ أن حجم الواردات ازداد في سنتي 2002 و 2004 بنسبة تقارب 20% "ما يقارب الخمس"، عم كانت عليه سنة 2001. كما أن حجم هذه الواردات استمر في التزايد خاصة في السنوات القليلة الماضية حيث فاقت نسبة تطور الواردات 25% بين سنتي 2007 و 2008.

فقد انتقلت قيمة الواردات تبعا لإحصائيات التجارة الخارجية من 21.456 مليار دولار أمريكي سنة 2006 إلى 27.439 مليار دولار أمريكي في السداسي الأول من سنة 2007، أي ما يعادل ارتفاع قدره 27.88%. هذا التزايد المستمر، يعكس الصورة الحقيقية والدور المحدود الذي يلعبه المنتج المحلي، وهذا لا يمكن إرجاعه إلى ضالة الحماية الجمركية، بل إلى أسباب هيكلية راجعة إلى المؤسسة الاقتصادية الجزائرية سواء كانت خاصة أو عمومية، حيث انه وبسبب تلك الترسانة من الأحزمة الجمركية التي كانت مطبقة كسياسة حمائية للاقتصاد الوطني من المنتج الأجنبي والتي ما فتئت في التلاشي مع عصرنة قطاع الجمارك، قصد تكييفه مع متطلبات الاقتصاد العالمي، الأمر الذي جعل فاتورة الاستيراد تعرف تزايدا مستمرا، وهو ما نلاحظه من خلال معطيات الجدول أعلاه إذ أن الواردات في تطور متزايد الأمر الذي يدل على غزو المنتج الأجنبي للاقتصاد الوطني.

ففي إطار إصلاح السياسة التعريفية تماشيا مع التطورات الدولية الراهنة، ألغت الجزائر جميع القيود الكمية على الواردات وخفضت بشكل ملحوظ الرسوم الجمركية وخاصة خلال فترة تطبيق برنامج التعديل الهيكلي، فقد سعت إلى إلغاء جميع القيود الجمركية من خلال قانون المالية 2008، الأمر الذي زاد من الواردات السلعية، إذ ارتفع عدد الشركات المستوردة إلى أكثر من 45 ألف شركة<sup>1</sup>.

أما في سنة 2009، فقد هدفت حزمة التدابير التي اتخذت في إطار قانون المالية التكميلي لهذه السنة الى الحد من الواردات، ومن الاستهلاك المحلي للبضائع المستوردة، في الوقت الذي كانت فيه صادرات الجزائر (المحروقات) تعرف انخفاضا في حجمها. وتميزت السياسة التجارية في التوسع في الإجراءات الحمائية غير التعريفية وغير الكمية، وتمثلت في<sup>2</sup>:

- \* منع استيراد بعض المنتجات، إيقاف استيراد الأدوية التي يتم إنتاجها محليا ولا تعرف النقص في السوق المحلية، وإيقاف استيراد الآلات والتجهيزات المستعملة، ومنع استيراد قطار غيار وغير الأصلية.
- \* إجراءات تنظيمية متعلقة بالعمليات التجارية الخارجية، كتعميم الرقم التسلسلي الجبائي، كشرط للقيام بأي عملية تجارية خارجية، وفرض استخدام القرض الوثائقي كوسيلة وحيدة للدفع.
- \* إيقاف تمويل عمليات شراء السلع الاستهلاكية المستوردة، وعلى رأسها السيارات.
- \* منع تصدير بعض المنتجات، كنفائات المعادن غير الحديدية، والعجائن التي تستعمل مواد أولية مدعمة.

ثم اتبعت هذه الإجراءات بمجموعة من القرارات والتوجيهات، أهمها: إجراءات إدارية، تمثلت في تحويل عملية جمركة السلع غير المعبأة داخل حاويات، كالسيارات مثلا، نحو ثلاثة موانئ أخرى بدلا من ميناء العاصمة، وإجراءات تفضيلية لصالح المؤسسات المحلية عند تسليم الأسواق العامة، وذلك من خلال رفع نسبة التفضيل من 15% الى 25%<sup>3</sup>. فحسب أحدث إحصاءات نشرت من طرف المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات فان الجزائر قد كسبت 17.3 مليار دولار سنة 2009<sup>4</sup> من جراء اتخاذ هذه الإجراءات. أما في سنة 2010 فنلاحظ ارتفاع في الواردات حيث بلغت 39267 مليون دولار.

<sup>1</sup> ياسر زغيب، اتفاقيات الغات، الطبعة الأولى، لبنان، دار الندى، 1999، ص 15.

<sup>2</sup> قاشي فايزة، الأزمة الاقتصادية وتداعياتها على التجارة الخارجية الجزائرية، الملتقى الجهوي حول الأزمة المالية الراهنة، المنظم بولاية بشار 29 أبريل 2010، ص 13.

<sup>3</sup> تشير الى أن هذا القرار، الذي يهدف أساسا الى تخفيض استيراد الخدمات من خلال تفضيل المؤسسات الوطنية، لازال قيد الدراسة.

<sup>4</sup> حسب نفس المصدر، تم التوصل الى هذه النتيجة من خلال عملية المحاكاة ومقارنة حجم الواردات بدون اتخاذ الإجراءات التقييد ومع اتخاذها.

وقد شهد حجم الواردات انخفاضا طفيفا قدر بـ **0.95%**، وأنه ماعدا مواد التجهيز، والتي ارتفعت وارداتها بـ **15.6%**، فان معظم أنواع السلع الأخرى عرفت انخفاضا محسوسا، وهذا كما يبينه الجدول رقم (3-18). غير انه، لقد كان لهذه الإجراءات اثر سلبي على الآلة الإنتاجية لا يمكن إنكاره. فالمنتجات المستوردة الموجهة للآلة الإنتاجية عرفت انخفاضا بـ **0.65%** سنة **2009** بعدما شهدت ارتفاعا بـ **37.10%** سنة **2008** و **41.30%** سنة **2007** و **17.52%** سنة **2006**<sup>1</sup>.

الجدول (3-20): تطور الواردات الجزائرية من 2008 الى 2009 القيمة بمليون دولار

التغير النسبي %	2009	2008	
(-) 25.64	5810	7813	المواد الغذائية
(-) 17.85	488	594	الطاقة
(-) 14.78	1188	1394	المواد الخام
(+) 2.34	10248	10014	المواد النصف المصنعة
(+) 15.6	15343	13267	مواد التجهيز
(-) 4.71	6096	6397	المواد الاستهلاكية
(-) 0.95	39103	39479	المجموع

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات التابع للجمارك 2009.

## 2- أثر هيكل الحماية التجارية على الصادرات:

إن التطور الذي لوحظ في حجم الواردات لا بد أن يغطي من طرف حجم أكبر من الصادرات، على أن يكون مصدر هذه الأخيرة متنوعا من أجل مجانبية خطر الاقتصاد المعتمد على منتج واحد للتصدير. لكن، رغم محاولات ترقية الصادرات خارج المحروقات، إلا أن هذه الأخيرة لا تزال تشكل سنويا نسبة تفوق **95%**، والجدول التالي يمثل صادرات الجزائر الإجمالية:

<sup>1</sup> Note de synthèse relative aux statistiques du commerce extérieur de L'algerie 2007 et 2006.

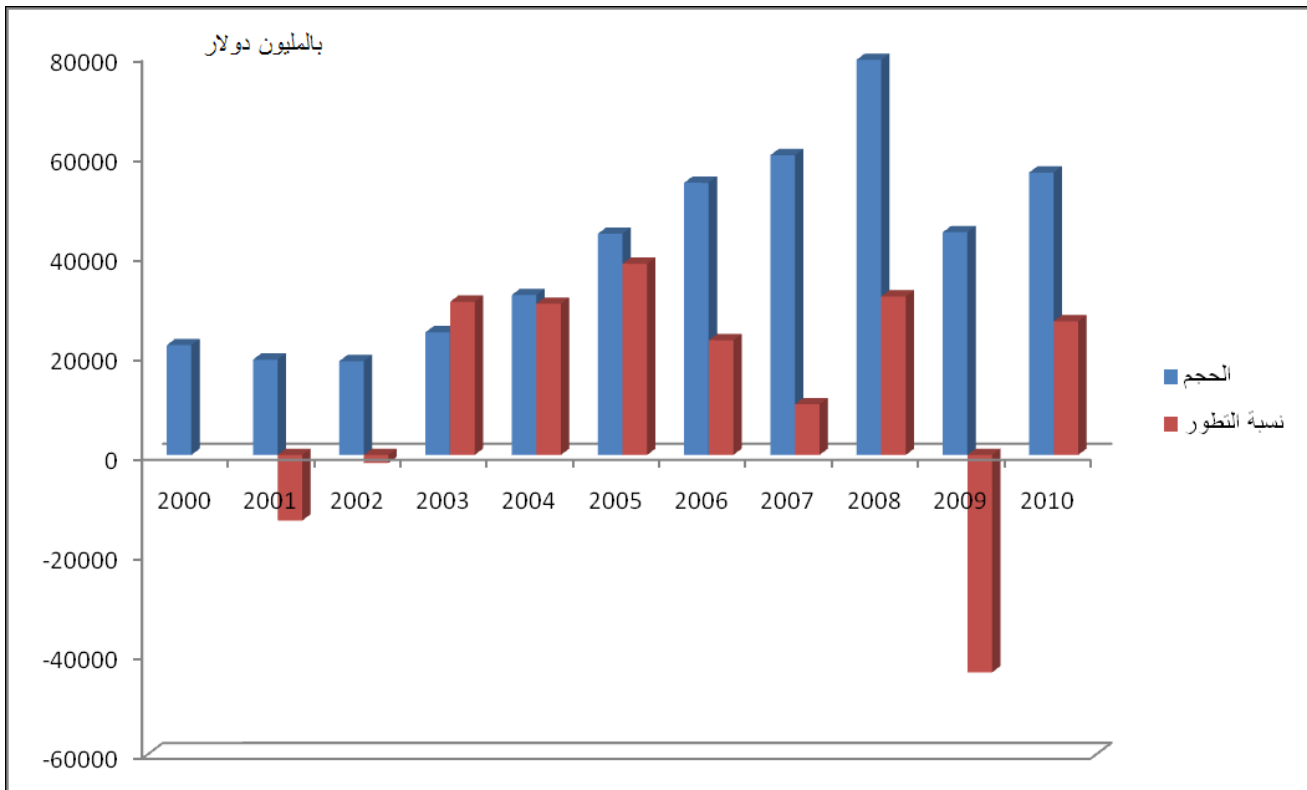
**جدول (3-21): الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية (2000-2010)**

نسبة التطور % / الوحدة مليون دولار

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 <sup>1</sup>
الحجم	22031	19132	18825	24612	32083	44395	54613	60163	79298	44688	56667
نسبة التطور	43.16	-15.15	-1.63	23.52	23.28	27.73	18.71	9.22	24.13	-43.64	26.8

Source: Rapport annuelle de C.N.I.S, 2009

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

**الشكل (3-2): تطور الحجم الإجمالي للصادرات الجزائرية (2000-2010)**


المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول (3-21).

نلاحظ أن الصادرات الجزائرية سجلت انخفاضا في ما بين سنتي 2000 و2002، لتعاود الارتفاع ابتداء من سنة 2003 لكن هذا الارتفاع يغلب عليه تصدير المحروقات، كون الجزائر ما زالت تعتمد على الأحادية في التصدير، وهو ما توضحه هيكلية الصادرات الجزائرية خلال هذه الفترة.

<sup>1</sup> فيما يخص حجم الصادرات لسنتي (2009-2010) فتمثل المنتجات خارج المحروقات.

إن الانخفاض الملموس في الصادرات خارج المحروقات يرجع أساسا إلى البنية الاقتصادية بشكل عام، والمتمثلة في ضعف الإنتاجية على مستوى القطاع العام والخاص، وضعف في الإمداد بالمادة الأولية المنتجة محليا أو المستوردة من الخارج، ونقص في المنشآت القاعدية الخاصة بالطرق والموانئ زيادة على نقص في الآليات المساعدة على تشجيع التصدير، بالإضافة إلى قلة الاستثمارات المنتجة المحلية والأجنبية. فقد بلغت الصادرات سنة 2004 ما قيمته 18.19 مليار دولار أي بتحسّن قدره 34.47% بالمقارنة مع سنة 2003، وتتوزع أهم المبادلات الخارجية على المناطق الجغرافية الموالية<sup>1</sup>:

- منطقة الوحدة الأوروبية 8.21 مليار دولار.
- منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية (O.C.D.E) 6.95 مليار دولار.
- بلدان المغرب العربي 177 مليون دولار مقابل 140 مليون دولار 2003.
- البلدان العربية 130 مليون دولار مقابل 63 مليون دولار سنة 2003.
- بلدان أوروبا الأخرى 1.35 مليار دولار مقابل 732 مليون دولار سنة 2003.

وتبقى المحروقات تنصدر أهم مبيعات الجزائر نحو الخارج بمبلغ 58,206 مليار دولار أمريكي أي ما يعادل نسبة 97.80% من الحجم الكلي للصادرات خلال سنة 2007، كما تبقى الصادرات خارج المحروقات مهمشة في حجم ضئيل نسبته 2.2% فقط من الحجم الكلي للصادرات سنة 2007، أي ما يعادل ما قيمته 1.312 مليار دولار أمريكي مسجلة بذلك ارتفاعا يقارب 11% مقارنة بسنة 2008<sup>2</sup>.

ولكن مع نهاية 2008 وبداية 2009 انخفضت الصادرات انخفاضا شديدا حيث بلغت 10.742 مليار دولار مع بداية 2009، ويرجع السبب الأساسي لهذا الانخفاض إلى الأزمة الاقتصادية العالمية 2008، حيث كان لها الأثر الكبير على أسعار البترول، التي انخفضت أكثر من النصف، فقد بلغ سعر البرميل 47 دولار وذلك نتيجة الكساد الاقتصادي الحاصل في جل اقتصاديات العالم<sup>3</sup>، بالإضافة إلى الانخفاض المتتالي للدولار خلال الأزمة. أما ابتداء من سنة 2010 تم تسجيل ارتفاع في نسبة الصادرات خاصة المحروقات بسبب ذلك التعافي الذي شهده الاقتصاد العالمي.

<sup>1</sup> شامي رشيدة، مرجع سبق ذكره، ص 207.

<sup>2</sup> وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر خلال سنة 2007.

<sup>3</sup> FMI 2007 – FMI 2009.

المطلب الثاني: أثر هيكل الحماية على الميزان التجاري:

### 1- تطور الصادرات والواردات الجزائرية في الفترة (2000-2010):

يتكون الميزان التجاري من مجموع صادرات وواردات الدولة، ولمعرفة ذلك الأثر الذي يحدثه هيكل الحماية التجارية على هذا الميزان، سنتطرق إلى دراسة نسبة تغطية الواردات بالصادرات للاقتصاد الجزائري، وذلك في الفترة الممتدة من 2000 إلى 2010 بالإضافة إلى وضعية الميزان التجاري الجزائري في هذه الفترة ونستعرض ذلك من خلال الجدول التالي:

### الجدول (3-22): تطور الصادرات والواردات الجزائرية في الفترة (2000-2010)

القيمة بمليون دولار

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الواردات CFE	9173	9940	12009	13534	18308	20044	21460	27631	39479	38745	39267
الصادرات FOB	22031	19132	18825	24612	32082	34395	54610	60163	79298	44688	56667

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات للجمارك CNIS، 2008.

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011.

نلاحظ أنه في سنة 2000 تواصل نمو الفائض التجاري بأحجام أسعار المحروقات، وقد بلغ هذا الفائض 10374 مليون دولار، وبلغت قيمة الواردات 9201 مليون دولار، أي بارتفاع قدر بـ 4% بالمقارنة مع نفس الفترة لسنة 1999. في حين بلغت قيمة الصادرات 19575 مليون دولار، أي بارتفاع قدر بنسبة 56.32% مقارنة بنفس الفترة لسنة 1999، ووصلت تغطية الصادرات للواردات بنسبة 212.75%.

أما في السنتين الموالتين أي 2001 و 2002 انخفضت الصادرات إلى 19132 مليون دولار ثم إلى 18825 مليون دولار على التوالي، وارتفعت الواردات إلى 9940 مليون دولار و 12009 مليون دولار على التوالي<sup>1</sup>. وهذا ما أدى إلى انخفاض الميزان التجاري إلى 9192 مليون دولار أي بنسبة تغطية 192% سنة 2001 ثم انخفضت إلى 8616 مليون دولار سنة 2004 وبنسبة تغطية قدرها 157%، لتستمر نسبة تغطية الصادرات بالواردات في الارتفاع نسبيا إلى غاية سنة 2010.

<sup>1</sup> الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2011



2- تطور الميزان التجاري الجزائري خلال المرحلة (2000-2010):

يوضح الجدول التالي تطور الميزان التجاري الجزائري خلال المرحلة (2000 - 2010):

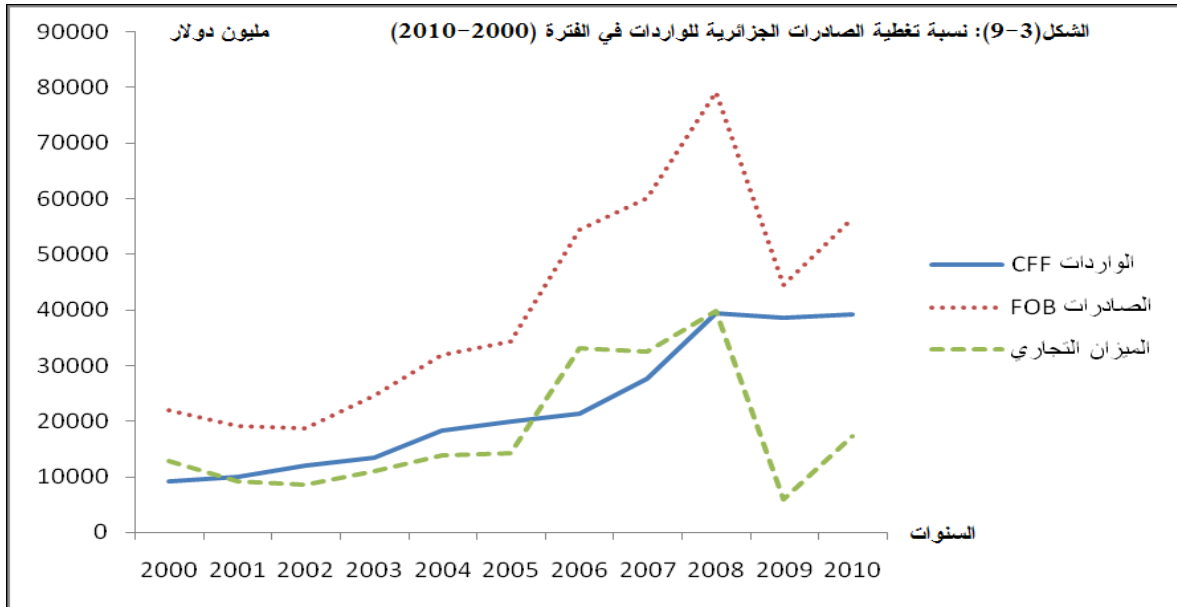
الجدول (3-23): تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2000-2010)

القيمة بمليون دولار

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الواردات CFF	9173	9940	12009	13534	18308	20044	21460	27631	39479	38745	39267
الصادرات FOB	22031	19132	18825	24612	32082	34395	54610	60163	79298	44688	56667
الميزان التجاري	12858	9192	8616	11078	13775	14351	33150	32532	39819	5943	17400
نسبة التغطية %	240	192	157	182	175	221	255	217	200	115	144

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات للجمارك، CNIS، 2009، ومنظمة التجارة العالمية  
الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2010.

شكل (3-3): تطور الميزان التجاري الجزائري خلال المرحلة (2000-2010)



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول (3-23).

تبين الإحصائيات بأن المعاملة التجارية الجزائرية خلال سنة 2001 قد انخفضت عن سنة 2000، وذلك بنسبة 4.5% حيث بلغت في سنة 2001 مقدار 29.800 مليار دولار أمريكي، بينما كانت في سنة 2000 تقدر بـ 31.204 مليار دولار، هذا ما انعكس على النتيجة الإجمالية للميزان التجاري

الجزائري خلال سنة 2001 حيث تراجع الفائض من 12.857 مليار دولار سنة 2000 إلى 10.28 مليار دولار سنة 2001، أي بلغت نسبة التراجع إلى 20.5%. ويعود هذا التراجع في رصيد الميزان التجاري أساسا إلى تدهور أسعار البترول التي سجلت في شهر سبتمبر، حيث انهارت أسعار البترول في الأشهر التسعة الأولى من 25 و 26 دولار للبرميل في سنة 2001 إلى أقل من 20 دولار للبرميل في الفصل الأخير من سنة 2001، إلى جانب ذلك ساعد انخفاض النسبة الصادرات من دون المحروقات إلى تدني في الصادرات لسنة 2001 حيث قدرت قيمتها بـ 289 مليون دولار بينما بلغت هذه القيمة في السداسي الأول من سنة 2000 إلى 344 مليون دولار و قدرت في سنة 1999 بمبلغ 340 مليون دولار.

وفي سنة 2002، ارتفع حجم المبادلات حيث بلغت 30.834 مليار دولار أي بنسبة 3.6%، ويعود ذلك إلى الزيادة الملحوظة في الواردات خلال سنة 2002<sup>1</sup>، ورغم انخفاض الصادرات في هذه السنة فإن الميزان التجاري قد حقق فائض بمقدار 6.814 مليار دولار. لكن هذا الفائض أقل من المحقق في سنة 2001 ولقد قدرت نسبة ارتفاع الواردات في سنة 2002 نسبة تفوق 18%، بينما انخفضت الصادرات بمعدل 3.7%.

أما في سنة 2003 فقد حقق الميزان التجاري فائض يقدر بـ 10.828 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة قدرها 56% مقارنة بسنة 2002، ويعود سبب ذلك إلى ارتفاع الصادرات التي انتقلت من 18.825 مليار دولار أمريكي إلى 23.836 مليار دولار أي بنسبة 27% وذلك نتيجة ارتفاع سعر المحروقات في الأسواق العالمية، مما مكن من تحقق قيمة مضافة بوثيرة قدرت بـ 8.4% من القيمة الحقيقية وبالتالي ارتفعت نسبة تغطية الصادرات للواردات إلى 183% سنة 2003 .

وفي سنة 2004 فقد ارتفع حجم المبادلات إلى 49.913 مليار دولار ، يعود ارتفاع حجم المبادلات إلى زيادة الصادرات والواردات معا، بالنسبة لصادرات هذه السنة فلقد بلغت قيمتها 31.71 مليار دولار و قدر إجمالي صادرات المحروقات لوحدها في نفس السنة بقيمة 31.5 مليار دولار، بينما كانت تبلغ 23.93 مليار دولار في سنة 2003، يعود ذلك إلى ارتفاع أسعار البترول التي بلغت أرقاما قياسية في الأسواق الدولية إلى جانب ارتفاع إنتاج الغاز، حيث قدر سعر النفط الخام الجزائري في سنة 2004 متوسط 38.6 دولار مقابل 28.9 دولار للبرميل خلال سنة 2003 أي بربح قدره 9.5 دولار لكل برميل، لكنها شهدت إنخفاضا في العائدات المالية بمقدار 59.011 مليار دينار بالمقارنة مع سنة 2002.

<sup>1</sup> المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات للجمارك، CNIS، 2009.

أما فيما يتعلق بجانب الواردات، فقد ارتفعت في سنة 2001 بزيادة طبيعية عن سنة 2000 ويعود سبب ذلك إلى ارتفاع القيمة المطلقة للمواد الموجهة لتسيير جهاز الإنتاج و بالتالي احتلت في نفس السنة المركز الثاني من حيث الواردات. وفي سنة 2002 ارتفعت الواردات إلى 12.009 مليار دولار ، ويفسر هذا الارتفاع في قيمة الواردات في هذه السنة إلى الارتفاع المسجل في جميع الواردات، كما شهدت سنة 2003 كذلك ارتفاع في الواردات بنسبة 8.318% عن سنة 2002. وتفسر هذه الزيادة إلى الارتفاع الذي شهدته المواد الاستهلاكية غير الغذائية والتي عرفت زيادة تقدر بنسبة 23.08% عن سنة 2002، مع العلم أن المواد الغذائية المستوردة في هذه السنة قد شهدت انخفاض يقدر ب 5.18% عن سنة 2002.

وفيما يخص سنة 2004 فقد بلغت الواردات 18.199 مليار دولار، أي بزيادة تقدر بنسبة 34.47% عن سنة 2003، في الحقيقة فإن سبب هذه الزيادة تعود إلى الانخفاض الشديد في قيمة الدولار مقارنة بالأورو، حيث أن ما يقارب نصف الواردات الجزائرية صادرة من منطقة الأورو وفرنسا وحدها تستحوذ على 41% من اجمالي الواردات. أما بالنسبة لسنة 2005 فقد لوحظ ارتفاع فائض الميزان التجاري إلى 22.6 مليار دولار، وذلك بسبب الارتفاع الكبير الذي شهدته الصادرات حيث بلغت حوالي 41.74 مليار دولار.

إن النتيجة التي حققتها التجارة الخارجية للجزائر لسنة 2006، سجلت زيادة في الميزان التجاري بالقيمة 33.16 مليار دولار، أي زيادة ب 29% بالنسبة لسنة 2005، مما يفسر أساسا ارتفاع الصادرات ب (18.72%). أما سنة 2007 كان حجم الواردات 27.44 مليار دولار، أي زيادة تقدر ب 27.88% بالنسبة لسنة 2006، و كان حجم الصادرات 59.52 مليار دولار، أي بزيادة تقدر ب 8.98% بالنسبة لسنة 2006. وفي ما يخص سنة 2008، فقد بلغ حجم الواردات 39479 مليون دولار بينما بلغ حجم الصادرات 79298 مليون دولار أي بنسبة تغطية قاربت 200 %، لكن بالرغم من ارتفاع هذه النسبة إلا أنها تعود إلى صادرات المحروقات. أما في سنة 2009 فنسجل انخفاضا في نسبة التغطية حيث بلغت 115% مقارنة ب 2008 وهذا يفسر بنقص قيمة الصادرات مقارنة بالواردات.

وبالمقارنة بين السنتين 2000 و2008، نجد أن الفرق بين فائض السنتين قدر بقيمة 26961 مليون دولار، ويمكن شرح هذا الفرق بأهمية التطور في حجم الصادرات بصفة خاصة، والتي قدرت ب 79298 مليون دولار سنة 2008 بالمقارنة مع سنة 2000، وتعود هذه الزيادة إلى ارتفاع أسعار النفط بالمقارنة مع سنة 2000 وارتفاع أسعار صرف الدولار. لكن هذا الارتفاع في

الميزان التجاري سرعان ما شهد انخفاضاً كبيراً ليصل إلى **5943 مليون دولار** سنة **2009** بعد أن بلغ قيمة **39819 مليون دولار** سنة **2008** وهذا راجع حتماً إلى موجة الكساد العالمي الذي أصيبت به اقتصاديات العالم بسبب إفرازات الأزمة المالية العالمية كما تم ذكره سابقاً. ليعاود الميزان التجاري ارتفاعه ابتداءً من مطلع سنة **2010** بسبب تعافي الاقتصاد العالمي، وبلغ **17400 مليون دولار**.

وبالفعل لقد انعكس هذا الارتفاع "الأسرع" بالنسبة للصادرات على نسبة تغطية الواردات من قبل الصادرات والتي انتقلت من **115 بالمائة** سنة **2009** إلى **141 بالمائة** سنة **2010**<sup>1</sup>، ولقد شكلت المحروقات أبرز الصادرات الجزائرية بحصة قدرها **97,14 بالمائة** من الحجم الإجمالي للصادرات أي **55,04 مليار دولار** سنة **2010** مقابل **44,12 مليار دولار** سنة **2009** مسجلة ارتفاعاً قدره **24,74 بالمائة**.

**المطلب الثالث: أثر هيكل الحماية على ميزان الخدمات وتقييم هيكل الحماية التجارية في الجزائر**

#### **1- أثر هيكل الحماية على ميزان الخدمات:**

فيمما يتعلق بواقع التجارة في الخدمات، فإن هذا النوع من التجارة ليس في أحسن وضع، بل هو أسوأ من تجارة السلع. ففي الوقت الذي أصبحت فيه تجارة الخدمات<sup>2</sup> تحتل مركزاً مهماً في التجارة العالمية، ونموها يتم بشكل أسرع من تجارة السلع ويساعد وجودها على نمو صادرات السلع أيضاً (ونخص بالذكر: النقل، والخدمات المالية، والاتصالات، والطاقوية)، لازال هذا النوع من التجارة في الجزائر في مرحلة تقليدية. حيث تعتبر الجزائر مستورد للخدمات أكثر من أنها مصدرة لها، مما يجعل ميزان الخدمات يحقق عجزاً متواصلًا<sup>3</sup>.

وبالوقوف عند معطيات سنة **2008**، يتضح أن الصادرات التجارية كانت مساوية لـ **3101 مليون دولار** في حين أن الواردات كانت مساوية لـ **7194 مليون دولار**، مما جعل ميزان الخدمات يعرف عجزاً قدر بـ **4093 مليون دولار**. وكما هو الحال بالنسبة للتجارة في السلع، فإن معدل الزيادة في واردات الخدمات التجارية أكبر من معدل الزيادة في الصادرات. وتعتبر مساهمة الجزائر في تجارة الخدمات على مستوى العالم ضئيلة جداً، بل تكاد تنعدم، وذلك على النحو المبين في الجدول التالي:

<sup>1</sup> تقرير المركز الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، **2010**.

<sup>2</sup> على عكس السلع التي تتبع أسلوباً واحداً للتجارة، فإن الخدمات تقدم وفقاً لواحد أو أكثر من الأربعة الأنماط التالية: انتقال الخدمة عبر الحدود، والاستهلاك بالخارج، والتواجد التجاري، وتواجد الأشخاص الطبيعيين.

<sup>3</sup> قاشي فايزة، مرجع سبق ذكره، ص 12.

الجدول:(3-24): تجارة الخدمات بمليون دولار وبالنسب

السنوي	التغير النسبي		2008	
	2008	2007		
25	10	16	3101	صادرات الخدمات التجارية
58	45	23	7194	واردات الخدمات التجارية
-	-	-	0.08	الحصة في الصادرات العالمية
-	-	-	0.21	الحصة في الواردات العالمية

المصدر: منظمة التجارة العالمية 2009.

## 2- تقييم هيكل الحماية التجارية في الجزائر

مما سبق يمكن استنتاج انه وبالرغم من ذلك الهيكل الذي توفره الدولة للحماية التجارية، إلا أن الجزائر لازالت رهينة للسوق الدولية، وتعاني من تبعية كبيرة، إلى جانب ذلك شهدت الجزائر من خلال قانون المالية لسنة 2010، سياسات تحدد المحاور الكبرى للميزانية خلال السنوات الخمسة المقبلة أي إلى غاية سنة 2014، ذلك للمرة الأولى تم إيجاد رؤية بالنسبة للإيرادات وكذلك للنفقات بشقيها، حيث تهدف هذه السياسة بصفة عامة إلى تخفيض نسبة عجز الميزانية العامة خارج المحروقات، حيث حدد الهدف بتخفيض هذه النسبة من 31% إلى 23% خلال خمس سنوات ، بمعنى آخر تقليل الاعتماد على الجباية البترولية وزيادة دور الجباية العادية.

هذا الأمر يتطلب توفير أساليب جديدة ضمن منظومة هيكل الحماية التجارية الجزائرية، كون أن الأوضاع الراهنة، تضع المؤسسة الاقتصادية والإنتاجية الوطنية في وضع لا يمكنها إلا انتهاج خيار استبدال الحماية الجمركية بآليات جديدة، من شأنها تعويض الخسائر ممكنة الحدوث بفعل التفكيك الجمركي، هذه الآليات تتدرج فيما يعرف بإستراتيجية الذكاء الاقتصادي والتي تتمحور حول تنمية الموارد البشرية والتقنية والرفع من فعالية المؤسسات الجزائرية، خاصة في معالجة المعلومات الإنتاجية سواء في الصناعة أو الخدمات، بالإضافة إلى القدرة على المنافسة بجودة الإنتاج والتميز الصناعي حتى يجد الاقتصاد الجزائري موقعا ضمن المنافسة المحلية والأجنبية.

## خاتمة الفصل:

بعد تطرقنا لهيكل الحماية التجارية في الجزائر قبل وبعد الإصلاحات الاقتصادية، التي تم تطبيقها خاصة في سياق التحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، وإلى مختلف الاتجاهات القطاعية والجغرافية للتجارة الخارجية. بالإضافة إلى أثر هذا الهيكل على المبادلات التجارية الجزائرية، فيمكننا القول أنه بالرغم من قبول النتائج الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التصحيح الهيكلي، فإنها لا تزال تشكل موضوع جدل واسع لمختلف الاقتصاديين والمحليلين بسبب الظروف الداخلية والخارجية الغير ملائمة. ويرجع ذلك، أساسا إلى احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية على حساب القطاع الخارجي، فالجزائر ليست في معزل عما يحدث حولها، فقد شرعت في هيكلة وتكييف التجارة الخارجية بما تقتضيه عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي، وقد لعبت التطورات الخارجية الدور الاستراتيجي في بناء الاقتصاد الجزائري. فقد عمدت الدولة الجزائرية منذ 1990 إلى وضع جملة من الترتيبات لإصلاح السياسة التعريفية لقطاع التجارة الخارجية. هذه الإصلاحات التي تهدف إلى تشجيع آليات الإنتاج قصد تفعيل التصدير خارج لمحروقات الذي ما يزال يشكل هدف السلطات الجزائرية.

كما تسعى الجزائر من خلال التخفيضات المعتبرة في الضرائب إلى تشجيع الاستثمار المنتج وخلق الثروة، لتدارك التأخر في الإنتاج الوطني الخاص بالمواد الغذائية والمواد الأساسية، التي نستورد منها كميات معتبرة تتجاوز ملايين الدولارات. وفي انتظار تنظيم التجارة الخارجية أكثر وتشجيع الاستيراد من خلال مطابقة الإنتاج الوطني مع المقاييس العالمية، ورفع القيود عن الاستيراد والبحث عن الأسواق التي تناسبنا، يبقى الاقتصاد الوطني يعاني من عقدة المحروقات التي تلازمه منذ سنوات طوال، وما يبعث عن الارتياح مؤخرا هو التفكير في ترشيد النفقات في ظل العجز عن بناء الاقتصاد وهو ما نجحت فيه دول الخليج.

## مقدمة الفصل:

يشهد الاقتصاد العالمي منذ مطلع الألفية الثالثة، حركية اقتصادية وتنافسية دولية فرضتها متطلبات الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي، مما أدى الى بروز تكتلات جديدة وتجمعات جهوية تضم إلى جانب الدول المتقدمة، دولاً نامية تهدف إلى بناء فضاءات اقتصادية مندمجة. وإن كان ما يبرر هذا الانفتاح بالنسبة للدول المتقدمة، هو ضرورة استمرارية النمو المتوقع على التوسع المتنامي للأسواق، فهو من جهة الدول النامية مطلب لتحقيق الحماية لاقتصادياتها وصناعاتها المحلية، كون هذه الأخيرة لا تزال فتية، مما يتطلب على مجموعة هذه الدول توفير حماية ولو مؤقتة لصناعاتها، وذلك حتى تصل هذه الصناعات الى مرحلة النضج، وبالتالي تكون ذات قدرة على منافسة المنتجات العالمية في اطار الانفتاح الاقتصادي.

والجزائر وعلى غرار باقي الدول النامية، ومن أجل تكييف اقتصادها مع متطلبات الانفتاح الاقتصادي، كان لابد لها من توفير حماية لمنتجاتها المحلية خاصة في القطاعات الحساسة والتي تشهد تنافسية عالمية كبيرة. ومن هذه القطاعات، سوف نتعرض هذه الدراسة وفي جزئها الأخير الى قطاع الأدوية، والذي يحتل مكانة هامة ضمن المقومات الأساسية للاقتصاد الوطني الجزائري.

تعتبر صناعة الدواء على المستوى المحلي صناعة فتية لا تغطي إلا نسبة 34.54% من سوق الدواء، رغم ما بذلته الدولة من جهود لتطويرها وترقيتها، وهي تواجه تحديات حقيقية نتيجة للمتغيرات الاقتصادية والقانونية التي شهدتها الساحة الدولية. هذه التحديات يتطلب على صناعة الدواء الوطنية الاستعداد لها ومواجهتها، خاصة بسبب متطلبات انفتاح السوق أمام منتجات شركات الدواء العالمية، واتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (TRIPS)، التي تجد الجزائر نفسها ملزمة بتطبيق بنودها، اثر انضمامها المرتقب الى منظمة التجارة العالمية، مما يستلزم على الدولة الجزائرية إتباع سياسة حمائية فعالة حتى تشجع منتجها المحلي من جهة، ومن جهة أخرى تقلل من حجم الواردات الأجنبية.

وعليه ومن خلال ما سبق سنتطرق في هذا الفصل الى واقع الاقتصاد الوطني مع الإشارة الى معدلات الحماية الاسمية والفعلية المطبقة في بعض قطاعاته، لنختتم الدراسة بإسقاط هذه المعدلات الحمائية على قطاع الأدوية في المعالجة التطبيقية.

### المبحث الأول: واقع الاقتصاد الجزائري ومكانة القطاع الصناعي في الاقتصاد الوطني

يعرف العالم المعاصر موجة جارفة نحو التوجه إلى اقتصاد السوق، وما يستتبعه من خصوصية المؤسسات الاقتصادية، تحرير الأسعار، تحرير المبادلات التجارية وكذا إدخال التعديلات الهيكلية والتصحيحات اللازمة بما يتفق والرؤية السائدة عالميا، والتي تتخذ من الليبرالية مذهبها والعولمة وسيلة وغاية. لذلك، وجب على الجزائر الاندماج الفعال في الاقتصاد العالمي، لتعظيم المكاسب الايجابية التي تضمن توازن المصالح الاقتصادية في ظل المنافسة والتكتلات الاقتصادية العالمية الكبيرة. ومن أجل ذلك، سننظر في هذا المبحث إلى واقع الاقتصاد الجزائري، من خلال واقع القطاع الصناعي والزراعي، ثم إلى مكانة القطاع الصناعي في الاقتصاد الوطني.

### المطلب الأول: واقع الاقتصاد الجزائري في خضم الانفتاح الاقتصادي

رغم كل الإمكانيات العالية التي يتوفر عليها الاقتصاد الوطني من موارد وثروات، لكنه لا يزال في مؤخرة الترتيب مقارنة بالدول ذات العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، وهذا نظرا لعدة أسباب يمكن جملها تحت سبب رئيسي، وهو عدم وجود سياسة إستراتيجية محكمة للتسيير.

#### 1- واقع القطاع الصناعي:

قامت الدولة خلال السنوات الأولى للاستقلال، بإنشاء صناعة قاعدية حققت نموا صناعيا يعتبر الأهم في تلك الفترة (فترة السبعينات)، وارتكزت على البترول والغاز خاصة بعد سنة 1971، وكضرورة للاندماج في الاقتصاد العالمي، انتهجت الجزائر سياسة الانفتاح الاقتصادي، فتمحورت أهم مميزات القطاع الصناعي فيما يلي:

- ضعف مستوى الاستثمارات في القطاع العمومي، مقارنة بضرورة تجديد التجهيزات والمنشآت وعصرنتها وتأهيلها.

- الاعتماد الشديد على التمويل الخارجي، مثلا قطاع الغيار يمثل فيه التمويل الخارجي نسبة 23.3% من رقم الأعمال، بالإضافة إلى نقص تأهيل اليد العاملة والاعتماد المفرط على الخبرات الأجنبية.

كما أنه، وبالتوازي مع القطاعات الأخرى خارج المحروقات التي سجلت كلها نموا قويا أو معتبرا، فإن التوسع في القطاع الصناعي، بالرغم من تواضعه قد ربح 0.3 نقطة مئوية وختم سنة 2006 بارتفاع قدر بـ 2.8%<sup>1</sup>. ومع ذلك فإن مساهمته في تكوين الثروة الوطنية، بما في ذلك

<sup>1</sup> التقرير السنوي لبنك الجزائر، 2007، ص 37.



المحروقات، ما فتئت تتراجع سنة بعد أخرى. فقد انخفضت مساهمة قيمته المضافة في إجمالي الناتج المحلي خارج المحروقات من 9.9 % في 2004 إلى 9.7 % في سنة 2005، لتصبح 9.4 % في سنة 2006<sup>1</sup>.

إن قطاعات النشاط في الصناعة العمومية، تتطور بشكل غير متساو وشديد التباين. حيث سجلت الصناعات العمومية للمياه، الطاقة، المناجم وكذلك الصناعات في القطاع الخاص خلال الفترة 2002-2006 نموا إيجابيا ومعتبرا. بينما يتراجع بشكل منتظم إنتاج القطاع الصناعي العمومي المعلمي كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول (1-4): التوزيع القطاعي لإجمالي الناتج المحلي بالأسعار الجارية (بملايير الدينارات)

2006	2005	2004	2003	2002	
3881.0	3352.9	2319.8	1868.9	1477.0	المحروقات
4043.0	3652.8	3362.3	2994.8	2687.4	قطاعات أخرى
642.0	579.7	578.9	515.3	417.2	منها: الفلاحة
426.0	400.6	377.7	350.5	336.6	صناعة المنتجات الصناعية
689.0	564.4	508.0	445.2	409.9	بناء وأشغال عمومية
1588.0	1470.8	1290.8	1130.0	1024.2	خدمات خارج الإدارات العمومية
698.0	637.3	606.9	553.8	499.5	خدمات الإدارات العمومية
467.0	492.9	445.4	403.1	377.5	حقوق و رسوم على الواردات
8391.0	7498.6	6127.5	5266.8	4541.9	إجمالي الناتج المحلي
					(بالنسبة المئوية من إجمالي الناتج المحلي)
46.3	44.7	37.9	35.5	32.5	المحروقات
48.2	48.7	54.9	56.9	59.2	قطاعات أخرى
7.7	7.7	9.4	9.8	9.2	منها: الفلاحة
5.1	5.3	6.2	6.7	7.4	صناعة المنتجات الصناعية
8.3	8.5	9.9	10.5	11.0	خدمات الإدارات العمومية
					(تغير سنوي بالنسبة المئوية)
15.8	44.5	24.1	26.5	2.3	المحروقات
10.7	8.6	12.3	11.4	6.9	قطاعات أخرى
10.7	0.1	12.3	23.5	1.2	منها: الفلاحة
6.3	6.1	7.8	4.1	7.6	صناعة المنتجات الصناعية
9.5	5.0	9.6	10.9	5.8	خدمات الإدارات العمومية
11.9	22.4	16.3	16.0	6.6	إجمالي الناتج المحلي

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء، مصلحة التخطيط.

التقرير السنوي لبنك الجزائر، 2007، ص 196.

<sup>1</sup> نفس المرجع، ص 38.

جل صادرات الجزائر من المحروقات، حيث بلغ حجم الصادرات الجزائرية 78.23 مليار دولار سنة 2008، بارتفاع قدره 30.04% مقارنة بسنة 2007، حيث استحوذت المحروقات على حصة الأسد بنسبة 97.58% من مجموع الصادرات، حيث تبقى نسبة الصادرات خارج المحروقات جد ضعيفة<sup>1</sup>.

فقد عرف الإنتاج الصناعي للقطاع العمومي تراجعاً بنسبة 2.6% خلال السداسي الأول من سنة 2010، بالمقارنة مع نفس الفترة لسنة 2009، وهذا بسبب النتائج السيئة المسجلة في الصناعات المصنعة. كما أوضح الديوان في تقرير له أنه بعد تسجيل ارتفاع " طفيف" بنسبة 0.4% في سنة 2009 عرف الإنتاج الصناعي للقطاع العمومي الوطني انخفاضاً خلال السداسي الأول من 2010 مسجلاً بذلك تراجعاً بنسبة 2.6%، باستثناء قطاع الخشب والورق الذي يسجل زيادة بنسبة 9.8%، فان كل القطاعات الأخرى منها صناعات الحديد والصلب والصناعات المعدنية والميكانيكية والكهربائية والإلكترونية، عرفت تراجعاً بنسبة - 15.5% والكيمياء والمطاط والبلاستيك - 11.5% والصناعة الغذائية - 9.3% ومواد البناء بنسبة - 2.8%، إلا أنها سجلت ارتفاعاً هاماً خلال الفصل الثاني بـ + 7.2%<sup>2</sup>.

بالمقابل سجل قطاع المحروقات زيادة بنسبة 0.9% خلال السداسي الأول 2010 بتغير سلبي خلال الفصل الثاني 0.8%، وبعد زيادة متوسطة بنسبة 7.2% خلال سنة 2009، استمر قطاع الطاقة في النمو خلال السداسي الأول من 2010 بـ + 4.3%.

## 2- واقع القطاع الزراعي:

تملك الجزائر قدرات معتبرة في المجال الزراعي، فتبلغ المساحة الصالحة للزراعة في الجزائر في الشمال حوالي 7.5 مليون هكتار، وهو ما يعادل 3 بالمائة من مساحة البلاد، وتقدر مساحة الأراضي التي يتهاطل عليها سنوياً أكثر من 400 ملم من الأمطار بـ 1 مليون هكتار فقط<sup>3</sup>. وتقدر المساحة المخصصة فعلاً للفلاحة بـ 47 مليون هكتار منها 7 مليون هكتار غابات، 32 مليون مستعملة كمراعي وممرات، والباقي 8 مليون هكتار يمثل المساحة المستعملة للفلاحة.

<sup>1</sup> المركز الوطني للإحصائيات والإعلام الآلي، CNIS، 2009.

<sup>2</sup> المركز الوطني للإحصائيات والإعلام الآلي، بيانات أولية، CNIS، 2010.

<sup>3</sup> أمينة أمال بن شهيدة، تنسيق المواصفات القياسية للسلع والمنتجات الزراعية الخام والشبه المصنعة، [www.aoad.org](http://www.aoad.org)

تشير المعطيات القطاعية الى ارتفاع الإنتاج في معظم فروع القطاع، فقد ارتفع إنتاج الحبوب ب 13.8%، منتقلا من 35.25 مليون قنطار في 2005 الى 40.13 مليون قنطار في 2006<sup>1</sup>. كما تطور في نفس الاتجاه إنتاج البقول، والخضروات الجافة وكذلك زراعة الكروم والماشية باستثناء إنتاج الحبوب، فان إنتاج الأنشطة الفلاحية الرئيسية كان خلال الفترة 2001-2005 مستمرا ومنتظما. أما التقلبات في الإنتاج خلال هذه الفترة، وكذلك الانخفاضات المسجلة في 2006 فإنها لا تعني سوى عدد قليل من الأنشطة مثل الزراعة الصناعية، وزراعة الزيتون، والتمور واللحوم البيضاء. وفيما يلي يمكننا أن نستعرض أهم المحاصيل الزراعية في الجزائر والمساحات التي تغطيها.

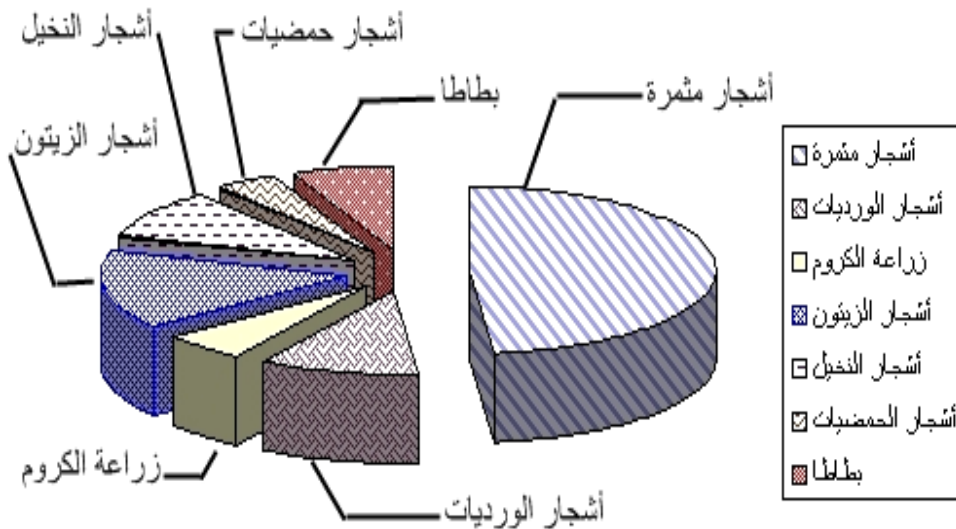
الوحدة: مليون هكتار

#### جدول(4-2): أهم المحاصيل الزراعية في الجزائر لسنة 1999

المحاصيل الكبرى	أشجار مثمرة	أشجار الورديات	زراعة الكروم	أشجار الزيتون	أشجار النخيل	أشجار الحمضيات	البطاطا
5.5م.هـ	517000	113000	59000	164000	100000	45000	72000

Source: [www.aoad.org](http://www.aoad.org)

#### الشكل (4-1): توزيع المحاصيل الزراعية في الجزائر لسنة 1999



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول.

نلاحظ انه من الناحية الإنتاجية والنباتية، الجزائر تنشط بكثير في مجال زراعة الحبوب، البطاطا الحمضيات، الزيتون والنخيل، أما من ناحية الإنتاج الحيواني، فيرتكز على خمسة أنواع أساسية

<sup>1</sup> التقرير السنوي لبنك الجزائر، 2007، ص 35.

وهي الأبقار، الأغنام، الماعز، الأحصنة، الإبل بمعدل يمثل 22 مليون رأس (1990-1999)، يمثل منها الغنمي أكثر من 80%، الماعز 7.12%، البقري 6%، عددها يقدر بـ 3.1 مليون رأس بما فيها 80% من البقر الحلوب. و الجدول التالي يبين نسبة الصادرات الزراعية من مجموع الصادرات:

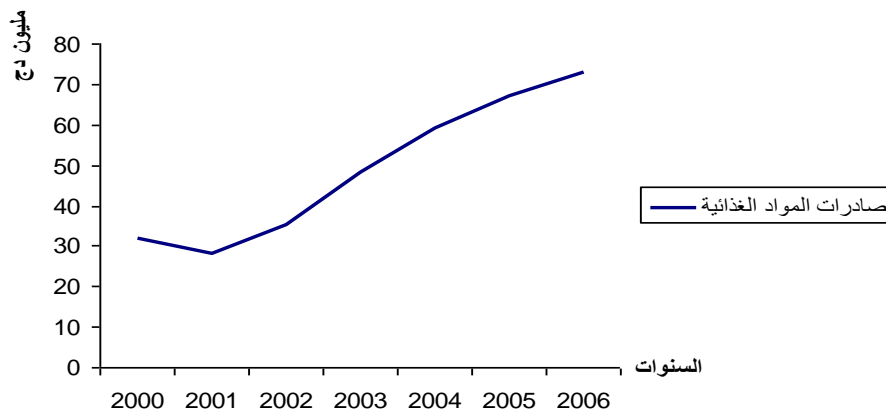
جدول (3-4): نسبة الصادرات الزراعية من إجمالي الصادرات (2000-2006) الوحدة 10 مليون دج

المواسم البيان	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
مجموع الصادرات	54613	44395	32083	24612	18825	19132	22031
صادرات المواد الغذائية	73	67	59	48	35	28	32
النسبة %	0.13	0.15	0.18	0.20	0.19	0.15	0.15

المصدر: الديوان الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، 2007.

نلاحظ من خلال الجدول (3-4) أن نسبة نمو الصادرات الزراعية في تذبذب مستمر من سنة إلى أخرى، حيث نجد أنها لم تتجاوز 2% من إجمالي الصادرات الوطنية، إلا أن هذه النسبة تبقى بعيدة عن الطموحات التي تسعى الدولة إليها، من خلال ما توفره من دعم وتسهيلات لهذا القطاع (مسح ديون الفلاحين مثلا). وقد وصلت صادرات الجزائر خلال سنة 2003 إلى 135 مليون دولار أمريكي، منها 51.504 مليون دولار للسلع الغذائية<sup>1</sup>. ويبقى التوسع في القطاع الفلاحي، الذي يساهم بنسبة 14.2% في إجمالي الناتج المحلي خارج المحروقات في 2006 دائما مرتبط بشكل قوي بإنتاج الحبوب، بسبب وزن هذا الأخير في الإنتاج الفلاحي الكلي.

الشكل (2-4): تطور الصادرات الغذائية في الفترة (2000-2006)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات الجدول.

<sup>1</sup> آيت بن علي حادة، تدعيم فرص وصول المنتجات الزراعية العربية للأسواق العالمية والترويج لها، [www.aoad.org](http://www.aoad.org) بتاريخ 2009/10/26.

على العموم لقد تمت عدة تجارب تعزيزية في قطاع الزراعة منذ الاستقلال حتى اليوم، لكن هذه التجارب والسياسات المتتالية لم تعالج المشاكل الأساسية، كالمشكل العقاري، استنزاف المساحات الخضراء، وسوء استعمال الموارد المائية، وهو ما يبقي قطاع الزراعة في الجزائر بحاجة إلى عصرية في التقنيات وإلى مبادرات استثمارية جادة، وذلك للرفع من تنافسية القطاع ضمن متطلبات الاندماج في الاقتصاد العالمي.

### المطلب الثاني: مكانة القطاع الصناعي في الاقتصاد الوطني

دخل القطاع الصناعي الجزائري مرحلة إصلاحات حقيقية مع بداية التسعينات، خاصة أنه يشتمل على مؤسسات عمومية تمثل نسبة 80% من النسيج الصناعي، في حين 20% الباقية، تمثل مؤسسات صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع الخاص. حيث أن الصناعة الجزائرية تتميز بكثافة في رأس المال<sup>1</sup>، واندماج عمودي وتبعية كبيرة للمدخلات المستوردة والضرورية للدورة الإنتاجية. ويستحوذ القطاع الصناعي الجزائري مجمل الصناعات المصنعة، ما عدى المحروقات والمناجم في الفروع الإنتاجية الآتية:

- الصناعة القاعدية (الحديد والصلب والتعدين والصناعات الميكانيكية).
- الصناعة الإلكترونية والكهربائية والاتصالات.
- الصناعة الغذائية.
- صناعة النسيج والجلود.
- مواد البناء (الإسمنت والأجر).
- تحويل الخشب والورق.
- الصناعة الكيماوية والصيدلانية والأسمدة.

ويتكون كل فرع من هذه الفروع من مجموعة من الشركات العمومية، وتشغل عددا هاما من العمال، وهي كما يلي:

#### 1- الحديد والصلب والتعدين:

يعتبر مركب الحجار النواة المركزية لهذا الفرع، الذي أصبح يعتبر ثاني مصدر بعد قطاع المحروقات، حيث أعيدت هيكلة هذا الفرع في سنة 2001 وأصبح يضم:

- خمسة مجمعات عمومية وهي: METANOF و ENB, ENTPL, ANABIB, SIDER.

<sup>1</sup>BENBITOUR AHMED : l'Algérie au Troisième Millénaire (défis et potentialités) ed. Marinoor, Alger 1998, P198.

• ستة مؤسسات عمومية وهي: **PROTUIL, PROCIM, SIDEM** والمؤسسات الجهوية

لاسترجاع النفايات الصلبة (الحديدية) **ERE, ERC, ERO**.

ويشغل هذا الفرع نحو **20.554** عامل، ويمثل إنتاجه **13%** من مجمل إنتاج القطاع العمومي.

### 2- الصناعات الميكانيكية والمعدنية:

يشغل هذا الفرع نحو **30.616** عامل، ويمثل إنتاجية **10%** من الإنتاج المقيم للقطاع الصناعي العمومي، غير أنه يشكو من قلة استعمال القدرات الإنتاجية، خاصة في مجال صنع الآليات والعربات الرافعة والحافلات والشاحنات والمضخات والحاصدات. ويحتل الفرع مكانة إستراتيجية كونه يزود عدة قطاعات أخرى بالعتاد والتجهيزات المختلفة، وهو يتميز باندماج كبير، لكنه يشكو من استعمال تكنولوجيا قديمة، وأهم مؤسسات هذا الفرع نجد: **BATIMETAL, CMT, POVAL,**

**.GERMAN, CMA, ENMIP, SNVI**

### 3- الصناعات الالكترونية والاتصالات:

يغطي هذا الفرع مجمل النشاطات الصناعية الكهربائية، الالكترونية والاتصالات وكذا النشاطات المرتبطة بإنتاج مواد التجهيز والخدمات في مجال الصناعات التحويلية، بما فيها الصناعات الصغيرة والمتوسطة والدراسات والإنجازات الصناعية، وكذلك أعمال البحث التطبيقي. ويشغل هذا الفرع نحو **16.689** عامل ويمثل حاليا **08%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي<sup>1</sup>، وقد دعم هذا الفرع بإقامة منظومة جديدة لتأطير نشاطات التركيب، بموجب المرسوم التنفيذي رقم **74-2000** الصادر بتاريخ **4 أبريل 2000** والمقنن لنشاطات التركيب، ويلبي الفرع مجمل احتياجات الاقتصاد الوطني من المنتجات الكهرومنزلية والإلكترونية، وأجهزة الهاتف والكوابل والعدادات.

### 4- الصناعات الغذائية:

يشغل الفرع نحو **36.793** عامل، ويمثل إنتاجه **41%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي العمومي. وأهم المؤسسات النشطة في هذا الفرع نجد: **.ENASUCRE, ENCG, ERIAD**. تتمثل نشاطات هذا الفرع في تحويل الحبوب والحليب والمواد الدسمة والتبغ والمشروبات، ويعتمد هذا الفرع على **80%** من مدخلاته من الخارج، بينما المواد الدسمة فنسبة **100%** من الخارج.

<sup>1</sup> تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي (CNES)، السداسي الأول، 2001..

### 5- صناعة النسيج والجلود:

يتميز هذا الفرع باندماج عمودي وتنوع كبير يشمل الغزل، النسيج، الخياطة ودباغة الجلود وصقلها، وأهم مؤسساته نجد: مجمع المنتجات **TEXMACO** ومجمع خياطة الملابس **C-H**، ويشغل هذا الفرع نحو **24.256** عامل، ويمثل **04%** من إنتاج القطاع الصناعي العمومي<sup>1</sup>، وهو يواجه حاليا صعوبات جمة، نتيجة انفتاح السوق الجزائرية وتحرير التجارة الخارجية ومنافسة حادة أجنبية أدت إلى غلق عدة معامل عمومية.

### 6- مواد البناء:

يضم هذا الفرع عشرة مجتمعات عمومية، تضم **108** مؤسسة فرعية منها: **18** مصنعا للإسمنت و**42** مصنعا للمواد الحمراء و**08** مصانع للخزف الصحي. ويدخل ضمن الفرع **06** مؤسسات لصناعة الزجاج، ويعتمد إلى حد كبير على الاستيراد للمواد الأولية، ويشغل الفرع نحو **32.947** عامل ويمثل إنتاجه **14%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي العمومي. يتمثل نشاط هذه الصناعة في معالجة المواد المحلية الأولية لإنتاج مواد البناء، كالأجر والقرميد والإسمنت ويعتبر هذا الأخير (الإسمنت) أهم منتج للفرع المتكون من **12** معملا، تبلغ قدرتها الإنتاجية **11.5** مليون طن سنويا.

### 7- الصناعات الكيماوية والصيدلانية والأسمدة:

يشغل هذا الفرع نحو **15.012** عامل، وهو يمثل **10%** من إنتاج القطاع الصناعي العمومي، حيث ينتج القطاع تشكيلة كبيرة من المواد المصنعة، خاصة تلك الموجهة للاستهلاك الواسع، كالأدوية المنظفات، مواد الطلاء، الغازات الصناعية، الصودا، البلاستيك والأسمدة المستعملة في الفلاحة. وأكبر المؤسسات في هذا المجال نجد: **SAIDAL** (مجمع صناعة الأدوية)، **ENGA** (مؤسسة الغازات الصناعية). كما يتميز هذا الفرع بدخول القطاع الخاص للاستثمار فيه منذ مطلع التسعينات، خاصة في مجال الصيدلة، بإنشاء مخابر ومعامل لصنع الأدوية، وكذا مواد الطلاء.

### 8- تحويل الخشب والورق:

يعتمد هذا الفرع على استيراد مدخلاته من الخارج، ويشغل الفرع نحو **09.604** عامل، ويمثل إنتاجه **03%** من مجمل إنتاج القطاع الصناعي العمومي<sup>(2)</sup>، حيث يواجه الفرع منافسة شديدة محلية بدخول القطاع الخاص وكذا منافسة أجنبية نتيجة تحرير التجارة الخارجية.

<sup>1</sup> تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي (CNES)، السداسي الأول، 2003.  
<sup>2</sup> تقرير وزارة الصناعة، الجزائر، 2003.

خلاصة لما سبق، يتضح بأن القطاع الصناعي الجزائري يعتمد على تنوع فروعته، ويعتمد في تمويله على مدخلات من الخارج، كما أنه لا يرقى إلى مستوى تغطية السوق الوطني لكل احتياجاته، نظرا لضعف القدرات الإنتاجية وسوء استغلال الموارد المتاحة. وهذا ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (4-4): التقسيم القطاعي لنمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي (بالنسبة المئوية)

2006	2005	2004	2003	2002	
3881.0	5.8	3.3	8.8	3.7	المحروقات
5.3	4.7	6.2	6.0	5.3	قطاع خارج المحروقات
					قطاعات أخرى
4.9	1.9	3.1	19.3	1.3-	الزراعة
15.1	12.9	1.0-	0.6	6.1	المناجم
3.4	9.5	5.8	6.6	4.3	الطاقة والمياه
2.2-	4.5-	1.3-	3.5	1.0-	صناعة المنتجات الصناعية
7.6-	14.4-	15.7-	20.6-	19.1-	الصناعة الغذائية
1.3	4.1-	2.0	8.9	7.1	الحديد، الصناعة الميكانيكية والكهرباء
3.1-	3.9	2.2-	10.6-	5.8-	الصناعة الكيماوية
14.0-	0.6	14.4-	2.4-	3.7	النسيج
15.9-	18.4-	15.4	7.7-	19.3-	الجلود والفرو
3.8-	4.8	10.3	7.6-	8.4	مواد البناء
2.9	15.9-	0.7-	6.1-	0.9	الخشب والورق
1.0	25.1-	5.2	11.9-	1.2	أخرى
1.8	1.7	2.5	2.9	6.6	صناعات القطاع الخاص
11.6	7.1	8.0	5.5	8.2	بناء وأشغال عمومية
5.0	5.6	7.7	4.2	5.3	خدمات خارج الإدارات العمومية
4.8	3.7	4.0	4.5	3.0	خدمات الإدارات العمومية
2.7	5.9	10.2	2.3	16.7	حقوق ورسوم على الواردات
	5.1	5.2	6.9	4.7	إجمالي الناتج المحلي
	4.1	7.8	5.5	8.2	إجمالي الاستعاب المحلي
	4.2	5.5	4.0	4.2	الاستهلاك
	2.4	4.5	4.2	5.5	العمومي
	4.8	5.8	4.0	3.8	الخاص
	7.9	8.1	5.1	7.6	الاستثمار الخام
	7.3	4.1	7.2	5.5	صادرات السلع والخدمات من غير العوامل
	5.3	13.1	2.4	19.5	واردات السلع والخدمات من غير العوامل

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء، مصلحة التخطيط.

التقرير السنوي لبنك الجزائر، 2007، ص 197.



المطلب الثالث: معدلات الحماية الاسمية والفعلية في بعض القطاعات وأثرها على أثمان القيمة المضافة

#### 1- منتوجات الزراعة الغذائية:

يتصف قطاع منتوجات الزراعة الغذائية بضعف مساهمته في معدل القيمة المضافة، كما يتميز بارتفاع معدل الحماية الفعالة في القطاعات الصناعية، حيث يمثل 31% من الإنتاج الإجمالي الصناعي أي انه يساهم بنسبة 12% كقيمة مضافة في الصناعة. وعليه نسجل توزع كبير لمعدل الحماية الفعالة في هذا القطاع على منتوجات اللحوم والسّمك، الحليب ومشتقاته، مواد التدخين والمنتوجات الأخرى. فهذه المنتوجات وغيرها، كلها تستفيد من معدل الحماية الفعالة بينما نجد أن إنتاج السكر والمواد الكحولية والمواد الغذائية للحيوانات لها معدل حماية فعلية منعدم أو شبه منعدم<sup>1</sup>.

#### 2- قطاع الجلود والصوف:

بالرغم من تسجيل ارتفاع في معدل الحماية الاسمية في الجلود والصوف، نجد أن معدل حمايتها الفعلية يبقى قريبا من المعدل الصناعي، وهذا بسبب ارتفاع القيمة المضافة في هذا القطاع، كما أن استهلاك الصوف هو المادة الأكثر إعفاء من الجمارك. فالتباعد بين معدل الحماية الفعلية الرسمي والمفروض على السلع الوسيطة للصوف، يقضى عند دراسة معدل الحماية الفعلية المصرح به، أما فيما يخص الجلود فنجد أن معدل الحماية ما بين السلع الوسيطة والنهائية يتراوح ما بين 9% و 66%. هذا الفرق يبين ضعف معدل الحماية الاسمية على المبيعات المحلية للمواد الأولية.

#### 3- صناعة الخشب والورق:

ان معدل الحماية الفعلي لهذا القطاع يساهم في القيمة المضافة للقطاع الصناعي، إذ نسجل أن العقارات المعدنية، الورق والعقار الخشبي والبلاستيكي، لهما معدلات حماية فعلية أكبر من تلك المعدلات المسجلة في القطاعات الصناعية الأخرى. لكن على العكس من ذلك، نسجل أن إنتاج التحويل الأولي للخشب ومنتجات الفلين يتصف بضعف في معدل الحماية الفعلية، بينما يمثل قطاع الطباعة معدل حماية فعلي خال تقريبا (صفري).

#### 4- مواد البناء:

إن قطاع مواد البناء يلعب دورا كبيرا في ارتفاع القيمة المضافة للإنتاج الصناعي، إذ يمثل ثاني قطاع هام من حيث القيمة المضافة. لكن بالرغم من ارتفاع القيمة المضافة لهذا القطاع بسبب معدل الحماية الاسمي نجد أن مساهمته ضعيفة، إذا ما أخذنا بعين الاعتبار معدل الحماية الفعلي. فعلى سبيل

<sup>1</sup> Bernard Decaluwé, John Cockburn, Sylvain Vézina, Associés pour le Développement Économique International (ADEI), Étude globale Rapport préliminaire, 16 octobre 2001, P 28.

المثال نسجل أن هناك تباعد ما بين معدل الحماية الفعلي الجد مرتفع لصناعة الخزف (79%) ومعدل الحماية الفعلي الجد منخفض للصناعة الهيدروليكية<sup>1</sup> (6%)، والتي تمثل أكثر من 50% من القيمة المضافة الصناعية.

#### 5- منتجات المواد الكيماوية:

تعتبر صناعة المواد الكيماوية واحدة من أهم الصناعات التي تساهم بشكل كبير في القيمة المضافة الإجمالية للقطاع الصناعي، إذ أن معدل الحماية الفعلية لهذه الصناعة هو قريب جدا من المعدل الصناعي للزراعة الغذائية، وهو ما يفسر أهمية هذه المنتجات. فصناعة المطاط والمواد الكيماوية تمثل معدل حماية فعلية مرتفع (60% و 36%)، على التوالي<sup>2</sup>، بينما تسجل القطاعات الأخرى معدل حماية فعلي ضعيف، وعادة ما يكون سلبيا بالنسبة الى أولئك الذين يتوجهون الى سوق الصادرات، وفيما يخص المنتجات الصيدلانية الوسيطة المستوردة فهي غالبا ما تكون معفية من الرسوم الجمركية.

إن أهمية استهلاك المنتجات الوسيطة لهذا القطاع (القطاع الصيدلاني) يأخذ بعين الاعتبار الإعفاء المخفض للحماية الفعالة لهذا القطاع، وعليه فان تحديد سياسات تجارية خاصة بهذا القطاع، يجب أن تحافظ على المواد والمنتجات، من اجل تخفيض معدل الحماية الاسمي النهائي، حتى يكون هناك توازن بين العرض والطلب. وهذا إذا ما قورن بالقطاعات الأخرى التي تعفى فيها المواد الوسيطة من الرسوم الجمركية.

مما سبق يمكن القول بأن القطاع الصناعي الجزائري في الوقت الراهن يمر بمرحلة حرجة، وتواجهه تحديات كبيرة للدخول في التقسيم الدولي الجديد للعمل، فعليه أن يحدد بالضبط طبيعة التخصص والمزايا التنافسية التي تؤهله لاحتلال مكانة في السوق الوطني والأسواق العالمية، وهو مرتبط بالإسراع في تطبيق الإصلاحات الاقتصادية وتحسين الأداء، والضغط على التكاليف وتجديد تكنولوجيا الإنتاج، صف الى ذلك الاستغلال الأمثل للموارد والطاقات المتاحة. والجدول التالي يبين تطور الإنتاج في القطاع الصناعي من 1998 الى سنة 2004.

<sup>1</sup> تتعلق الصناعة الهيدروليكية بتلك المنتجات المتعلقة بالماء.

<sup>2</sup> Bernard Decaluwé, John Cockburn, Sylvain Vézina, Op- Cit, P 29.

**الجدول (4-5): تطور الإنتاج في القطاع الصناعي للفترة: 1998 - 2004**

2004		2002		2001		2000		1999		1998		السنوات	الفروع الإنتاجية
نسبة التطور	% الإنتاج	نسبة التطور	% الإنتاج	نسبة التطور	% الإنتاج	نسبة التطور	% الإنتاج	نسبة التطور	% الإنتاج	نسبة التطور	% الإنتاج		
17	غ. م	11.4	13	11.3	غ. م	05.1	10.0	18.1	09	-15.9	08	الحديد والصلب والمعادن	
14.3	غ. م	-2.6	10	20.8	غ. م	-1.1	06	12.2	07	12.6	06	الميكانيك والتعدين	
-7	غ. م	17.5	08	11.4	غ. م	-1.1	08	-9.6	07	08.8	07	الكهرباء والإلكترونيك	
11.5	غ. م	05.2	11	-0.6	غ. م	5.1	10	-2.7	08	03.9	08	مواد البناء والزجاج	
08.3	غ. م	06.1	03	-9.9	غ. م	-0.6	03	-11	03	-1.9	03	الخشب والورق وغيره	
20.5	غ. م	-18	41	-11	غ. م	-9.4	49	-1.9	53	14.8	55	الزراعة الغذائية	
-9.1	غ. م	-2.7	04	-26		-13.5	04	15.8	05	03.5	05	النسيج والجلود	
07.7	غ. م	0.6	10	5.2	غ. م	-06.4	09	2.0	08	31.4	08	الكيمياء والصيدلة	
03.9	100 %	-0.9	100	0.6	100	02.3	100	-1.5	100	+08.1	100	إجمالي الإنتاج	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات وزارة الصناعة لسنة 2004.

### المبحث الثاني: وضعية وواقع صناعة الأدوية في الجزائر

يعتبر الدواء مادة هامة تلعب دورا أساسيا في الحفاظ على صحة الإنسان ورفع مستوى الصحة العامة في المجتمع، وبما أن أثمان شيء لدى الإنسان هو حياته، فهو يحاول الإبقاء عليها لأطول فترة ممكنة مهما كان وضعه الاجتماعي أو سنه، وهذا من خلال استهلاكه للسلعة الدوائية<sup>1</sup>. فصناعة الدواء تتسم بالصعوبة والتعقيد والاستثمار العالي والخبرة التقنية والتكنولوجيا، مما يجعل هناك صعوبة أمام الشركات تحول دون دخولها لهذه الصناعة، والذي ينعكس بشكل واضح على عدد الشركات الصناعية للدواء<sup>2</sup>، التي تتسم بقلتها وتخصصها العالي في هذا المجال. وللتعرف عن قرب على حقيقة صناعة الأدوية بالجزائر، سوف نتطرق في البداية إلى مختلف المراحل التي مرت بها هذه الصناعة منذ عهد الاستعمار حتى اليوم، ثم نتطرق إلى مكانة كل من القطاع العام والقطاع الخاص في صناعة الأدوية.

### المطلب الأول: الخلفية التاريخية لتطور القطاع الصيدلاني في الجزائر.

شهدت صناعة الأدوية<sup>3</sup> في الجزائر منذ الاستعمار الى وقتنا الحالي، مجموعة من التطورات والتحويلات نحصرها فيما يلي:

#### 1 - مرحلة ما قبل الاستقلال:

كانت صناعة الدواء خلال المرحلة التي سبقت الاستقلال مقتصرة على شركة واحدة هي (BIOTIC) ببيوتك، والتي أنشأت سنة 1952، وغداة الاستقلال تم الإعلان عن ميلاد مشروع جديد الذي رأى النور سنة 1962 وهو مؤسسة (PHARMAL) فرمال.

#### 2- المرحلة الثانية: من سنة 1962 إلى سنة 1982:

في سنة 1963، تم إنشاء الصيدلية المركزية الجزائرية (P.C.A)، وهي مؤسسة عمومية أصبحت تشرف منذ نشأتها على مجمل قطاع توزيع الأدوية، وكذا كل من مؤسستي (BIOTIC و PHARMAL) لصناعة الأدوية منذ العام 1965، ثم لحقت بهما وحدة الحراش الصناعية منذ العام 1972، وأصبحت الصيدلية المركزية الجزائرية مسيطرة ومحتكرة لعمليات الإنتاج، الاستيراد

<sup>1</sup> بشير العلاق، التسويق الصيدلاني، دار اليازوري العلمية للنشر، الأردن، سنة 2007، ص12.

<sup>2</sup> رشاد محمد الساعد، محمد جاسم الصميدعي، "التسويق الدوائي: مدخل استراتيجي وتحليلي"، عمان، دار المناهج للنشر والتوزيع، سنة 2006، ص36.

<sup>3</sup> تتألف صناعة الأدوية من صناعات مختلفة، فهناك صناعة الدواء الذي يصرف دون وصفة طبية، وصناعة الدواء الذي يصرف بوصفة طبية، وقطاع الرعاية الصحية المتمثل بالمستشفيات وصيدلياتها، وصناعة المعدات والأجهزة الطبية والصيدلانية.. وهكذا. للمزيد اطلع على: بشير العلاق، أساسيات التسويق الدوائي، دار اليازوري العلمية للنشر، الأردن، سنة 2007، ص12.

والتوزيع، بما فيها تسويق وتوزيع الإنتاج لهياكل الصحة العمومية والصيدليات العمومية والخاصة.

حيث قامت حينئذ مؤسسة (P.C.A) بمجهودات جبارة، في سبيل ترقية وتأهيل اليد العاملة وكذا تطوير وتحديث وسائل الإنتاج، وأصبحت تسيطر على قطاع الصناعة الدوائية في الجزائر سواء من ناحية الإنتاج، البيع والتوزيع. حيث أقدمت الشركة الوطنية للصناعات الكيماوية (S.N.I.C) على إنجاز مركب جديد للمضادات الحيوية بالمدينة، كما تم إنشاء خلال هذه المرحلة مؤسسة (سوكوتيد SOCOTHYD)، وتم البدء في إنجاز مشروع معهد باستور (PASTEUR) سنة 1969، إلا أن كل من مشروع المضادات الحيوية بالمدينة والذي كان من المنتظر أن ينطلق مع نهاية السبعينات في الإنتاج، لم يتحقق ذلك إلا في سنة 1988<sup>1</sup>، في حين معهد باستور بقي قيد الإنجاز حتى مطلع التسعينات.

### 3- المرحلة الثالثة: من سنة 1982 إلى سنة 1987:

تميزت هذه المرحلة بإصلاحات اقتصادية، تمثلت في إعادة الهيكلة العضوية للمؤسسات، والتي كانت تهدف إلى:

- فصل وظائف البيع عن الإنتاج.

- إنشاء وحدات جهوية مكلفة بالبيع والتوزيع.

وفي ظل إعادة الهيكلة استحدثت خمس مؤسسات وهي:

- ثلاث (03) مؤسسات جهوية للبيع والتوزيع هي: (ENAPHARM بالوسط، ENCOPHARM بالشرق الجزائري و ENOPHARM بغرب البلاد)، كما قامت كل من مؤسسة ( ENAPHARM و ENCOPHARM) بإنجاز ثلاث وحدات إنتاجية هي: وحدة شرشال لإنتاج (le concentré d'Hymodialyse) والتي انطلقت فعليا سنة 1994، وحدة قسنطينة لإنتاج السوائل (Sirops)، ووحدة عنابة لإنتاج الأقراص (comprimés).
- مؤسسة لإنتاج وتوزيع التجهيزات الطبية (ENEMEDI).
- مؤسسة لإنتاج الأدوية والمسماة صيدال (SAIDAL) والتي استحوذت على كل من مؤسسات (BIOTIC, PHARMAL) ومركب المضادات الحيوية بالمدينة التابع لمؤسسة (la SNIC).

<sup>1</sup> صادق بوشنافة، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية-حالة مجمع صيدال-، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، ص 383.

#### 4- المرحلة الرابعة: من سنة 1988 إلى اليوم:

تمثل هذه المرحلة مرحلة تحرير وتنظيم القطاع الصيدلاني، خاصة بعد تحرير التجارة الخارجية وصدور قانون النقد والقرض وصدور قانون جديد لترقية الاستثمار في الجزائر، هذه القوانين كلها تسمح بتدخل القطاع الخاص الوطني والأجنبي في الاستيراد، التوزيع بالجملة وكذا إنتاج الأدوية.

وكان أول اعتماد يمنح في هذا المجال سنة 1991 لمؤسسة (L.P.A) أي المخبر الصيدلاني الجزائري. وفي سنة 1992 تم إصدار مراسيم وضعت الدواء وفق متطلبات اقتصاد السوق، حيث تركت حرية مطلقة للاستيراد، وحرية مطلقة للمنافسة بين المستوردين دون أية مسؤولية من طرف الدولة على المنتجات<sup>1</sup>. كما تم تحديد هامش الربح في الإنتاج وكذا في التوزيع.

ولقد شهدت هذه المرحلة عدة قرارات رسمت السياسة الدوائية في الجزائر أهمها:

- دفتر الشروط المتعلق بالاستيراد لسنة 1997: يفرض على المستوردين الاستثمار من خلال مشروع صناعي، بعد انقضاء سنتين من الترخيص باستيراد الأدوية. جاء هذا القرار تشجيعا للاستثمار في قطاع الدواء، حيث فرضت الدولة على المستوردين، مقابل منح رخصة استيراد الأدوية، إنشاء وحدات إنتاجية محلية خلال سنتين من بداية الاستيراد، وكان الغرض من هذا الإجراء هو إحلال الاستثمار محل الواردات، والاستفادة من وحدات إنتاجية تقدم قيمة مضافة للاقتصاد الوطني.
- منشور 2003: الذي ينص على منع استيراد 128 منتج ينتج محليا، وكان هذا في مصلحة المنتجين المحليين، كما تناول الدواء الجنيس.
- قرارات 2005 ومراجعة دفتر شروط الاستيراد: تم بموجبه إلغاء منشور 2003 الذي ينص على حظر استيراد 128 منتج ينتج محليا، كما تم إلغاء إلزامية الاستثمار بعد سنتين من الاستيراد.
- أمر 2006: ينص على تحديد الحد الأدنى لاستيراد الدواء الجنيس.

<sup>1</sup>RACHID GHEBBI, L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE: Etat de la réglementation en Algérie, SEMINAIRE « quelles perspectives de développement pour l'industrie pharmaceutique algérienne dans le nouveau contexte international ? » UNOP, Alger, Hotel EL aurassi, 2007, P 22- 23.

## المطلب الثاني: هيكل القطاع العام لصناعة الأدوية في الجزائر.

إن صناعة الدواء هي أكثر صناعة مقننة من بين الصناعات في العالم، فهي تخضع لأكبر عدد ممكن من القوانين والأنظمة التي تحكم مختلف مراحل أعمالها، منذ وضع المخططات وبداية الإنشاء حتى بعد طرح منتجاتها في الأسواق، فهي تبقى مسؤولة عن الدواء لحين استعماله من قبل المريض<sup>1</sup>، إضافة إلى ذلك فهي تعتمد على التخصص والمهارات الراقية والخبرات المتراكمة. لهذا تشتد فيها المنافسة باعتبارها صناعة مربحة، فغالبية الأبحاث في مجال الصناعة الدوائية تتضمن حوارات مع الأطباء، وأطقم التمريض والمتخصصين الآخرين في مجال الرعاية الصحية، على عكس الصناعات الأخرى التي تتضمن الحوار مع المستهلك النهائي<sup>2</sup>. وفي ما يخص الجزائر، ووفقا لتطور القطاع الصيدلاني الذي رأيناه سابقا، أصبح القطاع العام لصناعة الدواء يتمثل في ثلاث مؤسسات رئيسية هي:

### 1- المجمع الصناعي "صيدال":

يعتبر مجمع صيدال رائد الصناعة الصيدلانية في الجزائر، إذ إنه يسيطر على صناعة الأدوية على مستوى القطر الوطني، وقد دخل المجمع لبورصة القيم المنقولة بالجزائر منذ سنة 1998. كما يتكون المجمع من خلال هيكله من أربعة فروع إنتاجية كبيرة تساهم مجتمعة في تحقيق رقم أعمال يشهد وتيرة مرتفعة نسبيا نتيجة للمبيعات المتزايدة من سنة إلى أخرى.

### 1-1- الهيكل التنظيمي لمجمع صيدال وفروعه الإنتاجية:

#### 1-1-1- الهيكل التنظيمي لمجمع صيدال:

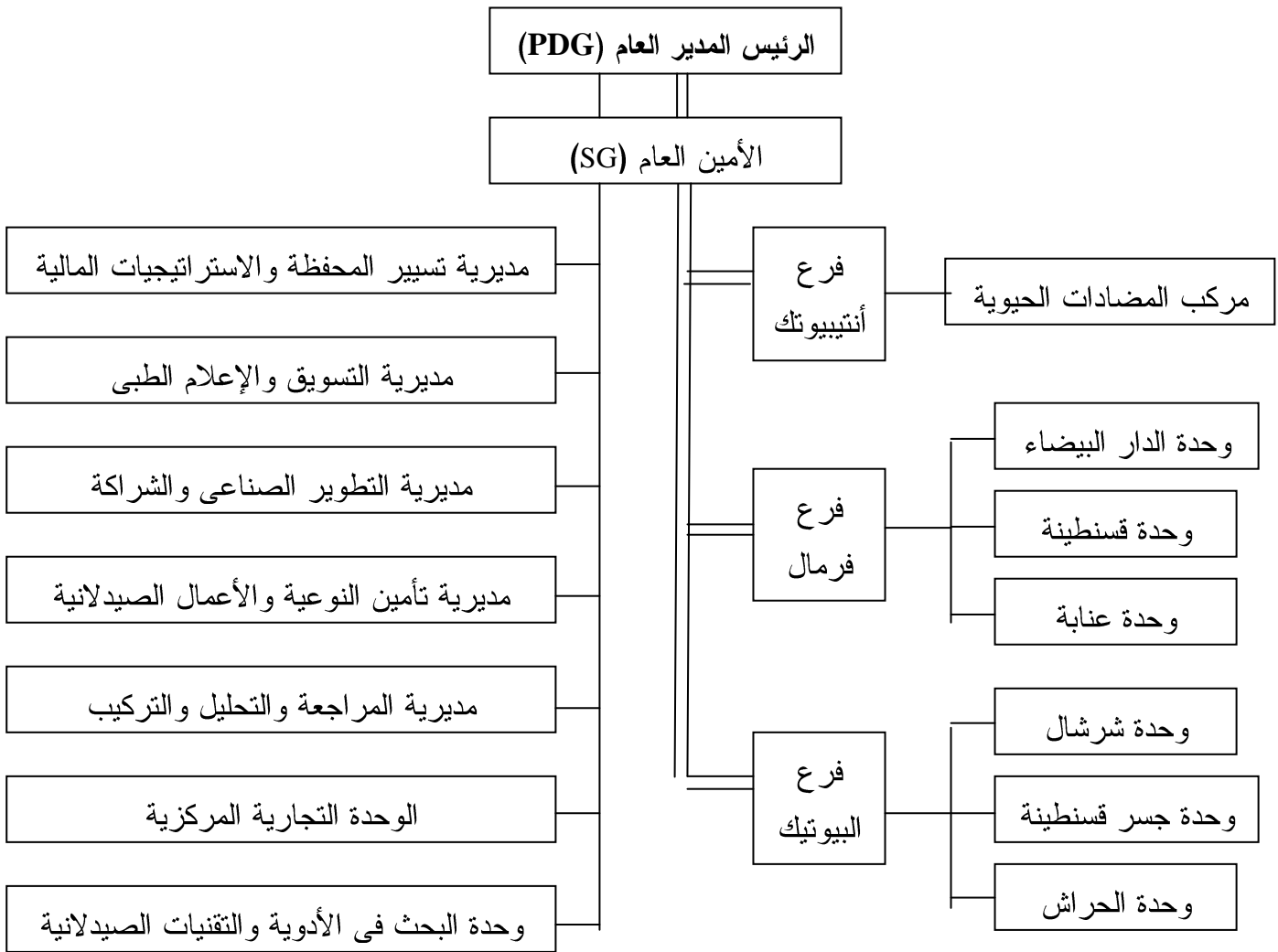
من أجل تبني مجمع صيدال لاستراتيجية جديدة في إطار تعاملاته التجارية، مر هذا المجمع بعدة تغييرات هيكلية فرضتها عليه متطلبات الساحة الاقتصادية، إذ شهد المجمع ومنذ إعادة هيكلة الصيدلة المركزية الجزائرية P.C.A<sup>3</sup> سنة 1982 عدة تغييرات هيكلية إلى أن وصل إلى الهيكل الحالي والذي يوضحه الشكل التالي:

<sup>1</sup> Online Bulletin. Com. [www.AUPAM](http://www.AUPAM) تاريخ الاطلاع: 30 سبتمبر 2010.

<sup>2</sup> جون ليدستون، جانيس ماكلينين، الخطط التسويقية في مجال الصناعات الدوائية، قسم الترجمة بدار الفاروق، الطبعة الثانية، دار الفاروق للنشر والتوزيع، مصر، سنة 2006، ص 192.

<sup>3</sup> P.C.A: Pharmacie Centrale Algérien.

الشكل (3-4): الهيكل التنظيمي لمجمع صيدال



Source: Sidal Info N° 4, 1999, p17

علاقة هرمية. \_\_\_\_\_

علاقة وظيفية \_\_\_\_\_

### 1-1-2- الفروع الإنتاجية لمجمع صيدال:

 يتكون المجمع من أربعة فروع إنتاجية وهي<sup>1</sup>:

\* فرع أنتيبوتيك "ANTIBIOTICAL": مركب المضادات الحيوية بالمدينة، بدأ نشاطه

سنة 1988، متخصص في إنتاج ما يلي: (Gélules, Comprimés, Pommades, Sirops, )

(Injectables)، وهي في الغالب أو كلها منتجات جنيصة (Produits Génériques).

<sup>1</sup> / Sidal Infos: Revue trimestrielle du Groupe Sidal, N°: 06, 3<sup>eme</sup> trimestre, 1998, p.21.



\* فرع بيوتيك "BIOTIC": وتضم وحدة الحراش، وحدة جسر قسنطينة ووحدة شرشال، تم تأسيس هذا الفرع في 1998/2/2، ويبلغ رأسماله 250 مليون دج، ويشغل 800 عاملا منهم 20 صيدليا وأكثر من 80 مهندسا. وهو متخصص في إنتاج: (Solutions, Pommades, Gélules, Sirops, Comprimés) وهي منتجات جنيصة كذلك.

\* فرع فارمال PHARMAL : وتضم وحدة الدار البيضاء، وحدة قسنطينة ووحدة عنابة، تأسس هذا الفرع في 1998/2/2 ويبلغ رأسماله 200 مليون دج ويشغل 645 عاملا منهم 133 صيدلاني ومهندس، وتنتج ما يلي: (Solutions, Pommades, Gélules, Sirops, Comprimés) وهي بدورها أيضا منتجات جنيصة.

- فرع URMT<sup>1</sup>: وحدة البحث في الأدوية والتقنيات الصيدلانية، وهو خاص بالبحث والتطوير في مجال صناعة الأدوية تابع لمجمع صيدال.
- إنشاء الوحدة التجارية بباتنة ووهران، وانضمام صيدال للبورصة وذلك في سنة 2000.
- تأسيس وحدة الأنسولين في سنة 2005<sup>2</sup>.
- وحدة البحث في الأدوية والتقنيات الصيدلانية، وهو خاص بالبحث والتطوير في مجال صناعة الأدوية تابع لمجمع صيدال.

وفي سنة 2007 قدر عدد عمال المجمع بـ 4.363 عامل موزعين حسب الفئات المهنية كما يلي:

الجدول رقم (4-6): توزيع العمال حسب الفئات المهنية (2002-2007)

Désignation	Années	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cadres		1.241	1.355	1.484	1.625	1.737	1.801
Maîtrise		1.562	1.604	1.733	1.789	1.821	1896
Exécution		760	747	700	692	685	666
<b>TOTAL</b>		<b>3.563</b>	<b>3.706</b>	<b>3.917</b>	<b>4.119</b>	<b>4.243</b>	<b>4.363</b>

Source; Rapport de Gestion du Groupe Sidal 2007, p.22.

<sup>1</sup> URMT: Unité de recherche en Médicaments et Techniques Pharmaceutiques

<sup>2</sup> PLAN Stratégique 2007- 2016, Sidal, SPA, Février 2009, Plan annuel, P1.

**1-2- إنتاج ومبيعات المجمع:**

حقق مجمع صيدال في سنة 2006 إنتاجا بلغ 122.344 مليون وحدة إنتاجية بقيمة 6.096 مليار دج بعدما بلغ 115.897 مليون وحدة إنتاج بقيمة 5.59 مليار دج سنة 2005 بمعدل نمو 11%، وكانت مبيعاته 6.94 مليار دج أو ما مقداره 112.650 مليون وحدة بيع سنة 2006، ولقد حقق رقم أعمال بلغ 113 مليون دولار نهاية 2007<sup>1</sup>. وهذا ما يمكن توضيحه من خلال الجدول التالي:

الجدول (4-7): مبيعات مجمع صيدال للفترة 2006-2007  
الوحدة: مليون دولار

البيانات	مبيعات 2006	مبيعات 2007	التغير النسبي 2007/2006
الكمية (1000 وحدة مباعة)	112650	118715	5%
القيمة (1000 دج)	6942750	7735448	11%

المصدر: التقرير السنوي لمجمع صيدال، 2007، ص 14.

من خلال الجدول (4-7) نلاحظ ارتفاع مبيعات مجمع صيدال ما بين 2006 و 2007، فمن الناحية الكمية ارتفعت المبيعات من 112650 الى 118715 (1000 وحدة مباعة)، أي بنسبة زيادة قدرها 5%. أما من ناحية القيمة، فنسجل من خلال الجدول ارتفاع في رقم الأعمال من 6942750 الى 7735448 أي بزيادة قدرها 11%، وهذا ما يدل على تحسن نشاط المجمع من سنة الى أخرى من جهة، ومن جهة أخرى، نجد أن مجمع صيدال وتماشيا مع متطلبات الصناعة العالمية أصبح يعتمد ويستخدم المعايير المحاسبية الدولية والتي كان لها الأثر الكبير على زيادة فعالية المجمع. أما الجدول رقم (4-8) فيبين تطور المبيعات الإجمالية للمجمع في الفترة الممتدة ما بين 2000 و 2007، حيث نلاحظ أن معدل النمو في 08 السنوات الممتدة من 2000 الى 2007 يقدر بـ 10%.

**الجدول رقم (4-8): تطور المبيعات الإجمالية لمجمع صيدال في الفترة (2000 - 2007)**

(الوحدة: مليار دينار)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
القيمة	4139 512	5190 671	5692 414	6003 661	6466 188	6596 274	6942 750	7735 448

المصدر: نفس المرجع السابق، 2007، ص 15.

<sup>1</sup> عبد السلام مخلوفي، أثر اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة TRIPS على نقل التكنولوجيا الى الدول النامية- دراسة حالة صناعة الدواء في الجزائر - رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 211.

وقد استطاع المجمع تلبية ضعف حاجيات الجزائر من الأنسولين البالغة 2.4 مليون وحدة سنويا، بزيادة إنتاج مقدارها 10% تمكنا من بيع 135 مليون وحدة. كما يعتزم الشروع في إنتاج 12 مشروعا جديدا، بقدرة إنتاج تصل إجمالا 100 مليون وحدة، بهدف التقليل من واردات الدواء<sup>1</sup>. كما نال المجمع جائزة أحسن مبدع في مجال الأدوية لسنة 2007 من طرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية WIPO.

وبالإضافة الى ما سبق نجد أن رائد الصناعة الصيدلانية في الجزائر "مجمع صيدال" لا يقتصر في تعاملاته في مجال صناعة الدواء على النسيج المحلي و فقط، بل يتعدى ذلك إلى التعامل مع الخارج، إذ نسجل ارتفاعا لرقم أعمال المجمع من سنة الى أخرى. وهذا ما يمكن إبرازه من خلال الجدول التالي:

#### الجدول (4-9): رقم الأعمال حسب الدول المصنعة في الفترة 2007-2008

الوحدة: مليون أورو

نسبة التغير % 2008/2007 (سعر الصرف ثابت)	نسبة التغير % 2008/2007 (سعر الصرف متغير)	2007	2008	السنة الدولة
0.9%	0.9%	37621	37968	فرنسا
5.4%	5.1%	30837	32418	أوربا (خارج فرنسا)
31.0%	27.9%	8211	10505	الولايات المتحدة الأمريكية
13.3%	10.9%	5480	6076	آسيا
6.4	5.9	82148	86967	المجموع

المصدر: التقرير السنوي لمجمع صيدال، 2008.

من خلال الجدول أعلاه، نلاحظ أن رقم الأعمال خارج الرسم لسنة 2008 ارتفع الى ما قيمته 86967 مليون أورو، أي بزيادة قدرها 6.4% بالمقارنة برقم الأعمال سنة 2007، مع الأخذ بعين الاعتبار ثبات سعر الصرف، أما إذا أخذنا بعين الاعتبار تغيرات سعر الصرف فنجد أن الزيادة هي 5.9%<sup>2</sup>.

كما حقق المجمع ما قيمته 109.481 مليون دج<sup>3</sup> من خلال عمليات تصدير للمنتجات النهائية الى عدة دول كما هو مبين في الجدول التالي:

<sup>1</sup> كمال الشيرازي، مدير "صيدال" يدعو الى إنهاء احتكار المخابر الفرنسية لسوق الدواء www.Elaph.com/ElaphWeb/3/4/2008. بتاريخ 2008/4/2.

<sup>2</sup> التقرير السنوي لمجمع صيدال، 2008. ص 17.

<sup>3</sup> التقرير السنوي لمجمع صيدال، 2009، ص 06.

**جدول (4-10): أسواق مجمع صيدال لسنة 2009**

المبلغ	البلد
16125	السنغال
16245	ليبييا
6875	بوركينافاسو
19733	النيجر
1575	تنزانيا
2034	التشاد
16251	اليمن
15218	غينيا
4629	موريتانيا
6246	المزنبيق
3125	مالي
1425	السودان
109.481	المجموع

المصدر: التقرير السنوي لمجمع صيدال، 2007، ص 17.

**1-3- النتائج المالية لمجمع صيدال:**

من خلال الجدول رقم (4-10) يلاحظ تحسن النتائج على جميع الأصعدة، والذي كان سببه الإنتاج الكبير للمجمع وحجم المبيعات المتزايد له. وتحليل هذه النتائج نجد تزايد الإنتاج، وهو ما لاحظناه مسبقا، مما انعكس على رقم أعمال المؤسسة حيث فاق 7.2 مليار دينار جزائري سنة 2007، وحقت جميع الحسابات والمؤشرات الأخرى تحسنا واضحا، وهو ما تجلى كذلك في القيمة المضافة لسنة 2007 مقارنة بـ 2006 الذي يعود إلى ارتفاع الهامش الإجمالي وكذلك إلى النتيجة المحققة، والتي تزيد عن ( 872150 000 دج)، وهو أفضل مؤشر على تحسن الأداء المالي للمجمع. ويمكن توضيح ذلك في الجدول التالي:

**الجدول (4-11): النتائج المالية لمجمع صيدال من 2003 سنة الى 2007**

2007	2006	2005	2004	2003	السنوات المشتملات
135.141	122.344	115.897	126.517	124.371	النتائج
41.912	23.215	13.035	10.868	10.699	الهامش الإجمالي
7.256.008	6.460.257	6.078.687	6.125.512	6.129.512	رقم الأعمال
4.871.616	4.279.437	3.707.637	3.979.052	3.339.164	القيمة المضافة
2.453.605	2.122.146	1.995.047	1.801.487	148.080	تكاليف المستخدمين
1.411.994	1.219.666	864.954	1.311.454	1.032.402	نتائج الاستغلال
872.150	547.484	430.555	456.231	482.291	النتيجة الصافية
1.456.636	1.084.674	870.574	842.145	832.704	التدفق النقدي

Source :

Rapport de gestion, 2003, Groupe SAIDAL, P 44

Rapport de gestion, 2004, Groupe SAIDAL, P 43

Rapport de gestion, 2007, Groupe SAIDAL, P 63

**2- معهد باستور الجزائر (I.P.A):**

أنشئ معهد باستور سنة 1894 بغرض القيام بالتحاليل المخبرية، وفي سنة 1909 أصبح يسمى بمعهد باستور الجزائري (L'institut Pasteur D'Algérie)، كملحق للمعهد الأم في باريس، وهو بمثابة مخبر للبحث العلمي وفق طرق باستور، وتوقف نشاطه بعد رحيل الإطارات الفرنسيين سنة 1962. ولم يتم تشغيله إلا في سنة 1971 من طرف الدكتور (D<sup>r</sup> Robert NEEL) في مجال البحث العلمي والتكوين، وأصبح مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري سنة 1994، أين أصبح يحتل مكانة في إنتاج الدواء بمعدل يقدر ب 130 منتج<sup>1</sup>، متمثلة في اللقاحات والأمصال ذات الاستعمال البشري والحيواني، وتتمثل مهامه فيما يلي:

- البحث في مجال الميكروبيولوجية.
- إنتاج وتوزيع السيروم (Sérums) واللقاحات ذات الاستعمال البشري والحيواني.
- التكوين العلمي والتقني للعمال في المجال الصيدلاني.

<sup>1</sup> المنتج: سلعة دواء، خدمة رعاية صحية أو طبية، فكرة، استشارة أو أي شيء يمكن الانتفاع به.

### 3- مؤسسة سوكوتيد "SOCOTHYD":

وهي مؤسسة عمومية تم إنشاؤها سنة 1969، وتشغل نحو 700 عامل، قدر رقم أعمالها سنة 2000 بنحو 1.5 مليون دينار جزائري، تنتج المستهلكات الطبية والضمادات، وهي تغطي احتياجات السوق الوطني من هذه المواد بنسبة 193%، إلا أن هذه المؤسسة تعاني من صعوبات جمة، أهمها تراكم ديونها لدى المستشفيات وعدم قدرتها على تحصيلها، والتي بلغت نحو 273 مليون دينار جزائري سنة 2000، كما أنها قد حصلت على شهادة (ISO 9002).

#### المطلب الثالث: هيكل القطاع الخاص لصناعة الأدوية في الجزائر:

تعتبر تجربة القطاع الخاص الجزائري في مجال صناعة الأدوية حديثة جدا، حيث أنه في سنة 1999 تم إحصاء 31 مؤسسة في هذا المجال، من بينها 18 متخصصة في صناعة الأدوية، و 13 أخرى متخصصة في إنتاج مواد التعبئة والتغليف (le conditionnement). ورغم حداثة هذا القطاع في صناعة الدواء، إلا أنه استطاع أن يطور نفسه ويخطو خطوات معتبرة، حيث أنه يغطي من الإنتاج الوطني نسبة 38.4% سنة 2007<sup>2</sup>. ومن أهم هذه المؤسسات مايلي:

#### 1- مخبر LADPHARM:

ويعتبر عميد المخابر الخاصة الجزائرية في مجال صناعة الأدوية، تم تأسيسه سنة 1985، تحت اسم "مخابر الدكتور جبار"<sup>3</sup>، ومقره بولاية البليدة، وينتج هذا المخبر حاليا 34 منتجا دوائيا منها (des corticoïdes, des veinotoniques, des antibiotiques, des antitussifs)، ولكنه لا يستغل طاقاته الإنتاجية إلا بنسبة 20%، وحوالي 15 مليون وحدة بيع سنويا.

#### 2- المخبر الجزائري للأدوية (L.A.M.):

وقد تحصل على اعتماد لصناعة الأدوية سنة 1991، وفي سنة 1998 أصبح ينتج (9) تسعة أصناف من الشراب (Sirops)، و (6) أصناف من (Collyres)، و (3) ثلاثة أصناف من الأقراص والكبسولات (comprimés/gélules)، وله كذلك شبكة توزيع خاصة به (COPHAB)، كما أنه يعمل مع المؤسسة العمومية لتوزيع الأدوية (DIGROMED) بموجب عقود موقعة بين الطرفين في هذا المجال.

<sup>1</sup> المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (CNES)، الجزائر، لجنة السكان والحاجات الاجتماعية، مشروع تقرير حول الدواء - أرضية من أجل نقاش اجتماعي-، نوفمبر 2001، ص 69.

<sup>2</sup> صادق بوشنافة، مرجع سبق ذكره، ص 381.

<sup>3</sup> المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (CNIS)، مرجع سبق ذكره، ص 70.

### 3- شركة BIOPHARM:

بدأت نشاطها سنة 1994، وهي تتواجد بمدينة قسنطينة، تنتج نوعين من الأدوية البراسيتامول والاشربة (Sirops/ Paracétamol).

### 4- مخابر ALPHARM:

وبدأت في العمل سنة 1993 بتوزيع المنتجات الصيدلانية، ثم تحولت الى نشاط الاستيراد. وفي شهر جوان 1999، بدأت هذه المخابر في إنتاج عدد كبير من الأصناف الدوائية المقسمة على نحو 45 منتج دوائي في مجالات استشفائية مختلفة.

### 5- المخبر الصيدلاني الجزائري (L.P.A):

عبارة عن شركة برأسمال اجتماعي قدره 1.1 مليار دينار جزائري (نهاية 1999)، ويشغل نحو ألف عامل، ويحتوي على (4) أربع وحدات إنتاجية، وتصل طاقته الإنتاجية إلى 86 مليون وحدة بيع سنويا، وتعتبر هذه الشركة بمثابة أكبر مستورد خاص جزائري للأدوية. كما يصدر المخبر الصيدلاني الجزائري منتجاته نحو دول جنوب شرق آسيا خاصة فيتنام.

### 6- المعهد الطبي الجزائري (L.M.A):

وتم إنشاؤه سنة 1992 في شكل شركة مختلطة جزائرية فرنسية، ويعمل تحت مراقبة وإشراف مجمع الصناعة الصيدلانية (G.F.P) بنحو 75%، وبنسبة 8% من طرف مكتب توزيع المنتجات الصيدلانية لوهران (C.D.P.P.O). وقد تحصل هذا المخبر على اعتماد سنة 1991 خاص بتعبئة المنتجات الصيدلانية محليا، ثم قام بإنجاز وحدة إنتاجية بعين البنيان (تيازة) سنة 1998، وبلغ حجم إنتاجه في السنة الأولى 14 مليون وحدة بيع.

\* صناعة مواد التعبئة الصيدلانية: إن مواد تعبئة الأدوية تحتل مكانة هامة ضمن الصناعة الدوائية، حيث تمثل تكلفتها نحو 30% إلى 40% من سعر المنتج النهائي، وتوجد بالجزائر 23 مؤسسة تستثمر في التهيئة والتعليب بتاريخ 2007-12-31<sup>1</sup>، استطاعت أن توفر كميات معتبرة من مواد التعليب، شرائط بلاستيكية، أنابيب الألمنيوم والزجاج الصيدلاني، مع أنها تبقى بعيدة عن مقاييس الجودة العالمية.

<sup>1</sup> وزارة الصحة، مديرية الصيدلة. 2008.

### المبحث الثالث: سوق الأدوية في الجزائر

يعتبر سوق الأدوية كقطاع اقتصادي ذو أهمية كبيرة في كل بلدان العالم، وهو ذو حساسية خاصة بالنسبة للسلطات العمومية، وذلك لوزنه من الناحية الاقتصادية والمالية وكذا لخصوصيته الاجتماعية. وباعتبار الدواء سلعة كغيره من السلع الاستهلاكية، فإنه يخضع لقواعد السوق ولضغوط اقتصادية داخلية وخارجية، فالضغوط الداخلية تتلخص أساسا في رغبة السلطات العمومية في ترشيد هذا القطاع وتأقلمه مع السياسة الوطنية للصحة، أما الضغوط الخارجية، والمتمثلة أساسا في الالتزامات التي وقعت عليها الجزائر خاصة اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الذي دخل حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005، وعليه سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى تشخيص حالة سوق الدواء في الجزائر، وإلى تأثير تطبيق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على صناعة الأدوية في الجزائر.

#### المطلب الأول: السوق الصيدلانية العالمية

تتمثل الصناعة الصيدلانية<sup>1</sup> في ذلك القطاع الصناعي الذي يختص بتطوير، إنتاج، تعبئة، تسويق الأدوية المتخصصة لوقاية ومعالجة الأمراض سواء ما تعلق بالإنسان أو الحيوان. حيث تُعرف المنتجات الدوائية على أنها: "المنتجات التي يحتكر تصنيعها وتسويقها الشركات التي قامت بإنتاجها وتطويرها وتعرض في الأسواق بأسماء تجارية مملوكة للشركات المنتجة في عبوات مميزة<sup>2</sup>". وقد عرفت هذه الصناعة الصيدلانية نموا مرتفعا ومتزايدا في العالم من ناحية الإنتاج أو الاستهلاك، حيث شهد أعلى معدل نمو وصل إلى 14.5% سنة 1999 مروراً إلى 10.4% سنة 2003، ليصل إلى 6.4% سنة 2007<sup>3</sup>.

#### 1- سوق الأدوية العالمية:

##### 1-1- الإنتاج والاستهلاك:

حسب آخر تقارير مؤسسة أي، أس، أم هيلث، فإن السوق الصيدلاني العالمي لسنة 2008 قد انخفض إلى 516.06 مليار دولار، بعدما كان 712 مليار دولار سنة 2007<sup>4</sup>، ويرجع خبراء القطاع السبب في قيمة السوق العالمي إلى بروز سوق الأدوية الجينية (Generiques) بشكل كبير، وذلك لمحاولة الدول المتطورة التحكم في نفقات الصحة، باعتبارها أدوية رخيصة الثمن أمام الأدوية ذات براءة

<sup>1</sup> تضم الصناعة الصيدلانية المؤسسات العاملة في صناعة الدواء والأجهزة والمعدات الطبية كافة، بالإضافة إلى مزودي خدمات الرعاية الصحية كافة بما في ذلك قنوات التوزيع بأنواعها المختلفة.

<sup>2</sup> مجلة التجارة العربية-البريطانية، الصناعات الدوائية، مجلة صادرة عن الاتحاد العام لغرف التجارة و الصناعة العربية البريطانية، لندن، العدد 11 جويلية-أوت 1999، ص 11.

<sup>3</sup> حسب تقارير مؤسسة IMS Health، 2007.

<sup>4</sup>IMS Health، 2009.



الاختراع. فأمريكا الشمالية تحتل المرتبة الأولى، وتمثل ما يقارب نصف الإنتاج العالمي بـ **49%** وهي بالخصوص الولايات المتحدة الأمريكية، تأتي بعدها أوروبا بنسبة **28%** برغم امتلاكها لمخابر عالمية معروفة كالدانمارك (**NovoNordisk**)، فرنسا (**Aventis**)، وتأتي في المرتبة الثالثة اليابان بنسبة **11%**، وهي حتما نسبة ضعيفة مقارنة بأوروبا، ونجد باقي دول العالم أي دول إفريقيا وأسيا بنسبة ضئيلة **08%**.

أما بالنسبة للاستهلاك العالمي فالولايات المتحدة الأمريكية تحتل المرتبة الأولى عالميا بنسبة **45.3%**، وبعدها اليابان بنسبة **11%** وهم تحتلان المرتبتين الأولى والثانية، تتبعهما دول أوروبا، فألمانيا تستهلك ما يقارب **5.6%** من الاستهلاك العالمي وفرنسا حوالي **5.4%**، وهذه النسب أصغر بكثير مقارنة بأصحاب المراتب الأولى.

وتتوقع دراسة حديثة أن يتعدى حجم سوق الدواء العالمي **825** مليار دولار سنة **2010**، كما تتوقع نفس الدراسة أن نسبة نمو حجم هذا السوق سنويا ستتراوح ما بين **4%** و**7%** وذلك الى غاية سنة **2013**<sup>1</sup>. والجدول رقم (4-12) يوضح توزيع سوق الدواء لسنتي **1998** و**2008**، وكذا الأسواق الثمانية الأولى في صناعة الدواء في العالم.

#### الجدول رقم (4-12): الأسواق الرئيسية في العالم وحصتها في سنتي 1998 و 2008

النسبة من سوق الدواء العالمي لسنة 2008	النسبة من سوق الدواء العالمي لسنة 1998	البلد
37.6%	36.9%	الولايات المتحدة
9.9%	14.2%	اليابان
5.5%	5.8%	فرنسا
5.3%	6.2%	ألمانيا
3.3%	3.6%	إيطاليا
2.9%	2.0%	إسبانيا
2.9%	3.3%	المملكة المتحدة
2.4%	1.6%	كندا

Source : en 10 ans la part de l Europe a beaucoup decru, [www.leem.org](http://www.leem.org).

Vu le 02/05/2010

<sup>1</sup> “ Le marché mondial du médicament pourrait croître de 6 % d ici à 2010, du [www.actulabo.com](http://www.actulabo.com) vu le 02/05/2010.

2- تمويل البحث والتطوير والإنفاق الصحي: إن أهم المؤشرات التي تعكس تطور أي دولة هو معدل الإنفاق على الصحة والتعليم<sup>1</sup>، وهذا المعدل يحسب كنسبة من الناتج المحلي الخام (PIB)، وذلك بقسمة معدل الناتج المحلي الداخلي على عدد السكان بالعلاقة التالية:

$$\text{متوسط الدخل الفردي} = \frac{\text{PIB}}{\text{عدد السكان}}$$

ثم

$$\text{معدل الإنفاق الصحي} = \frac{\text{PIB}}{\text{متوسط الدخل الفردي}}$$

بالإضافة إلى ما سبق فإن الدول وخاصة المتقدمة، تخصص أموالا كثيرة للاستثمار في البحث والتطوير في المنتجات الصيدلانية<sup>2</sup>. والجدول التالي يوضح ذلك.

#### الجدول رقم (4-13): تمويل البحث والتطوير حسب الدول وحسب المخابر

حسب المخابر (%CA)		حسب الدول (%PIB)	
<i>Pfizer</i>	15%	فرنسا	11.2%
<i>Aventis</i>	17%	ألمانيا	9.5%
<i>Schering Plough</i>	13.5%	اليابان	8.1%
<i>Saidal</i>	1.5%	إيطاليا	5.3%
		الو.م.أ	20.8%
		السويد	19.9%
		بريطانيا	19.7%
		سويسرا	12.1%

Source : Plan Startegique a Long terme 2002-2011, Groupe Saidal

نلاحظ من خلال الجدول رقم (4-13) بأن الدول المتقدمة تولي أهمية كبيرة للقطاع الصيدلاني، وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية التي تخصص ما نسبته 20.8% من الناتج المحلي الخام، حيث يكون متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل مرتفعا، وما نسبته 11.2% في فرنسا موجه للبحث والتطوير في مجال الأدوية والصناعات الصيدلانية، وهو ما انعكس على مؤسساتها ومخبرها العاملة

<sup>1</sup> أحمد بن مويزة، التحليل التنافسي ودوره في إعداد الاستراتيجية التسويقية بالمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة: المجمع الصناعي صيدال، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة المسيلة، 2005-2006، ص 143.

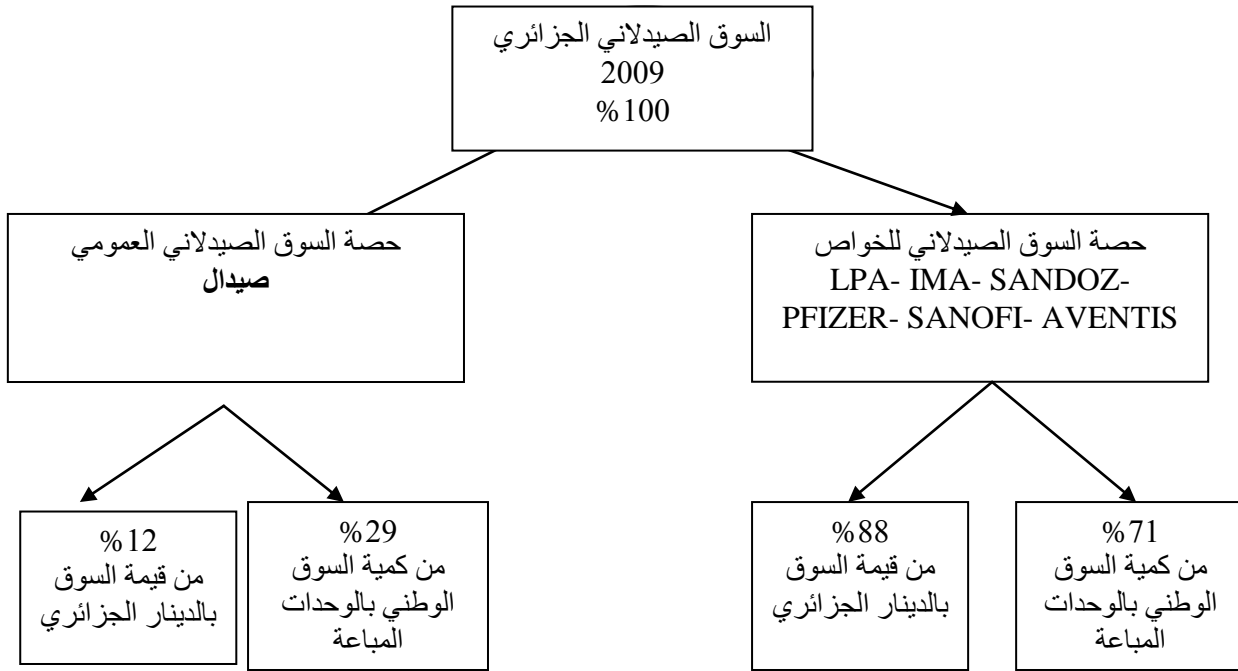
<sup>2</sup> قدر إنفاق القطاع العام على الأبحاث الصحية ب 36 مليار دولار أمريكي في عام 1998، تم إنفاق 2.5 مليار دولار أمريكي منه على الدول النامية منخفضة ومتوسطة الدخل، وفي عام 2001 أنفقت المعاهد الوطنية الأمريكية للصحة وحدها أكثر من 20 مليار دولار أمريكي، وبالإضافة إلى ذلك يقدر بأن المؤسسات الخيرية أنفقت 6 مليارات دولار أمريكي على الأبحاث، في حين لا يتلقى البرنامج الخاص للأبحاث والتدريب في الأمراض الاستوائية الذي ترعاه منظمة الصحة العالمية أكثر من 30 مليون دولار أمريكي في السنة.

في هذا القطاع، فنجد ما نسبته **15%** من رقم الأعمال مخبر *Pfizer* يوجه للبحث والتطور، وما نسبته **17%** من رقم أعمال مخبر *Aventis* الفرنسي موجه للبحث والتطوير.

#### المطلب الثاني: تشخيص حالة سوق الدواء في الجزائر

تعتبر السوق الجزائرية ثالث أهم الأسواق في إفريقيا بعد كل من إفريقيا الجنوبية ومصر، وهي تمثل حوالي **35 مليون مستهلك**، ويقدر الخبراء حجمه بـ **700 مليون دولار سنويا**، نتيجة لنمو حجم السوق الصيدلانية الجزائرية إلى **2.35 مليار دولار** سجلت سنة **2008**، والمتوقع وصولها إلى **3.15 مليار دولار** في غضون **2013**<sup>1</sup>. فهي بذلك ذات جاذبية كبيرة بالنسبة للمتعاملين الأجانب، خاصة إذا علمنا أن الصناعة الصيدلانية في الجزائر والمتمثلة أساسا في مجمع صيدال لا تستطيع تغطية كل هذا الطلب الكبير، وهو يواجه منافسة كبيرة منذ أن تم السماح للخوادم باستيراد المواد الصيدلانية<sup>2</sup>.

#### الشكل (4-4): السوق الصيدلاني الجزائري بالنسبة والكمية لسنة 2009



المصدر: من إعداد الطالب بناء على إحصائيات معطاة من طرف إدارات صيدال جويلية 2009

من خلال الشكل رقم (4-4) يتضح أن القطاع العمومي الممثل بمجمع "صيدال" يغطي ما يقارب **30%** من كمية السوق الصيدلاني المحلي و**70%** الباقية يمثلها القطاع الخاص ( تصنيع ، استيراد

<sup>1</sup> تقرير مركز الأعمال الدولي ' القطاع الصحي والصيدلاني في الجزائر' للربع الثاني، سنة 2009.

<sup>2</sup>Nissa Hammad, Marché du médicament en Algérie, www.algerie-dz.com, Page consulte le 20/01/2006.

وتعبئة)، في حين تمثل صيدال فقط 12% من قيمة السوق الإجمالي، وهو ما يفتح آفاقا مستقبلية للاستثمار في هذا القطاع الحساس، والذي يتطلب رؤوس أموال هائلة وتكنولوجيا عالية المستوى.

#### 1- الواردات من الأدوية:

نتيجة للضعف في الإنتاج الوطني، وعدم قدرته على تغطية سوق الدواء إلا بنسبة 34.54%<sup>1</sup>، فإن الجزائر تجد نفسها مضطرة لتغطية النسبة الباقية من الاحتياجات الوطنية، أي 65.46% عن طريق الاستيراد الذي تغطيه 79 مؤسسة مستوردة. لهذا تمثل فاتورة الواردات من الدواء تكلفة باهضة على الاقتصاد الوطني، وهذا ما يضع البلاد ضمن منحنى خطير وتصادي كمستورد للمنتجات الصيدلانية .

وحسب معطيات تم الحصول عليها من المجمع فإن الطلب على الأدوية سيتزايد في السنوات القادمة والجدول التالي يوضح ذلك :

#### الجدول رقم (4-14): تقديرات الطلب على الأدوية (2003 - 2015)

الوحدة: مليون وحدة بيع

السنة	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الطلب	860	890	930	950	980	1010	1040	1070	1100	1120	1150	1180	1210

Source : Etude sur Les prévisions de Demande, Direction Marketing et l'Information

Médicale Groupe saidal, Mai 2003.

هذا الطلب المتزايد يمكن إرجاعه إلى جملة عوامل، لعل أهمها ما يتعلق بالمجال الاجتماعي والديمقراطي، وكذلك إلى سياسة الضمان الاجتماعي من تعويض قيمة الأدوية، ومجانية العلاج أحيانا... الخ.

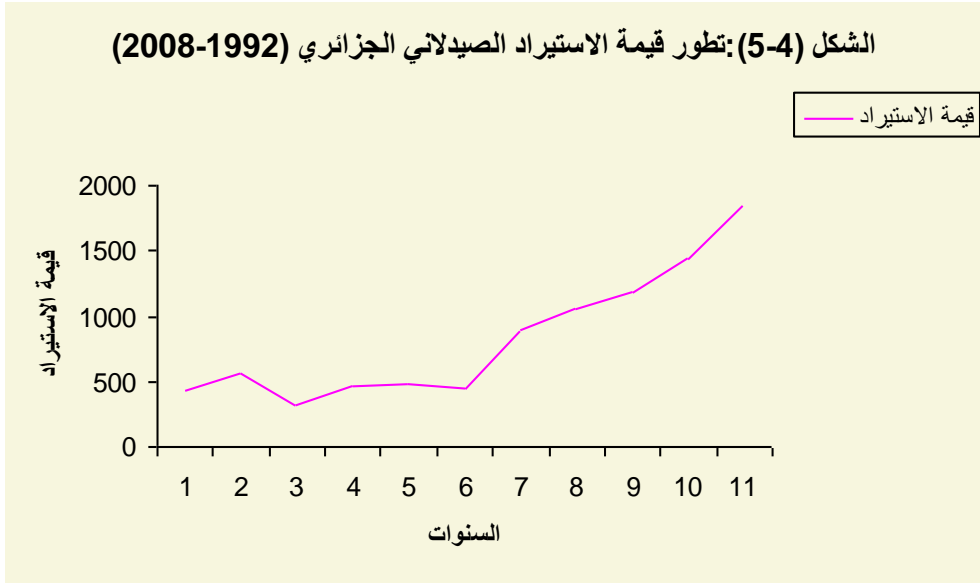
#### الجدول رقم (4-15): تطور الاستيراد الصيدلاني الجزائري (1992 - 2008)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	1992	1995	1996	1998	1999	2000	2004	2005	2006	2007	2008
قيمة الاستيراد	428	556	313	470	481	442	900	1050	1180	1440	1850

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات (CNIS)، مديرية الجمارك الجزائرية، 2009.

<sup>1</sup> تصريح وزير الصحة السيد عمار تو اثناء المؤتمر العلمي الذي نظمه الاتحاد الوطني للمتعاملين في الصيدلة UNOP بعنوان: أية رؤية تنموية للصناعة الصيدلانية الجزائرية في ظل الظروف الدولية الجديدة، يومي 22-23 أكتوبر 2007 بفندق الاوراسي.



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معطيات الجدول رقم (4-15)

من خلال الإحصائيات، يتضح أن الاستيراد الصيدلاني في الجزائر في ارتفاع مستمر سنوات التسعينات، أين اتسمت ببروز مستوردين خواص، ليصل إلى ذروته سنة 1995 وينخفض بعده. ليعود حجم الاستيراد الصيدلاني إلى التزايد مع سنة 1998، محافظا بذلك على وتيرة لمدة (5) سنوات ليتضاعف حجم الاستيراد سنة 2004، ثم ليرتفع الاستيراد بدءا من سنة 2005 لتفوق قيمة الواردات المليار دولار، وهذا لدخول اتفاق الشراكة الأوروبية مع الجزائر حيز التنفيذ في سبتمبر 2005، وبالتالي انفتاح السوق الصيدلاني الجزائري وزيادة عدد الشركات العملاقة في السوق الجزائري. كما خصصت الدولة 19 مليار دج في قانون المالية لسنة 2008 لاستيراد الأدوية الموجهة لمعالجة الأمراض المزمنة كالسرطان والتهاب الكبد. وتمثل النفقات على الصحة بشكل عام نسبة 4.1% من الناتج المحلي الإجمالي PIB<sup>1</sup>.

## 2- الإنتاج الوطني من الأدوية:

يقدر الإنتاج الوطني من الأدوية 455 مليون أورو سنة 2006، تساهم فيه 81 مؤسسة منتجة للمواد الصيدلانية، و23 مؤسسة تشتغل في التعبئة والتغليف<sup>2</sup>. ويغطي الإنتاج الوطني نسبة 34.54% من الاحتياجات الوطنية سنة 2006، بعدما كانت 24.72% سنة 2004.

<sup>1</sup> التقرير السنوي لمجمع صيدال، سنة 2007، ص 35.

<sup>2</sup> هذا بتاريخ 2007/12/31، مع وجود 80 مشروعا استثماريا لإنتاج المواد الصيدلانية قيد الانجاز، وزارة الصحة، مديرية الصيدلة، 2007.

ويتضح من خلال الأدوية المسجلة في المدونة الوطنية للدواء<sup>1</sup>، والمقدرة بـ 3705 دواء سنة 2006 بأن 867 دواء فقط يعتبر إنتاجا وطنيا، أي ما نسبته 23.40% فقط، والباقي عبارة عن أدوية مستوردة. مما يبين العجز الكبير في تغطية السوق الوطنية للدواء عن طريق الإنتاج الوطني والاعتماد الكبير على الاستيراد من الشركات والمخابر العالمية الكبيرة.

#### الجدول (4-16): عدد الأدوية المسجلة في المدونة الوطنية سنة 2005

المدونة	الى غاية 2005/12/31		الى غاية 2006/12/31	
	العدد	%	العدد	%
	3639	100	3705	100
<b>منها</b>				
الجزائر	814	22.37	867	23.40

Source : MSPRH, Produits pharmaceutiques, Bilan et Programme, Avril 2006

فمن خلال العرض السابق يمكن تحديد وضع الإنتاج الوطني في سوق الأدوية، وذلك وفق الجدول رقم (4-17) الذي يبين تطور حجم الإنتاج لمجمع صيدال من سنة 2000 الى سنة 2007.

#### الجدول (4-17): تطور حجم الإنتاج لمجمع صيدال خلال السنوات 2000 الى 2007.

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الكمية (1000 وحدة مباعة)	97 287	509 112	111 121	124 371	126 517	115 897	122 344	135 141
القيمة (1000 دج)	3 656 490	4 480 913	4 827 116	5 230 655	6 152 464	5 596 274	6 096 963	6 887 550

المصدر: التقرير السنوي لمجمع صيدال، 2007، ص 18.

من خلال الجدول (4-17) نلاحظ أن هناك ارتفاع مستمر لحجم منتجات مجمع صيدال، وبالخصوص الفترة الممتدة ما بين سنتي 2000 و 2004، ليشهد هذا الارتفاع انخفاض نسبي

<sup>1</sup> مدونة الأدوية: القائمة التي تحدد أصناف الأدوية المرخص باستهلاكها، وبالتالي إنتاجها أو استيرادها. وتضبط المدونة الوطنية للمنتجات الصيدلانية باستمرار عن طريق تسجيل منتجات جديدة، أو عدم التسجيل أو سحب منتجات منها. يعهد للجنة الوطنية المركزية التي تم تعيينها في سنة 1980 بتحديد قائمة الأدوية (la nomenclature) أو مدونة الأدوية التي يرخص استعمالها على المستوى الوطني من طرف الأطباء والصيدال. وقد تم ضبطها من طرف أطباء- صيادة - جراحي أسنان - تقنيين في الصحة ومسيرين، وتتم مراجعة هته القائمة وتعديلها كلما اقتضت الضرورة.

في سنة 2005، حيث انخفضت الكمية المباعة بحوالي 11000 (لكل 1000 وحدة مباعة)، ثم عاودت هذه الكمية الارتفاع انطلاقا من سنة 2006 الى سنة 2007<sup>1</sup>. ونسجل كذلك من خلال الجدول أعلاه أن ارتفاع مبيعات مجمع صيدال في هذه الفترة مقدرًا بالقيمة كان أكثر منه بالكمية.

### المطلب الثالث: تأثير تطبيق اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة على صناعة الأدوية في الجزائر

تهدف اتفاقية تريبس<sup>2</sup> الى تشجيع روح الابتكار التكنولوجي ونقل وانتشار التكنولوجيا، بما يحقق المنفعة المتبادلة لكل من منتجي ومستخدمي المعرفة التكنولوجية، وعلى النحو الذي يحقق الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية، ويقوم توازنا في الحقوق والواجبات بين مختلف الدول الأعضاء من متقدمة منتجة للمعرفة التكنولوجية، ونامية مستهلكة لهذه المعرفة<sup>3</sup>. بالإضافة الى توفير إجراءات سريعة وفعالة لمنع وتسوية المنازعات حول المسائل الخاصة بالملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة<sup>4</sup>.

ومما سبق سنتعرض في هذا المطلب الى أهم الآثار الممكن حدوثها لصناعة الأدوية في الجزائر، خاصة القطاع العام (من خلال مجمع صيدال) بعد الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وتطبيق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS)<sup>5</sup>، وذلك من خلال التأثير على كل من الأسعار، الإنتاج، الواردات ونقل التكنولوجيا والاستثمار الأجنبي المباشر (IDE).

## 1- التأثير على الإنتاج والأسعار:

### 1-1 التأثير على الإنتاج:

لتحليل تأثير الاتفاقية على الإنتاج، نستشهد بحالة الانفتاح الاقتصادي للجزائر منذ سنة 1994 وتحريرها لتجارتها الخارجية ولنظم الأسعار والمنافسة، وعليه يجب أن نأخذ في الحسبان كل من تطور الإنتاج والمخزونات والمبيعات لنستطيع أن نبين واقع المنافسة الأجنبية وتحرير السوق وآثارها على تطور الإنتاج في مجمع صيدال.

والجدول التالي يبين مقارنة بين الإنتاج الكلي والمخزونات والمبيعات لمجمع صيدال ما بين سنة 2001 وسنة 2007.

<sup>1</sup> التقرير السنوي لمجمع صيدال، سنة 2007، ص 19.

<sup>2</sup> تم عقد اتفاقية تريبس في 14 ابريل 1994، ولكنها منحت فترات سماح مختلفة لسريان أحكامها للدول وفق مستوياتها التنموي، فبالنسبة للدول المتقدمة من 01 جانفي 1996، ومن 01 جانفي 2000 بالنسبة للدول النامية مع إعطاء مدة سماح تنتهي في 01 جانفي 2005، ومن 01 جانفي 2006 بالنسبة للدول الأقل نموا.

<sup>3</sup> زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي ' العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الاقتصاد الدولي الخاص للأعمال، اتفاقات التجارة العالمية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة، سنة 2005، ص 360.

<sup>4</sup> عاطف السيد، 'الجات والعالم الثالث، دراسة تقويمية للجات وإستراتيجية المواجهة'، مصر، مجموعة النيل العربية، سنة 2002، ص 77.

<sup>5</sup> TRIPS: Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights.

## الجدول رقم (4-18): مقارنة بين الإنتاج، المخزونات والمبيعات من الأدوية لمجمع صيدال

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	السنة البيان
182.899	135.141	122.344	115.897	126.517	124.371	121.111	112.509	الإنتاج (10 <sup>3</sup> .U.V) <sup>1</sup>
33.000	45.000	43.000	37.000	38.000	30.000	26.000	32.000	المخزونات (10 <sup>3</sup> .U.V)
109.595	118.715	112.650	111.700	119.200	122.540	123.000	113.797	المبيعات (10 <sup>3</sup> .U.V)

Source; Rapports de Gestion du Groupe Sidal, Année 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 et 2008

من خلال الجدول يتضح لنا بخصوص الإنتاج أن:

- هناك تطور فعلي في الكمية المنتجة من طرف المجمع (صيدال) تقدر بنسبة متوسطة تساوي 102%<sup>2</sup>، وذلك من سنة 2001 الى 2008. أما في ما يخص المخزونات فإننا نلاحظ بأنها تمثل في المتوسط نسبة 25% مقارنة بحجم الإنتاج لكل سنة، وهو ما يدل على أن هناك نظام التسويق المتبع من طرف المجمع لا يسمح بتصريف أكبر كمية من المنتج النهائي، حيث أن هذه النسبة تعتبر كبيرة في سوق جزائري كبير.
- هذه النتيجة تؤكد من خلال مقارنة المبيعات، فنلاحظ فعلا وجود تراجع فعلي في حجم المبيعات خاصة بعد سنة 2002 حيث انخفض حجم المبيعات من 123 مليون وحدة بيع إلى 111.7 مليون وحدة بيع سنة 2005 أي بنسبة (-4%)، وهو راجع للأسباب التالية:
  - دخول منتجات منافسة أجنبية من أجيال جديدة عطلت الطلب على المنتجات الوطنية.
  - بعض منتجات المجمع أقرتها وزارة الصحة بأن تباع بدون أرباح.
  - وجود سياسة إشهارية محتشمة من طرف المجمع لم تعد في المستوى الذي يسمح بإقناع الأطباء والصيدالة على وصف منتجات صيدال للمرضى.

## 1-2- التأثير على الأسعار:

من الواضح أنه بعد تحرير التجارة الخارجية وتحرير الأسعار، فقد حدث هناك ارتفاع مفاجئ لأسعار الأدوية، سواء كانت مستوردة أو منتجة محليا، وذلك كون أن المنتجات النهائية المستوردة تتحمل نسبة 7.4% من الرسوم والحقوق لقاء دخولها إلى السوق الجزائري، بينما مدخلات القطاع

<sup>1</sup> U.V: Unité de Vente.

<sup>2</sup> صادق بوشنافة، مرجع سبق ذكره، ص 299.



الصناعي، من مواد أولية ولوازم الإنتاج والمستوردة من الخارج تتحمل ما مقداره 68.4%<sup>1</sup>. وهو ما كان له أثر كبير على ارتفاع الأسعار، خاصة للأدوية المنتجة محليا، هذا بالإضافة إلى خسائر الصرف إذا نظرنا إلى قيمة الدينار الجزائري في سوق الصرف الأجنبي.

وفي حالة تطبيق اتفاقية (TRIPS) على الدول النامية في مجال صناعة الأدوية فإن أسعار الدواء سترتفع بنسبة تتراوح من 12% إلى 200%، وهذه النسبة ستقرها بنية السوق وحجم الطلب وكذا درجة المنافسة. ولهذا يستوجب على مجمع صيدال لتفادي هذه الخسائر المالية المترتبة عن البراءة أن يقدم طلبات تسجيل البراءات التي دخلت في حيز الملك العام إلى الديوان الوطني لحقوق الملكية الفكرية، أما التي لم تقع في هذا الحيز فسيكون مجبرا على دفع حقوقها لأصحابها، وهو ما سيترتب عنه ارتفاع أسعار منتجاتها.

## 2- التأثير على الواردات:

لقد سبق وأن تطرقنا إلى حجم سوق الأدوية بالجزائر، وأوضحنا فيه بالأرقام أن الصناعة المحلية لا تغطي أكثر من 20% منه، بينما يتم استيراد ما مقداره 80% من احتياجات السوق من الخارج (خاصة من الاتحاد الأوروبي)، فهناك ارتفاع مستمر في قيمة الواردات من الأدوية حيث بلغت 457.1 مليون دولار أمريكي سنة 2000، لتصل سنة 2002 إلى ما مقداره 619.4 مليون دولار، لتبلغ سنة 2004 قيمة 976.8 مليون دولار، ويمثل فيها استيراد المنتجات النهائية ما نسبته 92% من مجمل المنتجات الصيدلانية المستوردة.

وهو ما يدل على أن هناك عوامل محفزة لاستهلاك الأدوية المستوردة بدل تلك المنتجة محليا ومنها نجد هامش الربح لدى الصيدلي، فمثلا لو أخذنا مقارنة بسيطة بين الجزائر وفرنسا في هذا المجال نجد<sup>2</sup>:

- الجزائر- سعر الدواء الأصلي (Princeps) = 1000 دج، هامش الصيدلي: 166.67 دج.
- الجزائر- سعر الدواء الجنييس (Générique) = 400 دج، هامش الصيدلي: 66.67 دج.
- فرنسا- سعر الدواء الأصلي (Princeps) = 1000 دج، هامش الصيدلي: 166.67 دج.
- فرنسا- سعر الدواء الجنييس (Générique) = 400 دج، هامش الصيدلي: 166.67 دج.

## 3- التأثير على الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا:

يعد الاستثمار الأجنبي (IDE) أحد أشكال النقل الدولي للتكنولوجيا، حيث هناك اتفاقيات الترخيص التي يقوم الطرف المرخص بمقتضاها بإعطاء الطرف المرخص له حق تصنيع منتجات محددة، وهناك

<sup>1</sup> / UNOP: mémorandum sur la Problématique de la Production Nationale de Médicament, Alger, Octobre 2000, p.4.

<sup>2</sup> / UNOP: Enquête sur le marché National de médicament, Publier le 19 Septembre 2005, p13.

المشروعات المشتركة التي يدخل من خلالها صاحب التكنولوجيا كشريك في رأسمال المشروع المزمع استعمال التكنولوجيا المنقولة من خلاله، كما نجد فيه كذلك إقامة فروع أو شركات مملوكة ملكية كاملة للطرف الأجنبي داخل الاقتصاد الوطني.

#### المطلب الرابع: تحديات ورهانات صناعة الأدوية في الجزائر:

في ظل التطورات الاقتصادية العالمية التي يعيشها العالم حاليا، تواجه الجزائر جملة من المواجهات الاقتصادية التي سيكون لها أثارا بالغة على الاقتصاد الوطني، والمتمثلة في إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والذي دخل حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح سبتمبر 2005، وكذا التفاوض من أجل العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، وكلاهما خيارات يصعب التمييز بينهما في ظل اقتصاد ناشئ متقل بالديون ولم يتخلص منها حتى الآن، وصناعة فتية تعرضت لتجارب عديدة باءت كلها بالفشل. ومن هذه الصناعات نجد صناعة الأدوية التي أصبحت تواجه منافسة قوية من طرف العديد من الشركات العالمية.

#### 1- تحديات صناعة الأدوية في الجزائر:

##### 1-1- تحديات تقنية علمية:

والمرتبطة خصوصا بضرورة التوصل إلى صيغ دوائية جديدة بمواصفات جودة خاصة من شأنها رفع مستوى جودة المستحضرات الدوائية، وبلوغ مواصفات التشغيل في المصانع دقة متناهية تؤثر على خصائص المواد الخام والمستحضرات الدوائية المصنعة منها.

##### 1-2- تحديات اقتصادية إستراتيجية:

وتتمثل أساسا في التطوير والتغيير في أهداف شركات الأدوية وفي أشكالها وإستراتيجيتها التنافسية، نحو ما يعرف بالاستراتيجيات الموجهة أو المركزة والتحالفات، وكذا الشراكة مع الأجانب.

##### 1-3- تحديات إدارية:

والمقصود بها اعتماد مداخل الإدارة الإستراتيجية الحديثة، والاعتماد على المؤهلات العلمية المتخصصة، إضافة إلى جلب واستقطاب ذوي الاختصاصات.

##### 1-4- تحديات تسويقية:

وذلك باعتماد الأساليب التسويقية الحديثة في مجال التسويق الصيدلاني اعتمادا على المعلومات واستخدام الكمبيوتر عوض الأساليب التسويقية التقليدية المستخدمة.

مما سبق تتضح جسامة التحديات التي تواجه صناعة الأدوية في الجزائر ومن خلالها مجمع صيدال. وعليه، ولمجابهتها يستوجب على المجمع تكيف الخيارات والرهانات المطروحة أمامه ليتمكن من الصمود ومواجهة الانعكاسات السلبية لاتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

## 2- الرهانات المطروحة لصناعة الأدوية في الجزائر:

ويمكن أن نذكر من بين الرهانات ما يلي:

**2-1- الحاجة إلى إرادة سياسية أكيدة لدعم القطاع، ومساعدته وذلك من خلال دراسة معمقة وجادة لما تترتب عن عملية الانفتاح الاقتصادي، وتحريك قطاع الصناعة الدوائية من خسائر سواء كان ذلك على ميزانية الدولة من خروج العملات الأجنبية، أو من خلال التأثير على الإنتاج المحلي من حيث تحديد رقعة السوق أو انخفاض في حجم الإنتاج أو ارتفاع في الأسعار، كونه مرتبطا ارتباطا وثيقا بالسياسة الوطنية للصحة.**

**2-2- ضرورة التفاوض بشأن صناعة الأدوية، وتحديد مصير هذا القطاع من خلال محاولة دعمه وفق مختلف أنواع الدعم المشروعة والتي لا تمسها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، وكذا اعتبار أن هذا القطاع ذو أبعاد اجتماعية هامة مستقبلا، لا يمكن للدولة التخلي عنها والتنصل من مسؤولياتها عنها.**

**2-3- سياسة التعويض لأسعار الأدوية من خلال نظام الضمان الاجتماعي الذي يمكن أن يتبع سياسة نموذجية في التعويض من شأنها دعم المنتج الوطني وتشجيع استهلاكه بدل المنتجات الأجنبية من خلال بعض الخيارات التنظيمية كسياسة الأسعار، اختيار المستحضرات الدوائية والقيود المالية...إلخ.**

**2-4- الدعم الحكومي المباشر للقطاع دون خرق لبنود اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة وذلك من خلال:**

- المساعدات المالية من أجل شراء رخص الإنتاج والتجهيزات الحديثة الخاصة بالمخابر.
- التسهيلات الإدارية خاصة في مجال توفير المعلومات وسهولة الوصول إليها.
- المساهمة في تمويل مشاريع الشراكة ما بين المؤسسات المنتجة للأدوية والجامعات ومراكز البحث، حتى تتمكن من تأهيل وتكوين عمالها وموظفيها ومسيريها والتحسين من كفاءتهم وترفع مستوى الأداء لديهم.

### المبحث الرابع: هيكل الحماية في قطاع الأدوية:

بعد تطرقنا في المباحث السابقة لوضعية وواقع الصناعة الدوائية في الجزائر، وكذا تطور سوق الأدوية وإستراتيجياته. سنقوم في هذا الفصل بمحاولة إسقاط ما جاء في الجانب النظري على إحدى المؤسسات الاقتصادية الجزائرية التي تنتمي إلى قطاع الصناعة الصيدلانية، والمتمثلة في **المجمع الصيدلاني صيدال**، حيث يعتبر قطاعا جذابا و ذو مردودية، الأمر الذي أدى إلى تعدد المخابر المحلية العاملة به، و تعدد المستوردين للأدوية من المخابر العالمية التي تحاول الدخول إلى هذه السوق والظفر بحصص سوقية هامة قد تهدد حصة **مجمع صيدال**. مما يستوجب تطبيق سياسة حماية فعالة لهذا القطاع.

### المطلب الأول: دور مجمع صيدال في جذب و استقطاب الموارد الاستثمارية

يلعب مجمع صيدال دورا هاما في عملية جذب واستقطاب موارد استثمارية، بخصوص الصناعة الدوائية في الجزائر، ولقد ازداد هذا الدور أهمية بسبب ما يوقعه هذا المجمع من اتفاقيات شراكة متنوعة مع مؤسسات أجنبية ومحلية مختصة في القطاع الصيدلاني. وبغرض مسايرة السوق العالمية، فقد ركز المجمع على إنشاء وإقامة عقود واتفاقيات تعاون تراوحت ما بين عقود **اتفاقيات التكيف**، أو عقود على شكل **مشاريع مشتركة**<sup>1</sup>.

### ويهدف المجمع من وراء هذه الاتفاقيات الى جملة أهداف منها:

- جذب موارد استثمارية في مجال الصناعة الدوائية.
- الحصول على تكنولوجيا الصناعة الدوائية وتكيف خطوط الإنتاج.
- المساهمة الفعالة في رفع إمكانيات الإنتاج المحلي عن طريق الاستثمار بالشراكة.
- زيادة الحصة السوقية للمجمع داخل وخارج الوطن.
- تغطية احتياجات المواطنين من المنتجات الصيدلانية الأساسية.

كما حقق مجمع صيدال في سنة **2009** نسبة استثمارات بلغت **1305 مليون دج**، وذلك على مستوى جميع الوحدات الإنتاجية للمجمع والجدول التالي يوضح ذلك:

<sup>1</sup> المشاريع المشتركة: اشترك طرف أجنبي مع طرف محلي في امتلاك مشروع.

**الجدول ( 4-19 ) : نسبة الاستثمارات لمجمع صيدال لسنة 2009**

المجموع	الشركة الأم	فارمال	بيوتيك	أنتيبوتيكال	الوحدات الإنتاجية
1305	165	345	532	263	مبلغ الاستثمار
% 100	% 13	% 26	% 41	% 20	النسبة

المصدر: التقرير السنوي لمجمع صيدال، 2009، ص 25

**1- اتفاقيات المشاريع المشتركة:**

وتتمثل هذه الاتفاقيات في عملية إنشاء شركات ومشاريع مختلطة، وبنسب مشاركة معينة بين أطراف التعاقد، وغالبا ما تكون مؤسسة محلية وأخرى أجنبية، حيث نجد أن مجمع صيدال قام بعدة اتفاقيات مشاريع أهمها<sup>1</sup>:

**1-1 - PSM :Pfizer-SAIDAL -Manufacturing** - ويقضي الاتفاق الممضي في سبتمبر 1998 بانجاز وحدة إنجاز بقدرة 30 مليون وحدة بيع مقرها الدار البيضاء بتكلفة تقدر بـ 912 مليون دج. كما تختص هذه الوحدة التي انطلق الإنتاج بها يوم 2002/06/23 بإنتاج المضادات الحيوية، مضادات الالتهاب، أدوية أمراض القلب، مسكنات الأعصاب، مضادات الجراثيم، ومضادات الفطريات.

**1-2 - SAIDAL -Aventis France -RPS-** نصت الاتفاقية على انجاز وحدة إنتاج مقدر بـ 20 مليون وحدة بيع، مقرها واد السمار بتكلفة استثمار 400 مليون دج، وتم الاتفاق على هذا المشروع سنة 1998، وكانت انطلاقته الفعلية في سنة 2002. يختص هذا المشروع بإنتاج المضادات الحيوية، ومضادات الالتهاب، أدوية أمراض القلب، مضادات الطفيليات، مضادات السعال، مسكنات الحرارة، مضادات ضغط الدم.

**1-3 - SAIDAL-GPE Europe** وهذا بإقامة مشروع شراكة مع المجمع الصيدلاني الأوربي GPE، ينص هذا الاتفاق على إنشاء وحدة إنتاج ذات قدرة 27 مليون وحدة بيع، مقره واد السمار بتكلفة استثمار 980 مليون دينار، تم عقد بروتوكول الشراكة في 1998/09/17، وانطلق الإنتاج في أواخر سنة 2001، وسميت الشركة بـ SOMEDIAL، يختص هذا المصنع بإنتاج مضادات السعال ومضادات الهستامين.

1 - Rapport de Gestion 2003, Groupe Saidal, P 34

**4-1 - Pierre Fabre SAIDAL -NOVO NORDISK** : وهو المشروع الأول لإنتاج الأنسولين، وأصناف علاجية أخرى، وتبلغ قدرة الإنتاج حوالي 37 مليون وحدة باستثمار قدره 2770 مليون دينار، وتم تأسيس المؤسسة المختلطة ALDAPH حيث انطلق الإنتاج سنة 2004 كمرحلة أولية، ومرحلة نهائية في سنة 2006 (الخاص بإنتاج الأنسولين) وهو ينتج أصنافا أخرى علاجية منها أدوية أمراض القلب.

**5-1 SAIDAL-Dar EL DAWA**: وهذا بانجاز فرع مشترك باستثمار قدره 120 مليون دج، وبطاقة إنتاجية تقدر ب 6 مليون دج، وكان تاريخ انطلاق إنتاجه في 29 ماي 2002 مختص في إنتاج أدوية على شكل سوائل لعلاج أمراض العيون.

**6-1 SAIDAL-ACDIMA-JPM**: تم الاتفاق في 25 جويلية 2000، حيث تضم المؤسسة المختلطة المؤسسات المساهمة التالية: SPIMACO (20%)، ACDLNA (25%)، JPM (10%)، DIGRONED (10%)، SAIDAL (35%)، وتم تسمية المؤسسة "بالتاسيلي العربية الصيدلانية" بكلفة استثمار 1100 مليون دج، وبقدرة إنتاج 17 مليون وحدة بيع، انطلق الإنتاج به سنة 2004 مختصة في إنتاج أدوية العيون والأدوية القابلة للحقن.

**7-1 SAIDAL- MEDACTA**: وتم الاتفاق بتاريخ 20/11/2000 بتكلفة إنتاج 192 مليون دج وطاقة إنتاج 03 مليون وحدة بيع، وهذه المؤسسة مساهمة بين صيدال (40%) والمؤسسة السويسرية MEDACTA (60%)، وتم انطلاق الإنتاج سنة 2002، تختص هذه الوحدة في إنتاج الأشكال الأدوية الجراحية للعظام ذات التكنولوجيا الحديثة ذات التسمية SAMED.

## 2- اتفاقيات الإنتاج:

تعد اتفاقيات الإنتاج واحدة من أهم نماذج الشراكة لدى صيدال، فهي تقوم بها بالتعاون مع مخابر عالمية لإنتاج الأدوية، ويعتمد المجمع على هذا النوع من عقود الشراكة اعتمادا كبيرا، لأن هذه المنتجات ملك لصيدال، وبالتالي اكتسابها أكثر لتقنيات إنتاج الشريك، وقد قامت صيدال بعقد هذا النوع من الاتفاقيات مع عشرة مخابر لانجاز 43 منتج نهائي، بحيث تشكل مبيعاتها الإجمالية 43 مليون وحدة<sup>1</sup>، وهذا بإنتاج صيدال لصالح الشركاء تحت التراخيص لبعض الأصناف وشراء بعض الملفات التقنية.

<sup>1</sup> Rapport Annuel 1998, Groupe SAIDAL.

وما يلاحظ على هذه الاتفاقيات، أنها لم ترق إلى تحقيق نسب إنجاز مهمة، والتي لم تتجاوز نسبة 30 % في كثير من الأحيان، ففي سنة 2004 كانت نسبة تحقيق النتائج في إطار هذه العقود ما يقارب 26.04% من الأهداف المنتظرة مع مخبر دار الدواء الأردني، وما نسبته 24.66% من الأهداف المنتظرة مع مخبر **Aventis**. والجدول التالي يوضح بعض من هذه النتائج لسنة 2004.

الجدول رقم ( 4-20 ): تحقيق الأهداف لسنة 2004 لبعض اتفاقيات الإنتاج

الشريك	الأهداف المنتظرة	الإنجازات	معدل الإنجاز
<b>Aventis</b>	4 039 996	966 464	% 24.66
<b>Dar el Dawa</b>	650 000	169 275	% 26.04
<b>Generic LAB</b>	1 718 000	1 053 593	% 61.33
<b>Solupham</b>	4 000 000	652 216	% 16.30

Source : Bilan d'activité 2004 et Perspectives 2005, Direction du Partenariat et Développement Industriel, Groupe SAIDAL, 2005, P 06.

ومن أبرز الاتفاقيات التي عقدها مجمع صيدال نذكر<sup>1</sup>:

1-2- إمضاء عقود مع الشريك **Biotechnica** التونسي: وهذا بإمضاء عقد بتاريخ 22 سبتمبر 2004، بغرض الحصول على ملفات ومعلومات تقنية تخص منتجات لتوسيع تشكيلة صيدال، وتمس الأمراض المتواجدة في الجزائر وخاصة أمراض القلب والشرابين، أمراض السكري... الخ، إضافة إلى تسويق منتجات صيدال في تونس بعد تسجيلها.

2-2- اتفاق صيدال مع **Mepha** السويسري: حيث تم إمضاء العقد في فيفري 2004 لغرض إنتاج تحت ترخيص **Mepha** منتجين من صنف مضادات الالتهاب، وهما المنتج ( **Olpen** ) **Diclophenac** بمعيار 25 مغ وآخر بمعيار 50 مغ.

ويمكن تلخيص أهم عقود المشاريع المشتركة التي وقعت بالمجمع في الجدول التالي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> - Rapport de Gestion 2004, Groupe Sidal, P 21.

- Rapport de Gestion 2000, Groupe Sidal, P 18

<sup>2</sup> Rapport de Gestion 2004, Groupe Sidal, P 20

- Bilan d'activité 2004 et Perspectives 2005, Op.Cit, PP 07-09.

**الجدول (4-21): أهم عقود المشاريع المشتركة التي قام بها مجمع صيدال**

المشروع المشترك	التسمية	الدول المشاركة	تكلفة استثمار (10000 دج)	الطاقة الإنتاجية (10000 و.ب)	مكان المصنع	انطلاق الإنتاج
Pfizer-SAIDAL- Manufacturing	P.S.M	الوم أ	912	30	الدار البيضاء	2002/06/23
SAIDAL- Aventis France	RPS	فرنسا	400	20	واد السمار	2002/06/23
SAIDAL- GPE Europe	SOMEDIAL	مجموعة أوروبية	980	27	واد السمار	2001
SAIDAL- NOVONORDISK Pierre Fabre	ALDAPH	الدانمارك فرنسا	2670	37	واد عيسى (تيزي وزو)	2004
-Dar EL DAWA SAIDAL	JORAS	الأردن	120	6	جسر قسنطينة	2002
-ACDIMA-JPM SAIDAL	TAPHCO	الأردن السعودية	1100	17	روبية	2004
SAIDAL-SOLUPHARM	SOLUPHARM	الجزائر	500	10	واد قاسي	2004
SAIDAL- MEDACTA	SAMED	سويسرا	192	03	شرشال	

Source :

- Rapport de Gestion 2000, P18.
- Rapport de Gestion 2002, P27
- Rapport de Gestion 2003, P34
- Rapport de Gestion 2002, P24

المطلب الثاني: تقييم السياسة الجزائرية المنتهجة لحماية قطاع الأدوية:

### 1- دور الحكومة الجزائرية في تشجيع الاستثمار في القطاع الصيدلاني:

لقد سعت الدولة الجزائرية إلى تشجيع الاستثمار في القطاع الصيدلاني عن طريق القيام والحث على اتفاقيات شراكة صناعية والتي تهدف من خلالها إلى<sup>1</sup>:

- تقليص فاتورة الاستيراد وتشجيع الفرص المتاحة لانفتاح السوق الصيدلانية الوطنية على اقتصاد السوق وذلك بتحرير القطاع نهائيا في الجزائر.

<sup>1</sup> يجاوي حسنية، 'ترابط الاستثمار الأجنبي- الاستثمار المحلي، حالة القطاع الصيدلاني الجزائري'، رسالة ماجستير غير منشورة، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2009، ص 107.



- زيادة الاستثمار الأجنبي بتشجيع المؤسسات الصيدلانية الدولية للاستثمار محليا في أجهزة وأدوات الإنتاج الصيدلاني.
- المساهمة في تقليص البطالة وذلك بإنشاء نشاطات إنتاجية على التراب الوطني.
- تحسين القدرات والمهارات عن طريق نقل التكنولوجيا ودمجها في الصناعة الصيدلانية الجزائرية نتيجة لالتقاء المستثمرين المحليين وشراكتهم بالمستثمرين الأجانب.

## 2- أثر سياسة الحماية الفعالة على تقليص فاتورة الواردات في قطاع الأدوية:

بههدف تقليص وتنظيم الواردات في قطاع الأدوية وإعطاء امتياز لتحقيق هذه الخدمات بعين المكان تم فرض ضريبة قيمتها 5%<sup>1</sup> على كل الواردات سواء تعلق الأمر بالمواد الأولية المستعملة في المنتج او على المنتج النهائي، كما تم وفي إطار تطهير ممارسة التجارة الخارجية، فرض قانون الحضور الإلزامي للأشخاص المسجلين في السجل التجاري في إطار عمليات الاستيراد والمراقبة، ومن جهة أخرى تتطلب ضرورة عقلنة العمليات وضبط التجارة الخارجية وتوطين العمليات البنكية قبل القيام بأي استيراد وتسوية مالية، والإجراءات الجمركية من أجل تجنب أن يواجه الاقتصاد الوطني وضعيات خطيرة. والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم(4-22): نسبة الضرائب المطبقة على المواد الصيدلانية المستوردة

Position	Statistique		Désignation des Produits	Droits D.D (%)	Taxes TVA (%)
	G.U	U.C			
3001.20.00P	8	Kg	Extraits de glandes, d'autres organes (3) (4).....	5	17
3001.90.10J	8	Kg	-Héparine et ses sels (3) (4).....	5	17
3001.90.90W	8	Kg	-Autres (3) .....	5	17
3002.10.00X	8	Kg	-Antisérum, autres fractions du sang, produits immunologique modifiés, même obtenus par voie biotechnologique (2) (3) (4).....	5	17
3002.20.00J	8	Kg	-Vaccins pour la médecine humaine (3) (4).....	5	17
3002.30.00W	8	Kg	- Vaccins pour la médecine vétérinaire (2) (5).....	5	17
3002.90.10D	8	Kg	-Saxitoxine (2) (3) (4).....	5	17
3002.90.20P	8	Kg	- Ricin (2) (3) (4).....	5	17
3002.90.90R	8	Kg	-Autres (2) (3) (4) .....	5	17
3003.10.00S	8	Kg	-Contenant des pénicillines ou des dérivés de ces produits, à structure décaïde pénicillanique, ou ou des dérivés de ces produits (2) (3) (4).....	5	17

<sup>1</sup> المركز الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، مرجع سبق ذكره.

3003.20.00D	8	Kg	-Contenant d'autres antibiotiques (2) (3) (4).....	5	17
3003.31.10D	8	Kg	-Contenant de l'insuline (2) (3) (4).....	5	17
3003.39.20P	8	Kg	-Autres (1) (2) (3) (4).....	5	17
3003.40.90R	8	Kg	-Contenant des alcaloïdes ou leurs dérivés, mais ne contenant ni hormones, ni autres produits du n° 29.37, ni antibiotique (1) (2) (3) (4)..	5	17
3003.90.00M	8	Kg	-Autres (1) (2) (3) (4).....	5	17
3004.10.00L	8	Kg	-Contenant des pénicillines ou des dérivés de ces produits, à structure d'acide pénicillanique, ou des streptomycines ou des dérivés de ces produits (2) (3) (4) (*)......	5	17
3004.20.00Y	8	Kg	-Contenant d'autres antibiotique (2) (3) (4) (*)......	5	17
3004.31.00U	8	Kg	-Contenant de l'insuline (2) (3) (4) (*)......	5	17
3004.32.00C	8	Kg	-Contenant des hormones corticostéroïdes, leurs dérivés ou analogues structurels (2) (3) (4) (*)......	5	17
3004.39.00N	8	Kg	-Autres (1) (2) (3) (4) (*)......	5	17
3004.40.00X	8	Kg	-Contenant des alcaloïdes ou leurs dérivés, mais ne contenant ni hormones, ni autres produits, ni antibiotique (1) (2) (3) (4) (*)......	5	17
3005.10.00F	8	Kg	-Pansements adhésifs et autres articles ayant une couche adhésive (3)	5	17
3005.90.00B	8	Kg	-Autres (3)	5	17
3006.10.00N	8	Kg	-Catguts stériles, ligatures stériles similaires pour sutures chirurgicales (compris les fils résorbables pour la chirurgie ou l'art dentaire) (3).....	5	17
3006.20.00N	8	Kg	-Réactifs destinés à la détermination des groupes ou des facteurs sanguins (3).....	5	17
3006.30.00N	8	Kg	-Préparation opacifiante pour examens radiographiques; réactifs de diagnostic conçus pour être employés sur le patient (3).....	5	17
3006.40.00N	8	Kg	-Ciments et autres produits d'obturation dentaire; ciments pour la réparation osseuse (3).....	5	17
3006.50.00N	8	Kg	-Trousse et boîtes de pharmacie garnies, pour soins de première urgence <sup>1</sup> (3).....	5	17

**Source:**

**Les textes réglementaires de la Douane Algérienne, Année 2010, P 132-132**

(1) DCA= Voir annexe Droits de circulation sur les alcools

(2) Produits pharmaceutiques à usage humain exonérés de la TVA (Art 9/3<sup>o</sup> Cd TCA)

- Produits vétérinaires du présent chapitre sont soumis à 7% de TVA (Art 21 LF 2001

- Décret exécutif n°02/216 du 20-06-2002

(3) V.T.I= Visa technique préalable à l'Importation pour les produits pharmaceutiques du Ministère de la Santé

(4) Voir annexe TVA: Art. 9/3 Cd. TCA

(5) I.S.V = Inspection sanitaire vétérinaire ( Voir annexe F.A.P)

(\*) Les médicaments destinés à l'utilisation vétérinaire sont soumis à l'inspection sanitaire vétérinaire.

Avenant accordé précédemment aux produits de la SPT.9021.90.10 supprimée.

يبين الجدول رقم (4-22) نسبة الضرائب المطبقة على المواد الصيدلانية المستوردة، بحيث نلاحظ انه وبالإضافة الى الضريبة على القيمة المضافة هناك حقوق جمركية أخرى يتحملها المستورد وبالتالي تقع على عاتقه والمتمثلة في الحقوق الجمركية بنسبة 5%، الأمر الذي يؤدي الى ارتفاع أسعار السلع المستوردة مما ينجم عنه عزوف المستهلك المحلي عن شراء هذه المنتجات بسبب ارتفاع أسعارها.

وقد تحاول الدول في هذه الوضعية إتباع استراتيجية معينة كإحلال الواردات والتي انتهجتها على سبيل المثال الحكومة الجزائرية، إذ سجلت الفاتورة الجزائرية لاستيراد الأدوية انخفاضا بأزيد من 44% خلال شهر ماي 2010 وهو أهم انخفاض يسجل منذ القرار الذي اتخذته الحكومة في جانفي 2009 لمنع استيراد الأدوية المصنوعة محليا، وانخفضت فاتورة استيراد الأدوية خلال شهر ماي بنسبة 44.36%، حيث انتقلت الى 110.43 مليون دولار (-88 مليون دولار)<sup>1</sup>.

#### الجدول (4-23): قيمة استيراد الأدوية من (2007 - 2010)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2007	2008	2009	2010
قيمة الاستيراد	1440	1850	*729	*565
نسبة التطور (%)	/	%22+	%30 -	%44 -

• بيانات أولية لخمس أشهر الأولى من سنة 2009 و 2010.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات من المركز الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك CNIS.

نسجل من خلال الجدول رقم (4-23) انخفاض في فاتورة استيراد المنتجات الدوائية، وذلك طوال الفترة المذكورة. حيث وبالرغم من ارتفاع قيمة هذه الفاتورة ما بين سنتي 2007 و 2008 بنسبة 22%، إلا أن الواردات الجزائرية من الأدوية أخذت في منحى الانخفاض ابتداء من سنة 2009، وهذا بنسب انخفاض مرتفعة من 30% الى أكثر من 44% على التوالي. وبلغ الانخفاض خلال الخمسة أشهر الأولى من السنة الجارية نسبة 22% (-164.55 مليون دولار)، بما أن الفاتورة انتقلت الى 565.374 مليون دولار مقابل 729.928 مليون دولار. وعرفت الأدوية البشرية انخفاضا أيضا بنسبة 22% (-160.8 مليون دولار) بما أن الفاتورة انتقلت الى 546.59 مليون دولار خلال الخمسة أشهر الأولى من سنة 2010 مقابل 707.45 مليون دولار خلال نفس الفترة من سنة 2009.

<sup>1</sup> المركز الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، بيانات أولية 2010.

كما أوضحت نفس الإحصائيات أن للمنتجات الصيدلانية عرفت هي الأخرى انخفاضا قدر بـ 31% (-4.68 مليون دولار)، إذ انخفضت الى 10.37 مليون دولار الخمس أشهر الأولى لسنة 2010 مقابل 15.05 مليون دولار في نفس الفترة المرجعية في 2009. وللتذكير فإن الحكومة قررت منع استيراد الأدوية المنتجة محليا في جانفي 2009، بعد أن لاحظت ثقل فاتورة استيراد الأدوية رافقها تراجع في الإنتاج الوطني في هذا المجال، كما كلفت هذه الفاتورة الجزائر 1.86 مليار دولار سنة 2008 مقابل 1.44 مليار دولار في 2007 أي ارتفاع قدر بـ 27.86%.

وقد قررت الحكومة تشجيع الإنتاج المحلي للأدوية لا سيما الأدوية الجنيسة<sup>1</sup>، من خلال تحسين التحفيز المتمثلة في الاستثمار وتوفير كل الشروط الملائمة لتحقيق تنمية قدرات وتنوع إنتاج المؤسسة العمومية صيدال<sup>2</sup>، ويذكر أن الإجراءات التنظيمية التي اتخذت قد سمحت بالتحكم في تدفق الواردات بصفة عامة والأدوية بصفة خاصة.

### 3- أثر الحماية الفعالة على إعادة توجيه الاستثمارات بالنسبة للمستثمرين في قطاع الأدوية:

إن سياسة حماية الأسواق الوطنية قد تشجع الشركات الأجنبية على إنشاء فروع لها في الداخل، لتجنب عبء الرسوم الجمركية المفروضة، فإذا كان بلد ما في حاجة إلى رؤوس الأموال لتنمية صناعة ما فمن الممكن أن يفرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها. فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة، وتترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجابته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني، لكي يستفيد من الربح المرتفع. والشكل التالي يبين أثر الحماية الفعالة على إعادة توجيه الاستثمارات في قطاع الأدوية:

<sup>1</sup> الدواء الجنيس: هو الدواء الذي يسوق تحت الاسم النوعي أو الاسم العلمي بعد انتهاء فترة سريان براءة اختراعه، وهو يختلف عن الدواء ذو الاسم التجاري في بعض العناصر فقط كالألوان والنكهات، ولا تؤثر هذه العناصر على فاعلية الدواء الجنيس.  
<sup>2</sup> حسب تصريح وزير الصحة في ملتقى حول "واقع الصناعة الصيدلانية في الجزائر" في 2007/10/22.

## الشكل رقم (4-6): اثر الحماية الفعالة على إعادة توجيه الاستثمارات في قطاع الأدوية



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات من معطيات الجدول رقم (4-22)

من المعلوم أن معدلات الحماية الفعالة عادة ما تفرض على تلك المدخلات الوسيطة التي تستعمل في صناعة وتكوين المنتجات النهائية، وهذه المعدلات تفرضها الدول كممارسة تميز من خلالها منتجاتها المحلية عن الأجنبية. فعندما يفرض بلد ما تعريف جمركية على استيراد سلعة ما، فإن التعريف سينتج عنها سعر محلي أعلى للسلعة المستوردة واستهلاك محلي أقل وإنتاج محلي أعلى، ومن ثم واردات أقل من السلع الأجنبية.

فبعد إسقاط هذا الدور الذي تلعبه معدلات الحماية الفعالة على الصناعة الصيدلانية الجزائرية نجد أن هذه الأخيرة قد استفادت بشكل كبير من تطبيق هذه السياسة، والتي شجعت كثيرا من استهلاك المنتج المحلي من جهة، وإعادة توجيه نشاط المستثمر والمتعامل الاقتصادي المحلي والأجنبي نحو الصناعة الصيدلانية من جهة أخرى.

فعلى سبيل المثال ومن وجهة المتعامل الأجنبي، يمكن ذكر ما أقدمت عليه شركة أفونتييس الفرنسية (Aventis France) من عملية توجيه نشاطها الاستثماري نحو السوق الجزائرية عن طريق بناء وحدة صناعية لها داخل الوطن. أما من الواجهة المحلية ودعما منها للمتعامل المحلي، صدرت تعليمة جديدة عن الحكومة الجزائرية في نهاية سنة 2008 تتعلق بمنع استيراد المواد الصيدلانية المنتجة محليا، وهو ما يؤكد فعلا استجابة الحكومة إلى انشغالات المتعاملين الصيادلة (UNOP) التي طرحت للنقاش في ملتقى المجاهد في أبريل 2008.

إن هذه الإستراتيجية العامة للدولة الجزائرية في مجال الصناعة الدوائية لدليل على نجاح تطبيق الدولة لسياسة الحماية الفعالة، كوسيلة تطوير المنتج المحلي من جهة، وحماية هذا المنتج بالموازاة مع تخفيض فاتورة الواردات وتشجيع المستثمر المحلي والأجنبي لصناعة الدواء داخل الوطن من جهة أخرى.

### المطلب الثالث: عوائق تنمية الصناعة الصيدلانية في الجزائر:

#### 1- غياب سياسة دوائية وطنية تعمل على حماية وترقية الإنتاج الوطني:

حيث أن هناك مجموعة معتبرة من الأدوية التي يتم استيرادها، بإمكان مصنعين محليين إنتاجها وبكميات كبيرة في مقدمتهم صيدال. وكمثال على ذلك، دواء Tamiflu الجنيس المضاد لأنفلونزا الطيور (الزكام الحاد)، حيث أنتجت الجزائر كمية معتبرة منه سنة 2006<sup>1</sup>، وفي نفس الوقت استوردت هذا الدواء من شركة Suisse Roche<sup>2</sup>، مما اثر على مبيعات المنتج المحلي.

#### 2- تعويض الأدوية:

ففي بداية الأمر، هناك إجراءات إدارية معقدة تستغرق وقتا طويلا يتراوح من 6 إلى 9 أشهر منذ تاريخ إيداع ملف الأدوية حتى يتم وصولها إلى مراكز الدفع<sup>3</sup>، ليتم التعويض عنها. كما أنه بالنسبة للمنتجين المحليين، نجد مشكل إداري آخر يتمثل في تقديم طلب لتعويض الدواء مرفق بملف

<sup>1</sup> مخلوفي عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 228.

<sup>2</sup> Le Jeune Afrique, le 3.2.2008

<sup>3</sup> / UNOP: rapport sur l'organisation du marché National des médicaments, Alger- Septembre 2005. p.32.

كامل، يثبت تسجيل الدواء إضافة إلى الملف التقني له، وبطاقة الإيداع بالنسبة للسعر المطبق على الأدوية المستوردة أو شهادة السعر (P.P.A) بالنسبة للأدوية المصنعة محليا.

### 3- مشكل التسعير<sup>1</sup>:

يعد التسعير الدوائي واحدا من عناصر المزيج التسويقي الدوائي الأكثر مرونة مقارنة بعناصر المزيج التسويقي الأخرى، إلا أن عملية تحديد السعر تعد من أكثر المشكلات التسويقية صعوبة وذلك بسبب كثرة المتغيرات التي تؤثر في عملية تحديد الأسعار الأفضل التي ينبغي البيع بها<sup>2</sup>. إضافة إلى ذلك، يمثل مشكل الربح<sup>3</sup> المعرقل الأساسي لنجاح أية سياسة وطنية في قطاع الصحة تقوم على تشجيع استهلاك الأدوية الجنيصة.

#### الجدول (4-24): هامش الربح المحدد من طرف الدولة لبيع الدواء

سعر الدواء (دج)	هامش ربح الصيدلي	هامش الربح لموزع الجملة
70 - 01	%50	%20
110 - 71	%33	%15
150 - 111	%25	%12
151 - فما فوق	%20	%10

Source : Yasmina Ferroukhi, La lourde facture du médicament en algerie le

23.05.2005 du site [www.santemaghreb.com](http://www.santemaghreb.com)

من خلال الجدول (4-24)، نجد أن الأدوية التي تقع عند مستوى السعر المرتفع ( 151دج - فما فوق)، يكون هامش الربح فيها كبير، وهي تقريبا كل الأدوية المستوردة، وتمثل أكثر من 90% من الأدوية الموجودة في السوق. ومن زاوية تحقيق أعلى ربح يكون من مصلحة الصيادلة تشجيع استهلاك هذا الصنف من الأدوية الباهضة الثمن، على حساب الجنيصة وذلك للاستفادة من هوامش ربح كبيرة.

### 4- مشكلة العقار الصناعي:

حيث نجد هذا المشكل مطروح بحدّة في الجزائر، ويصعب إيجاد حل له، حيث أنه أصبح متداولاً

<sup>1</sup> السعر: هو عبارة عن القيمة التقديرية لوحدة سلعة، خدمة، أصل، أو مدخل إنتاج. وفي بعض الأسواق ( الأسواق الدوائية الكاملة مثلا) يتحدد السعر بشكل كامل من خلال قوى العرض والطلب، لكن هذا لا يحصل في جميع قطاعات السوق الدوائية.

<sup>2</sup> بشير العلق، أساسيات التسويق الدوائي، دار البازوري العلمية للنشر، الأردن، سنة 2007، ص137.

<sup>3</sup> الربح: هو الفرق بين الإيرادات والتكاليف. ويمكن توضيح هذه العلاقة من خلال المعادلة التالية:  
الربح = (سعر الوحدة \* الكمية المباعة) - (التكاليف الثابتة + الكمية المباعة \* تكاليف الوحدة الواحدة)

حتى على المستوى السياسي، نظرا لمختلف المراحل التي مر بها الاقتصاد الجزائري، وتأميم الأراضي وما نتج عنه من مشاكل. حيث أصبح المستثمرون يبحثون دائما عن التمرکز في مناطق صناعية معينة مؤهلة، وتستوفي كل الشروط الضرورية الخاصة بممارسة النشاط الإنتاجي.

#### 5- ندرة الباحثين والمتخصصين في مجال الفارماكولوجية (Pharmacologie):

حيث نجد الجامعة الجزائرية تطرح في سوق العمل صيادلة فقط (Pharmaciens) ليس بمقدورهم الإلمام بمختلف علوم الأدوية، حتى يتسنى لهم القيام بأعمال البحث لا ابتكار أدوية ومستحضرات صيدلانية جديدة تدعم الصناعة المحلية، سواء في القطاع الخاص أو العام.

وكخلاصة لما سبق فإن الجزائر اعتمدت على سياسة وطنية لتشجيع الأدوية الجنيسة يندرج ضمنها<sup>1</sup>:

- 1- إدراج السعر المرجعي للأدوية القابلة للتعويض من قبل الضمان الاجتماعي.
- 2- إعادة النظر في هوامش الربح في مجال الأدوية بما يخدم مبدأ تشجيع الأدوية الجنيسة.
- 3- إبرام اتفاقية جديدة مع الصيادلة المتعاقدين مع صندوق الضمان الاجتماعي تسمح للصيدلي ان يستفيد من تسبيق يصل الى 50% من المبلغ الخفض شريطة أن يصل الى 80% من الأدوية الجنيسة الباعة في اطار الاتفاقية.

#### المطلب الرابع: السياسات الضرورية لتشجيع الإنتاج المحلي للأدوية:

- 1- تطوير أنشطة البحث والتطوير: وذلك عن طريق:
  - إعادة صياغة أهداف مركز البحث والتطوير (CRD) حتى تتجاوز المهام التقليدية كحل المشكلات الفنية للإنتاج وجلب تراخيص الإنتاج.
  - دعم مركز البحث والتطوير بالإمكانيات المادية والبشرية المدربة والمؤهلة، والعمل على جذب هذه المهارات وتعيينها وتدريبها بصفة منتظمة.
  - تقوية التعاون بين هذا المركز ومراكز البحث الوطنية والأجنبية المتخصصة في مجال الصيدلة والبيوتكنولوجية. وفي هذا المجال، نجد مجمع صيدال في ظل إستراتيجيته البعيدة المدى (2002-2011)<sup>2</sup> قد تبنى بعض هذه النقاط حتى يتسنى له تخطي بعض الصعوبات والعوائق التي يعاني منها.

<sup>1</sup> مداخلة وزير العمل والضمان الاجتماعي، السيد الطيب لوح، ضمن اليومين المهنيين حول الأدوية الجنيسة و المنتجات الصحية في الجزائر، الجزائر: مكتبة الحامة، يومي 7-8 ماي 2007.

<sup>2</sup> / Le Plan Stratégique à long terme (2002-2011) du Groupe Sidal.



## 2- التطوير التكنولوجي:

وذلك بتقويم التكنولوجية الحالية المستخدمة في الإنتاج، وتحديد نقاط القوة والضعف فيها وذلك مقارنة بالمنافسين، وكذا بمقارنتها مع التكنولوجية المستخدمة حاليا في الصناعة التي تنتمي إليها الشركة، وهو ما يعرف بحدود التكنولوجية، نظرا لأن نوع التكنولوجية المستخدمة عندنا هي تكنولوجية قاعدية (**la technologie de base**) المسموح به من طرف الشركات صاحبة العلامة التجارية (صاحبة الترخيص)، والمعروف أن هذا النوع من التكنولوجية لا يوفر أي ميزة تنافسية، نظرا لطبيعة الاحتكار التكنولوجي الموجود في السوق الدولي.

## 3- إدارة وتحسين الجودة:

حيث تعتبر الجودة أحد استراتيجيات المنافسة الرئيسية، بل إنها تشكل التحدي الرئيسي للنظم الإنتاجية بصفة عامة وفي صناعة الأدوية بصفة خاصة. وفي هذا المجال، فقد تمكن مجمع صيدال من الحصول على شهادة الإيزو (ISO -9001) نسخة سنة 2000 (Version 2000)، وذلك باعتماده لنظام لإدارة الجودة الشاملة، كما هو بصدد العمل على الحصول على شهادة الإيزو (ISO-14001)<sup>1</sup> الخاصة بالبيئة، باعتباره مؤشرا أساسيا.

## 4- تخفيض التكلفة من خلال الإدارة الفعالة للمواد:

حيث يجمع الاقتصاديون على أن الإدارة الفعالة للمواد هي أحد المحددات الرئيسية للقدرات التنافسية للشركات الإنتاجية، وذلك لنسبة ما تشكله المواد في تكلفة المنتج النهائي. وفي هذا المجال، عمل مجمع صيدال وفق الإستراتيجية المعتمدة (2002-2011) على تخفيض هذه النسبة من 44% إلى حدود 42% سنة 2006 والمحافظة عليه حتى سنة 2011، وذلك من خلال ترشيد وعقلنة تسيير المخزونات، تنويع مصادر التوريد، تسيير أفضل للبقايا والنفايات.

## 5- البحث في إمكانيات الاندماج مع شركات إنتاج الأدوية الأخرى:

وهذا لخلق كيانات كبيرة قادرة على المنافسة، حيث أنه من إفرازات العولمة هو ظهور الشركات العملاقة، والتي تتفق على مشروعات البحث والتطوير مليارات الدولارات، كما تتفق بالمثل على مشروعات التحديث التكنولوجي، مما يجعل لديها القدرة على جذب أكفأ المهارات في مختلف التخصصات الإدارية والعلمية.

<sup>1</sup> / LE Groupe Sidal: Rapport de Gestion 2004, p.25.

## خاتمة الفصل:

لقد حاولنا من خلال هذا الفصل الوقوف على واقع الاقتصاد الجزائري عموماً، والذي وان تنوعت فروعه، إلا أن معظمها يعتمد على مدخلات من الخارج وذلك بسبب اعتماد الاقتصاد الجزائري على صادرات المواد الأولية، والتي تغطي نسبتها على الصادرات الجزائرية، **ضف الى ذلك** سجلنا أن قطاعاتنا الاقتصادية لا ترقى الى مستوى تغطية السوق الوطنية من احتياجات، نظراً لضعف القدرات الإنتاجية وسوء استغلال الموارد المتاحة. وفي ما يخص تطبيق معدلات الحماية الفعالة والتي تفرض على السلع الوسيطة، نجد أن السياسة التجارية في الجزائر والمستعملة لغرض ذلك، لازالت لم ترقى الى تلك المستويات المطبقة من طرف الدول الأخرى، كما أن معدلات الحماية الاسمية ذات مساهمة ضعيفة في ارتفاع القيمة المضافة للإنتاج الصناعي.

وفيما يتعلق بالقطاع الصيدلاني، نجد أن الجزائر وعلى غرار باقي الدول النامية لم تحد عن السياق العام الذي تتأثر به هذه الدول، خاصة وان صناعتها الدوائية صناعة فتية لا تقوى على المنافسة والصمود في وجه شركات الدواء العالمية، فصناعة الأدوية في الجزائر، فبالرغم من ذلك التحسن الطفيف الذي سجله **مجمع صيدال** في اطار صناعة الدواء، لغرض تغطية السوق المحلي من جهة ولعمليات التصدير من جهة أخرى، إلا أن منتجاته لازالت بعيدة عن مقاييس الجودة الشاملة على المستوى العالمي. وهذا يرجع كما ذكرنا الى عوائق مختلفة لازالت تقف حاجزا في سبيل تنمية الصناعة الصيدلانية في الجزائر، على غرار عامل نقص الثقة من جانب المواطن الجزائري بخصوص المنتج الوطني. وذلك بسبب غياب سياسة دوائية وطنية كفيلة بترقية المنتج الوطني، **ضف الى ذلك** تعقد العمليات الإدارية بخصوص متطلبات تعويض الأدوية وتسعيرها. فضلا عن ذلك نجد أن مشكل ندرة الباحثين ذوو الاختصاص في مجال الصيدلة، لا يزال عائقا جوهريا في تطوير قطاع صناعة الأدوية في الجزائر.

ام درستت :ذا البحث يمكن القول بأنه منذ تبلور علم الاقتصاد كعلم قائم بذاته، وظهور مختلف المدارس الاقتصادية، بدأ الاهتمام بدراسة التجارة الخارجية كفرع أساسي ضمن فروع علم الاقتصاد، وقام العديد من المفكرين والمنظرين بصياغة نظريات وأسباب قيام التبادل الدولي والأسس التي يقوم عليها، وكذا كيفية توزيع المنافع والمكاسب من التجارة الخارجية. وعليه فقد ظهر هناك اتجاهين يناديان بالاول بضرورة تحرير التجارة الخارجية وفتح المجال امام المنافسة الحرة وميكانيزمات السوق، اما الاتجاه الثاني ادى بضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية وتنظيمها وتوجيهها حتى تتمكن من حماية اقتصادها وصناعاتها الوطنية من خطر المنافسة الاجنبية. ولكن بين هذا الاتجاه وذلك وبسبب تعقد العلاقات الاقتصادية الدولية خاصة في منها بالسياسات التجارية، ظهرت هناك اساليب حمائية جديدة تتبعها الدول بغرض حماية منتوجاتها المحلية اء في موضوع بحثنا والتمثل في السياسة الحمائية الفعالة.

من خلال دراستنا للإشكالية المتمثلة في كيفية التوفيق بين ضمان نسبة معينة من الحماية الفعالة لبعض القطاعات في الاقتصاد الوطني امام المنافسة الاجنبية من جهة، وضرورة إخضاع هذه السياسة الحمائية الفعالة لقواعد الاقتصاد السوق من جهة اخرى بغرض جذب الموارد الاستثمارية، نجد ان المؤسسات الاقتصادية والإنتاجية الوطنية لا تزال ربقواء: بعيدة نوع مع متطلبات تطبيق هذا النوع من السياسات الحمائية ضمن السياسة التجارية الخارجية للجزائر.

من هذا المنطلق يمكن القول ان الفترة الطويلة التي اعتمدت فيها مؤسساتنا على الحماية الجمركية لمنتجاتها بمختلف انواعها جعلتها تعتمد على هذه الاخيرة اعتمدا شبة كلي، عوض البحث عن وسائل جديدة تمكنها من الاندماج دون مخاطر في المحيط الاقتصادي العالمي. هذا الوضع هو وليد تردد واضح في تطبيق سياسة اقتصادية شاملة، تاخذ بعين الاعتبار خصوصيات كل مؤسسة وطنية من خلال تصنيفها على اساس القطاعات الحساسة، ومدى إمكانية كل قطاع في خلق قيمة مضافة، من خلال الإمكانيات والقدرات الإنتاجية المحلية الامر الذي ادى إلى تدهور القطاع الصناعي اعي الجزائري. فبحكم اعتمادهذا القطاع ادر تموين اجنبية، ونظرا لوجود سوء استغلال للموارد المت (مادية، مالية وبشرية)، إضافة للتخلف التكنولوجي الذي يعرض جهودات البحث والتطوير، فإنه وبفعل تحرير التجارة

الخارجية وتوقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي قد تزعزع مركزه داخل الاقتصاد الوطني وانخفض حجم إنتاج العديد من الفروع، وانخفضت معه درجة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي بفعل تراجع حجم القيمة المضافة له، كما أنه قد فقد العديد من مناصب الشغل، كل ذلك بسبب احتدام المنافسة الأجنبية أو المحلية من طرف الخواص وكذلك بسبب ور الأساليب التسييرية المطبقة، وطبعاً تخلف وقدم وسائل الإنتاج والتكنولوجية المستخدمة.

إن هذه الوضعية السلبية تظهر جلياً من خلال التطرق لواقع القطاع الصيدلاني في الجزائر، حيث نجد بأن السوق الجزائري للأدوية في حالة نمو وازدهار دائم لكن بالمقابل نجد أن هذه الصناعة لا تغطي أكثر من نسبة 34% منه، رغم كل مجهودات المبدولة في سبيل إصلاح وتنظيم القطاع من طرف الدولة. وهو ما يدل على أن هذه الصناعة قد تأثرت كثيراً من جراء تحرير التجارة الخارجية منذ سنة 1994 من خلال تراجع مستويات الإنتاج وتضخم حجم المخزونات وتسريح العمال، وتعرض القطاع لضغوط أخرى مرتبطة بالنسبة وبق و عدم وجود ثقافة لدى المستهلك الجزائري لاقتناء المنتج الوطني، خاصة وأن صناعة الأدوية في الجزائر تعتمد على رخص إعادة الإنتاج (**la production sous licence**) وهي منتجات جنيسة وليست أصلية، والسبب في ذلك أن المنتجات الأصلية راءة اختراع وهي باهضة الثمن (البراءة) ولا يسهل الحصول عليها من طرف الصناعة الوطنية.

ومن بين أبرز المؤسسات الوطنية في قطاع الأدوية نجد **مجمع صيدال** إذ يشغل هذا الأخير موقعاً هاماً داخل السوق الجزائرية، وهو هذا التعزيز لهذا الموقع بالرغم من الميزات التنافسية أبرزها اكتسابه أداة الجودة التي تبرهن الطموح الذي إليه وهو ق الريادة السوق الوطنية والجهوي وما أكثر ذلك هو تلك البيئة المحيطة وخاصة القانوني والديمقراطية، وكذا تدخل الدولة إنتاج الأدوية الجنيسة لتخفيض الاستيراد، والتي رة من ات نال. مما يستلزم على هذا المجمع انتاج **مدخل الحمائية الفعال** على مستوى منتجاته وذلك بغرض التقليل من فاتورة الواردات الدوائية من جهة، واستقطاب الموارد الاستثمارية في هذا القطاع الحساس من جهة أخرى، خاصة بسبب إبرام الجزائر لاتفاقيات الشراكة الاتحاد الأوروبي وانضمامها المحتمل إلى منظمة التجارة العالمية، وما ر من انفتاح السوق.

إن المؤسسة الاقتصادية ومثالها المجمع الصناعي صيدا سيواجه شديدة  
 دخول المجمعات العالمية وبناء فروع إنتاجية داخل الجزائر، بعدما كان توأجدها  
 مقتصرًا التي يتم استيرادها من طرف تجار الجملة أو المخابر المحلية  
 والذين يشكلون ضغطًا دائمًا يتم المجمع الاهتمام به، وذلك ببناء استراتيجيات  
 وظيفية التسويقية منها، الرفع من الحصة السوقية له وحمايتها، ومنه البقاء  
 هذه السوق التنافسية.

## الدراس :

- 1- أهمية الدولي أهمية زرة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، إلى دورها  
 الفعال في ترقية الصادرات ونشر المعرفة التكنولوجية وتمكين الدول من الاستفادة من  
 المزايا النسبية ومن انخفاض تكاليف الإنتاج.
- 2- تطور في السياسة التي تطبقها مختلف الدول في مجال التجارة الخارجية على مزيد من  
 الحرية والحمى وتعود السياسة التجارية في الدول إلى طبيعة النظام الاقتصادي  
 المعتمد من طرف تلك الدول.
- 3- تعتبر سياسة الحماية الفعالة من أنجع الوسائل الحمائية للاقتصادات المختلفة، كونها توفر  
 وتحقق استمرارية لنمو وتطور الصناعات الوليدة والناشئة، خاصة في البلدان النامية ذات القاعدة  
 الصناعية الفتية.
- 4- إن تطبيق سياسة الحماية الفعالة بطريقة بناءة ومحكمة أصبح ضرورة حتمية حتى تتمكن  
 الجزائر من الاندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية.
- 5- إن لسياسة الحماية الفعالة دور هام وإيجابي في جذب واستقطاب الموارد الاستثمارية في  
 مختلف القطاعات، ولكن هذا الدور سوف لن يتأتى إلا بالتطبيق السليم والرشيد : لمعدلات هذه  
 الحماية.
- 6- تلعب الحماية الفعالة دور هام في زيادة الاستثمار الأجنبي بتشجيع المؤسسات الدولية  
 للاستثمار محليًا وبالتالي المساهمة في تقليص البطالة، وذلك بإنشاء نشاطات إنتاجية على  
 التراب الوطني.



مختصرة لابعاد تلك الإستراتيجية المثلى التي تضمن ولو بقليل من الحماية الفعال  
لاقتصادنا الوطني وجذب المزيد من الموارد الاستثمارية في ظل الحملة الانفتحة الشرسية  
أديت العالمي .

إن تطرقنا لموضوع مذكرتنا والسابق نكشف إمكانية مواصلة البحث هذا  
الموضوع من جوانب أخرى متعددة، وإمكانية طرح إشكالات مواضيع جديدة إن  
ون

- السياسات التجارية الجزائرية ظل العوا و منظم التجارة العالمية .
- الوسائط الحديثة اية الاقتصاد الوطني في مرحلة الانتقال إلى اقتصاد السوق .
- الإستراتيجية الذكية اية الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح ساح الاقتصادي
- المؤسسات الوطنية للاندماج في المنظومة الاقتصادية العالمية .

بهذا نرجو ان نكون قد ساهمنا من خلال هذه الدراسة ولو بقدر ضئيل  
رد الطلبة اللذين سبقونا في هذا المجال، ونتمنى التوفيق للطلبة المهتمين به  
الموضوع ونسأل الله ان نكون قد وفقنا إلى ما كنا نسعى إليه والله الموفق والهادي  
ن السيد .

## المراج

### I. المراج مع العربي :

#### الكتب:

- 1- ابو حرب عثمان ، الاقتصاد الدولي، الطبعة الاولى، دار اسامة للنشر والتوزيع، الاردن عم ان، 2008.
- 2- احمد جامع، صفوت عبد السلام، دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، 1992.
- 3- احمد حشيش ومجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 1990.
- 4- احمد هني، اقتصاد الجزائر المستقلة، ديوان المطبوعات الجامعية، 1993.
- 5- إبراهيم مرعى العتيقي، سياسات مؤسسات النقد الدولية والتعليق، الطبعة الاولى، دار الوفاء لنديا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2006.
- 6- إبراهيم طلعت الدمرداش، التخطيط الاقتصادي في إطار اليات السوق، الطبعة الثانية، مكتبة القدس للنشر، فلسطين، 2004.
- 7- ابو دوح محمد عمر حماد ، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2003.
- 8- ابو شرار علي عبد القاح ، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، الطبعة الاولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، الاردن، 2007.
- 9- احمد يونس البطريق، الملامح الرئيسية في اقتصاديات البلدان العربية، دار النهضة العربية للنشر، بيروت 1985.
- 10- احمد السباعي، الوسيط في القانون التجاري المغربي المقارن، الجزء الاول، مكتبة المعارف، الرباط، 1983.
- 11- احمد محمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، 2008.
- 12- ابو بكر متولي ، الاقتصاد الخارجي، مكتبة عين شمس، القاهرة ، 1980.
- 13- بشير العلاق، التسويق الصيد ، الاردن، دار اليازوري العلمية للنشر، سنة 2007.
- 14- بشير العلاق، اساسيات التسويق الدوائي، دار اليازوري العلمية للنشر، الاردن، سنة 2007.



- 15- بول صامويلسون، ترجمة مصطفى موفق، العلاقات التجارية والمالية الدولية ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1993.
- 16- بهاجيرات لاداس، منظمة التجارة العالمية دليل الإطار العام للتجارة الدولية، ترجمة رضا عبد السلام، دار المري للنشر، الرياض 2006.
- 17- بلقاسم زايري، اقتصاديات التجارة الدولية، دار الاديب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006.
- 18- بهاجيرات لاداس، منظمة التجارة العالمية دليل الإطار العام للتجارة الدولية، ترجمة رضا عبد السلام، دار المري للنشر، الرياض 2006.
- 19- بقة الشريف المنظمة العالمية للتجارة والاقتصاد الجزائري، الجزائر، 2000.
- 20- بهلول بلقاسم حسن، التخطيط والتنمية وإعادة تنظيم مسارها الجزائر الجزء الاول، الجزائر ديوان المطبوعات الجامعية، 1999.
- 21- دومينيك سالفادور، ترجمة محمد رضا على العدل، سلسلة ملخصات شوم نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1984.
- 22- دومينيك سالفادور، الاقتصاد الدولي، سلسلة شوم، دار ماكروهيل للنشر، بدون سنة إصدار.
- 23- ناصر مراد، الإصلاح الضريبي في الجزائر للفترة 1992- 2003، الطبعة الاولى، منشورات بغادي، الجزائر، 2003.
- 24- نبيل حشاد، الجات والمنظمة العالمية للتجارة اهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، النشر الذهبي للطباعة، القاهرة، 1996.
- 25- حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000.
- 26- حسين وجدي محمود، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة المصرية، القاهرة 1998.
- 27- حسام علي داود، أيمن أبو خضير، أحمد الهزايمة، عبد الله صوفان، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع للطباعة، عمان، الأردن، 2002.
- 28- جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، 1984.
- 29- جون هدسون و اخرون، العلاقات الاقتصادية الدولية، المملكة العربية السعودية، 1987.
- 30- جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الاردن، 2008.
- 31- جميل الشراوي، المقاصد الاساسية لقوانين ضمانات الاستثمار في البلاد العربية، معهد البحوث والدراسات العربية التابعة لجامعة الدول العربية، القاهرة، 1978.

- 32- ال الدين لعوييدات، العلاقات الاقتصادية و التنمية ، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000.
- 33- جون ليدستون، جانيس ماكلينين، الخطط التسويقية في مجال الصناعات الدوائية، قسم الترجمة بدار الفاروق، الطبعة الثانية، دار الفاروق للنشر والتوزيع، مصر، سنة 2006.
- 34- زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية 2008.
- 35- زينب عوض الله الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1992.
- 36- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1999.
- 37- زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية الإسكندرية لطباعة والنشر، 1998 .
- 38- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي 'العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، الاقتصاد الدولي الخاص للاعمال، اتفاقيات التجارة العالمية، الإسكندرية ، دار الجامعة الجديدة، سنة 2005.
- 39- سليم سداوي الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، الطبعة الاولى، الجزائر، دار الخلدونية، 2008.
- 40- سمير عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية الإسكندرية ومطبعة الإشعاع، 2001 .
- 41- سيد عابد، التجارة الدولية، الطبعة الاولى، الإسكندرية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1999.
- 42- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التاثير والتنظيم الدار المصرية اللبنانية، الجزء الاول، 1993.
- 43- عبد الرحمن زكي إبراهيم، اقتصاديات التجارة الخارجية :دار الجامعات العربية، القاهرة، بدون سنة إصدار.
- 44- علي عبد الفتاح ابو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، الطبعة الاولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، الاردن، 2007.
- 45- عمر صخري، التحليل الاقتصادي الوجدوي، الطبعة الاولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 46- عبد الباسط وفا، سياسات التجارة الخارجية ، دار النهضة العربية ، 2000.
- 47- عادل احمد حشيش وآخرون، اساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998.

- 48- عبد الرحمان يسري احمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، 2001.
- 49- عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية، على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي)، الجزء الثاني، الطبعة الاولى، القاهرة، مجموعة الدول العربية، 2003.
- 50- عبد الخالق جوده، الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- 51- عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000.
- 52- ابراهيم، منظمة التجارة العالمية، جولة الاوروغواي و نهج العالم الثالث دار النهضة العربية، القاهرة.
- 53- عبد الناصر نزال العاوي، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية عمان، دار صنعا للنشر و التوزيع الطبعة الاولى، 1999.
- 54- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية 2003.
- 55- عاطف السيد، 'الجات والعالم الثالث، دراسة تقويمية للجات وإستراتيجية المواجهة'، مصر، مجموعة النيل العربية، سنة 2002.
- 56- فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية الطبعة الثالثة، الاسكندرية، منشأة المعارف بالإسكندرية 1997 .
- 57- ج حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، الاردن: مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، الطبعة الاولى، 2004.
- 58- فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، الطبعة الثالثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997.
- 59- محمود يونس، اساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1993.
- 60- محمد احمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، 2008.
- 61- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الاولى، دار المنهل اللبند للدراسات و التوثيق، بيروت، 2010
- 62- معروف هوشيار ، تحليل الاقتصاد الدولي، الطبعة الاولى، دار جرير للنشر و التوزيع، عمان، 2006.

- 63- مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998.
- 64- محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1970.
- 65- محمود يونس واخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001.
- 66- مورد خاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السيد اسات، ترجمة: محمد إبراهيم منصور و علي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007.
- 67- محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، الطبعة الاولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007.
- 68- محمد السانوسي محمد شحاته، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقيات الجات (دراسة مقارنة)، الطبعة الاولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
- 69- مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية، النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006.
- 70- موسى سعيد مطر وباسم اللوزي وحسام داوود وتوفيق عبد الرحيم يوسف وطارق الشبلي، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان 2001.
- 71- محمد نجيب شقي ر، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964.
- 72- مصطفى العبد الله واخرون، الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخصخصة في البلدان العربية الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005.
- 73- مندي بن شهرة، سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر و المؤسسات المالية الدولية، الجزائر، مطبعة دار هومة، 2008.
- 74- مورد خاي كريانين، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، ترجمة: محمد ابراهيم منصور وعلي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2007.
- 75- رشاد العصار واخرون، التجارة الخارجية دار المسيرة والتوزيع، عمان، 2000.
- 76- رعد حسن الصرن، اساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، الجزء الاول، 2000.
- 77- رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، جمهورية مصر العربية، 2007.

- 78- روبرت د. كانتور، *لسياسات الدولية المعاصرة*، ترجمة: احمد ظاهر، مركز الكتب الاردني، الطبعة الاولى، الاردن، 1989.
- 79- رشاد محمد الساعد، محمد جاسم الصميدعي، *التسويق الدوائي: مدخل استراتيجي وتحليلي* عمان دار المناهج للنشر والتوزيع، سنة 2006.
- 80- لعويسات الدين، *التنمية الصا* ( ترجمة سعيد الصديق)، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1986.
- 81- صالح بكر الطيار، *التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية*، الطبعة الاولى، مركز الدراسات العربي الاوربي، باريس، 1995.
- 82- صلاح الدين نامق، *التجارة الدولية*، الطبعة الثانية، دار المعارف، مصر، 1967.
- 83- هشام محمود الاقداحي *العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة*، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009.
- 84- كمال رزيق، مسدور فارس، *الاقتصاد الجزائري في الالفية الثالثة*، جامعة البليدة 2002.
- 85- طاهر حمدي كنعان، *هموم اقتصادية عربية*، الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005.
- 86- ياسر زغيب، *اتفاقيات الغات*، الطبعة الاولى، لبنان، دار الندى، 1999.
- 87- بالماظ اكيوز، ترجمة احمد السيد عبد الخالق، *الدول النامية والتجارة العالمية الاداء والافاق*، دار المريخ للنشر، الرياض، 2003.
- الرسائل والاطروحات:**
- 1- صوابلي صدر الدين، *النمو و التجارة الدولية*، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد قياسي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، سنة 2006.
- 2- شرفاوي عائشة، *تطور التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية الحالية*، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.
- 3- ر، *التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة (1989-2004)*، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2006.
- 4- علي سالم عبير، *دور السياسات الجمركية في حماية وتطور الصناعات المصرية بالتطبيق على صناعة الجرارات في مصر*، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عين شمس، كلية التجارة، 1998.

- 5- محمد حشماوي، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، اطروحة دكتوراه  
دولة غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.
- 6- جاري الإصلاحات الاقتصادية واثارها التجارة الاقتصادية الجزائرية (1989 - 2000)  
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، رسالة ماجستير غير منشورة، الجزائر، 2002.
- 7- حمدوش فاطمة الزهراء، دراسة تحليلية لتطور التجارة الخارجية في الجزائر في الفترة 1967-  
2000، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001-  
2002.
- 8- محمد راتول، سياسات التعديل الهيكلي ومدى معالجتها للاختلال الخارجي التجربة الجزائرية  
رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2000.
- 9- شامي رشيدة، المنظمة العالمية للتجارة و الاثار المرتقبة على الدول النامية 'حالة الجزائر'  
اطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر،  
2006-2007.
- 10- حاجي العلجة اثر التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة على الاقتصاد الجزائري اطروحة  
دكتوراه 2003.
- 11- متناوي محمد، المنظمة العالمية للتجارة OMC و انضمام الجزائر إليها و الاثار المرتقبة  
الاقتصاد الوطني، مذكرة ماجستير غير منشورة، الجزائر، المدرسة العليا للتجارة، 2003 .
- 12- عبد القادر غطاس، اثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي (حالة الجزائر 1970-  
2006)، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009.
- 13- كمال بن موسى من ال ت إلى المنظمة العالمية للتجارة، دراسة تحليلية للنظام التجاري الدولي  
و مستقبله، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1996.
- 14- صادق بوشنافة، الاثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة  
الادوية-حالة مجمع صيدال-، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،  
جامعة الجزائر، 2007.
- 15- بد السلام مخلوفي، اثر اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة TRIPS  
التكنولوجيا الى الدول النامية- دراسة حالة صناعة الدواء في الجزائر- رسالة دكتوراه غير  
منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.

16- احمد بن مويزة، التحل التنافسي ودوره إعداد الإستراتيجية التسويقية بالمؤسسة الاقتصادية دراسة : المجمع الصناعي صيدال، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة المسيلة، 2005-2006.

17- زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق " لة الجزائر"، رسالة دكتوراه غير منشورة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.

18- بجاوي حسنية، ترابط الاستثمار الاجنبي- الاستثمار المحلي، حالة القطاع الصيدلاني الجزائري' رسالة ماجستير غير منشورة، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2009.

#### الملتقيات والمحاضرات:

1- فاشي فايزة، الازمة الاقتصادية وتداعياتها على التجارة الخارجية الجزائرية، الملتقى الدولي الثاني: متطلبات التنمية في ظل إفرزات الازمة المالية العالمية، المنظم بولاية بشار، 29 افريل 2010.

2- محمد قويدري، اثر المشروعات المشتركة لتحسين الاداء الاقتصادي، محاضرة القيت حول المؤسسات الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج الحركة الاقتصادية العالمية، سطيف، 2003.

3- مداخلة وزير العمل والضمان الاجتماعي، السيد الطيب لوح، ضمن اليومين المهنيين حول الادوية الجنيسة و المنتوجت الصحية في الجزائر، الجزائر: مكتبة الحامة، يومي 7-8 ماي 2007.

#### المجلات والمقالات:

1- شاهد يوسف، تغيرات مشهد التنمية، التمويل والتنمية، العدد 4 المجلد 36 ديسمبر 1999.

2- ناهد عبد اللطيف محيسن، تقييم لاداء المناطق الحرة في عملية التنمية الاقتصادية، دراسة منشورة مصر المعاصرة، الصادرة عن الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والنشر، العدد 455-456، القاهرة، اكتوبر 1999.

3- بيترس هبلر، جعل المعونة مجدية، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 42، العدد 3، سبتمبر 2005.

4- راضية.ت، جريدة الفجر اليومي ليوم 2009/01/14، العدد 2509.

5- النساتبي كريم و اخرون، الجزائر تحقق الاستقرار و التحول نحو اقتصاد السوق، واتسطن، صندوق النقد الدولي، 1998.

- 6- ناصر مراد، المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على الاقتصاد الوطني، مجلة افاق، العدد 3 2004.
- 7- الجريدة الرسمية رقم 92 1999، المادة 58.
- 8- التجارة العربية-البريطانية، الصناعات الدوائية، صادرة عن الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة العربية البريطانية، لندن، العدد 11 جويلية-أوت 1999 .
- 9- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (CNES)، الجزائر، لجنة السكان والحاجات الاجتماعية، مشروع تقرير حول الدواء - ارضية من اجل نقاش اجتماعي-، نوفمبر 2001.
- 10- مدني بن شهرة، بصفة صندوق النقد الدولي للجزائر من خلال برنامج التعديل الهيكلي، الخلدونية في العلوم الإا والعلوم الاجتماعية، العدد 18، السنة الثانية، فيفري 2005.

### التقارير:

- 1- الاستبيان الإحصائي للتقرير الاقتصادي الموحد لعام 2009 .
- 2- وزارة التجارة، المديرية العامة للتجارة الخارجية، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر خلال سنة 2007.
- 3- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي جويلية 2005.
- 4- إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات، المديرية العامة للجمارك، الجزائر 1988.
- 5- التقرير السنوي لبنك الجزائر، 2007.
- 6- المركز الوطني للإحصائيات والإعلام الآلي، 2008.
- 7- تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي (CNES)، السادسي الاول، 2003.
- 8- تقرير مجلس الاعمال الدولي، القطاع الصحي والصيدلاني في الجزائر، الربع الثاني، 2009.
- 9- تقارير مؤسسه IMS Health 2007 و 2009.
- 10- ايت بن علي حادة، تدعيم فرص وصول المنتجات الزراعية العربية للاسواق العالمية والترويج لها، [www.aoad.org](http://www.aoad.org).
- 11- تقرير وزارة الصند 2003.
- 12- كمال الشيرازي، مدير صيدال يدعو الى إنهاء احتكار المخابر الفرنسية لسوق الدواء [www.Elaph.com/ElaphWeb/3/4/2008](http://www.Elaph.com/ElaphWeb/3/4/2008). بتاريخ 2008/4/2.
- 13- التقرير السنوي لمجمع صيدال 2007 2008 2009.

Créé avec



- 14- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (CNES)، الجزائر، لجنة السكان والحاجات الاجتماعية، مشروع تقرير حول الدواء - ارضية من اجل نقاش اجتماعي-، نوفمبر 2001.
- 15- المركز الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، بيانات اولية 2010.
- 16- الوكالة الوطنية للصادرات خارج المحروقات، الجزائر، 2011.

### القوانين:

- 1 - القانون رقم 78-02 المؤرخ في 11 فيفري 1978 و لمتضمن تامين التجارة الخارجية.
- 2 - القوانين الصادرة : 1988
- قانون 88-01 المؤرخ 12 1988 المتعلق بالقانون التوضيحي للاساسات العمومية .
- قانون 88-02 المؤرخ 12 1988 المتعلق بالتخطيط .
- قانون 88-03 المؤرخ 12 1988 المتعلق بصناديق المساهمة .
- قانون 88-04 المؤرخ 12 1988 المتعلق باتمام و تعديل القانون التجاري .
- قانون 88-05 المؤرخ 12 1988 المتعلق باتمام و تعديل قانون 84-17 المتعلق

بالقوانين المالية.

### II اللغة الاجنبية :

- 1- Adm Smith, The Wealth of Nation, The University of Chicago Press, Ill, 1976 ed, Vol I.
- 2- Antoine BOUET, **Le Protectionnisme, Analyse Economique**, Paris vuibert, 1998.
- 3- Ann. Hanaut, **El Mouhoub Mouhoub**, Economie internationale, 2002.
- 4- Ahmed Silem et Jean – marie Albertin, **lexique économique**, 3ème édition, édition Dalloz, Paris, 1989.
- 5-Bernard Decaluwé, John Cockburn, Sylvain Vézina, Associés pour le Développement Économique International (ADEI), **Étude globale Rapport préliminaire**, 16 octobre 2001.
- 6-BENBITOUR AHMED : l'Algérie au Troisième Millénaire (défis et potentialités) ed. Marinoor, Alger 1998.

- 7-BENISSAD Hocine, **Economie de développement de l'Algérie**, 2ème édition, Algérie, OPU, 1982.
- 8-BRAHIMI Abdelhamid, **l'économie Algérienne**, Algérie, OPU, 1991.
- 9-Brahim Guendouzi, Les relation économiques internationales, Edition EL Maarifa, Alger, 1998
- 10-Gérard Kebabdjian : Problèmes et enjeux de l'ouverture commerciale euro méditerranée, In FORUM des chefs d'entreprises, Quel développement pour l'Algérie, 19 et 20 Janvier 2002.
- 11-Greenaway, D and Milner, C.R.( 1991) "Policy Appraisals and the Structure of Protection in a Low-income LDC a Case Study of Burundi " Journal of Development .
- 12-GOUUXD, **Economie politique de la restriction volontaire à l'exportation thèse de doctorat**, université Pau et des pays de l'Adour, France, 1997.
- 13-Hamek Samir, Le démantèlement tarifaire, O.P.U, Alger, 2002.
- 14- Jacques B.Gélinas, La globalisation du monde, Laisser faire ou faire ?, Montréal, éd ecosociété, 2000.
- 15- Krueger, A.O. (1978) Liberalisation Attempts and Consequences (New York, Natioal Bureau of Economic Research), Trade Policy Review, Bangladesh, Geneva, WTO (2000).
- 16- Le marché mondial du médicament pourrait croître de 6 % d'ici à 2010, du [www.actulabo.com](http://www.actulabo.com) vu le 02/05/2010.
- 17- Marc.E, Indépendance politiques et libération économique (1962- 1985), OPU, Alger.
- 18- Michel Rainelli, le commerce international, édition la découverte, Paris, 1996.
- 19-Milner, C.R. (1990) 'Identifying and Quantifying Anti- export Bias: the Case of Cameroon'.
- 20- Mimouni Chahrazed, Mesure de la protection effective ( cas de l'Algérie 1989- 1998), Mémoire de magister en Sciences Commerciales, Option: Finance et Economie Internationale, Université d'Oran
- 21- Nachida BOUZIDI .5eme essais sur l'ouverture de L'économie Algérienne ; ED ENAD. Alger 1998.
- 22- Nissa Hammad, Marché du médicament en Algérie, [www.algerie-dz.com](http://www.algerie-dz.com), Page consulte le 20/01/2006.
- 23- Organisation mondiale du commerce ; division de l'information et des relations avec les médias ; 2ème édition, Genève, Suisse ; 2001.

24- RACHID GHBBI, L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE: Etat de la réglementation en Algérie, SEMINAIRE « quelles perspectives de développement pour l'industrie pharmaceutique algérienne dans le nouveau contexte international ? » UNOP, Alger, Hotel EL aurassi, 22- 23.

25- Sidal Infos: Revue trimestrielle du Groupe Sidal, N°: 06, 3eme trimestre, 1998.

26- Temmer Hamid, stratégie de développement indépendant le cas de l'Algérie, un bilan, Algérie, OPU, 1983.

27- UNOP: mémorandum sur la Problématique de la Production Nationale de Médicament, Alger, Octobre 2000.

### **Rapports et lois:**

1- **A.G.D:** Audit sur l'information et la communication en douane, Rapport de la Commission de vérification des comptes, 1993

2- **C.N.I.D:** Rapport de la centre national de l'Information et de la, Douane Documentation algériennes, 1997.

3- Liberté économique, le fisc, programme 2005- 2009, P7, 14/07/2006.

4- Alain Fler, Algeria, Stabilisation to transition to the market, special Algeria, F.M.I, 1998.

5- PLAN Stratégique 2007- 2016, Sidal, SPA, Février 2009.

6- Le Plan Stratégique à long terme (2002-2011) du Groupe Sidal.

7- Loi Phan-Duc, **Le commerce international** 2ème édition, economica Paris.

## السوق الدوائية في العالم

السنوات	رقم المبيعات (مليار دولار)
1995	240
1996	248
1997	250
1998	270
1999	334
2000	362
2001	387
2002	427
2003	498
2004	559
2005	601
2006	643
2007	712
2008	516

Source : IMS Health, 2009.

واردات الجزائر من الادوية بالنسبة المئوية حسب البلد الاصلية

النسبة المئوية		البلد	المرتبة
2007	2006		
52.00	57.80	فرنس	1
7.00	6.43	الاردن	2
9.00	7.09	المملكة المتحدة	3
4.00	4.68	ايطالي	4
1.00	1.87	تركي	5
7.00	4.20	المانيا	6
0.50	1.54	سويسرا	7
3.00	2.93	اسبانيا	8
4.00	3.53	الدنمارك	9
2.00	3.08	هولندا	10
10.50	6.85	دول اخرى (31 دول)	11
<b>100</b>	<b>100</b>	<b>المجموع</b>	<b>وع</b>

2008

المصدر: مديرية الصيدلة

## الملخص

فمن خلال دراستنا للإشكالية المتمثلة في كيفية التوفيق بين ضمان نسبة معينة من الحماية الفعالة لبعض القطاعات في الاقتصاد الوطني أمام المنافسة الأجنبية من جهة، وضرورة إخضاع هذه السياسة الحمائية الفعالة لقواعد اقتصاد السوق من جهة أخرى، بغرض جذب الموارد الاستثمارية، نجد أن المؤسسات الاقتصادية والإنتاجية الوطنية لا تزال تسير بقواعد بعيدة نوعا ما، مع متطلبات تطبيق هذا النوع من السياسات الحمائية ضمن السياسة التجارية الخارجية للجزائر.

من هذا المنطلق، يمكن القول أن الفترة الطويلة التي اعتمدت فيها مؤسساتنا على الحماية الجمركية لمنتجاتها بمختلف أنواعها، جعلتها تعتمد على هذه الأخيرة اعتمادا شبه كلي، عوض البحث عن وسائل جديدة تمكنها من الاندماج دون مخاطر في المحيط الاقتصادي العالمي. هذا الوضع هو وليد تردد واضح في تطبيق سياسة اقتصادية شاملة، تأخذ بعين الاعتبار خصوصيات كل مؤسسة وطنية من خلال تصنيفها على أساس القطاعات الحساسة، ومدى إمكانية كل قطاع في خلق قيمة مضافة، من خلال الإمكانيات والقدرات الإنتاجية المحلية، الأمر الذي أدى إلى تدهور القطاع الصناعي الجزائري. فبحكم اعتماد هذا القطاع على مصادر تموينية أجنبية، ونظرا لوجود سوء استغلال للموارد المتاحة (مادية، مالية وبشرية)، إضافة للتخلف التكنولوجي الذي يعاني منه، وضعف مجهودات البحث والتطوير، فإنه وبفعل تحرير التجارة الخارجية وتوقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي قد تزعزع مركزه داخل الاقتصاد الوطني وانخفض حجم إنتاج العديد من الفروع، وانخفضت معه درجة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، بفعل تراجع حجم القيمة المضافة له، كما أنه قد فقد العديد من مناصب الشغل، كل ذلك بسبب احتدام المنافسة الأجنبية أو المحلية من طرف الخواص، وكذلك بسبب قصور الأساليب التسييرية المطبقة، وطبعا تخلف وقدم وسائل الإنتاج والتكنولوجية المستخدمة.

### الكلمات المفتاحية:

الحماية الفعالة؛ الموارد الاستثمارية؛ قطاع الأدوية؛ الجزائر.