

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة وهران

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

الموضوع:

## الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر "حالة النفائات"

- تحت إشراف الدكتور:

أ.د. زايري بلقاسم

- من إعداد الطالب:

عتيق شـيـخ

### أعضاء لجنة المناقشة:

د. العفاني عمار..... أستاذ محاضر قسم (أ) جامعة وهران..... رئيساً

أ.د. زايري بلقاسم..... أستاذ التعليم العالي جامعة وهران..... مشرفاً

د. صوار يوسف..... أستاذ محاضر قسم (أ) جامعة سعيدة..... مناقشاً

د. حاكمي بوحفص..... أستاذ محاضر قسم (أ) جامعة وهران..... مناقشاً

السنة الجامعية: 2011-2012

## بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"اقرأ باسم ربك الذي خلق (1) خلق الإنسان من علق (2)

اقرأ وربك الأكرم (3) الذي علم بالقلم (4)

علم الإنسان ما لم يعلم (5)".

**صدق الله العظيم.**

سورة العلق



# الإهداء

---

إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله

إلى كل أفراد العائلة

إلى كل معلمي وأساتذتي من التعليم الابتداء حتى التعليم العالي

لهم مني

فائق الاحترام والتقدير

إلى كل الزملاء والأصدقاء

أهدي هذا العمل.

# الشكر والتقدير

بعد شكر الله تعالى على ما وهبنا من عقل وحسن تدبير،  
أتوجه بخالص الشكر والتقدير والعرفان إلى أستاذي  
الفاضل الدكتور زايري بلقاسم على ما أسداه لي من  
نصح وتوجيه وإرشاد خلال إعداد هذه المذكرة.

كما أتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من  
أمدني بيد العون والمساعدة في طبع وإخراج هذه  
المذكرة.

والى كل من ساعدني ولو بكلمة طيبة على إنجاز وإتمام هذا  
العمل.

والشكر المسبق لأعضاء اللجنة الموقرة.

شوخ

# فهرس المحتويات

## فهرس المحتويات

الرقم	المحتوى
	البسمة.
	الإهداء.
	كلمة شكر وتقدير.
04	فهرس المحتويات.
09	قائمة الأشكال.
11	قائمة الجداول.
13	المقدمة العامة.
<u>الفصل الأول:</u>	
<u>أساسيات حول التجارة الخارجية.</u>	
20	تمهيد.
21	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية وأهميتها.
21	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية.
23	المطلب الثاني: الاختلاف بين التجارة الخارجية والداخلية.
26	المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية.
32	المطلب الرابع: أهمية التجارة الخارجية.
34	المبحث الثاني: السياسات التجارية.
35	المطلب الأول: مفهوم السياسات التجارية.
36	المطلب الثاني: أنواع السياسات التجارية.
44	المطلب الثالث: أدوات السياسة التجارية.
56	المبحث الثالث: إستراتيجية التوجه نحو الخارج لتحقيق التنمية الاقتصادية.

## فهرس المحتويات

56	المطلب الأول: إستراتيجية إحلال الواردات.
64	المطلب الثاني: إستراتيجية تشجيع الصادرات.
70	المطلب الثالث: إمكانية التوافق بين إستراتيجية إحلال الواردات وتشجيع الصادرات.
73	خلاصة الفصل.
<b>الفصل الثاني:</b>	
<b>الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات.</b>	
75	تمهيد.
76	المبحث الأول: عموميات حول التصدير.
76	المطلب الأول: مفهوم التصدير وأنواعه.
79	المطلب الثاني: أهداف التصدير وأخطاره.
84	المطلب الثالث: أهمية التصدير في التنمية الاقتصادية.
86	المبحث الثاني: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي.
87	المطلب الأول: الصادرات لدى الفكر الاقتصادي الكلاسيكي.
90	المطلب الثاني: الصادرات لدى الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي.
93	المطلب الثالث: الصادرات لدى الفكر الاقتصادي الحديث والمعاصر.
101	المطلب الرابع: الصادرات في نظر المؤسسات الدولية.
108	المبحث الثالث: سبل وآليات ترقية الصادرات.
108	المطلب الأول: تخفيض قيمة العملة وأثره على الصادرات.
113	المطلب الثاني: سياسة تمويل الصادرات.
117	المطلب الثالث: تأمين وائتمان الصادرات.
121	المبحث الرابع: تجارب بعض الدول في مجال ترقية الصادرات.

## فهرس المحتويات

122	المطلب الأول: التجربة اليابانية.
125	المطلب الثاني: التجربة التركية.
129	المطلب الثالث: التجربة الكورية الجنوبية.
132	المطلب الرابع: التجربة الماليزية.
138	خلاصة الفصل.
<b>الفصل الثالث:</b>	
<b>ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.</b>	
140	تمهيد.
141	المبحث الأول: واقع الصادرات في الجزائر.
148	المطلب الأول: مراحل تطور التجارة الخارجية في الجزائر بعد الإصلاحات.
152	المطلب الثاني: تطور الصادرات الجزائرية بالنسبة للتجارة الخارجية.
158	المطلب الثالث: أثر هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية.
158	المبحث الثاني: التدابير والإجراءات المشجعة على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.
158	المطلب الأول: الإصلاحات الضريبية والجمركية.
166	المطلب الثاني: المؤسسات والهيئات الخدمية.
170	المطلب الثالث: المؤسسات والهيئات المالية.
174	المبحث الثالث: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر بين (1998-2010).
174	المطلب الأول: التوزيع السلعي للصادرات خلال الفترة (1998-2010).
180	المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات خلال الفترة (1998-2010).

## فهرس المحتويات

187	المطلب الثالث: مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات.
193	خلاصة الفصل.
<h3>الفصل الرابع:</h3> <h4>دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.</h4>	
195	تمهيد.
196	المبحث الأول: مفاهيم أولية حول النفايات والفوائض الصناعية.
196	المطلب الأول: مفاهيم عامة حول النفايات.
202	المطلب الثاني: الطرق الاقتصادية للتخلص من النفايات الصلبة.
205	المطلب الثالث: سياسات تسيير النفايات في بعض المدن العالم.
209	المبحث الثاني: تجارة النفايات بين الاحتياجات الوطنية والكميات المصدرة.
209	المطلب الأول: نظرة عامة عن وضعية النفايات في الجزائر.
216	المطلب الثاني: الاحتياجات الوطنية والكمية المصدرة من النفايات الحديدية.
219	المبحث الثالث: تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية في الجزائر.
219	المطلب الأول: واقع تصدير النفايات في الجزائر.
229	المطلب الثاني: العوائق القانونية التي تقف أمام تصدير النفايات وتحدياته.
231	المطلب الثالث: آثار وقف تصدير النفايات على الاقتصاد الوطني.
234	خلاصة الفصل.
235	خاتمة عامة.
240	قائمة المراجع.

## قائمة الأشكال والجداول

### قائمة الأشكال

الصفحة رقم	عنوان الشكل	الشكل رقم
58	أثار الحماية على شكل تعريف جمركية على سياسة إحلال الواردات.	1- I
60	أثار نظام الحصص على سياسة إحلال الواردات.	2- I
65	أثر الإعانات الحكومية على سياسة تشجيع الصادرات.	3- I
66	أثر الإغراق على سياسة تشجيع الصادرات.	4- I
94	نظرية الفجوة التكنولوجي بالنسبة لـ "Posner".	1- II
97	دورة حياة المنتج.	2- II
111	السلسلة المنطقية لتخفيض سعر العملة.	3- II
112	المنحنى (J).	4- II
135	تطور الصادرات السلعية لماليزيا خلال الفترة (2001-2010).	5- II
150	تطور الميزان التجاري خلال الفترة: (1998-2010).	1-III
154	تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة: (1998-2010).	2-III
176	التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية خلال الفترة: (1998-2011).	3-III
182	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة: (1998-2011).	4-III
186	الدول المتعاملة مع الجزائر قطاع المحروقات خلال التسعة الأشهر الأولى 2011.	5-III
213	كمية الحديد المسترجع لسنة 2004م.	1-IV
216	كمية البلاستيك المسترجع لسنة 2004م.	2-IV
218	الاحتياجات الوطنية والكمية المصدرة من النفايات الحديدية خلال الفترة: (2004-2008).	3-IV



## قائمة الأشكال والجداول

الصفحة رقم	عنوان الشكل	الشكل رقم
222	صادرات النفايات في الجزائر خلال الفترة (2004- السداسي الأول 2011).	4-IV
226	أهم الدول المستوردة للنفايات الحديدية الجزائرية.	5-IV
228	تطور أسعار النفايات الحديدية المصدرة للخارج في الجزائر خلال الفترة: (2006-2008).	6-IV

## قائمة الأشكال والجداول

### قائمة الجداول

الصفحة رقم	عنوان الجدول	الجدول رقم
28	تركيز الصادرات السلعية للبلدان الأقل نموا خلال الفترة 1997-1999م.	1- I
29	نسبة التشغيل وعرض العمل بين القطاعات لمجموعة من الدول لسنة 2008م.	2- I
48	الإنفاق على دعم الصادرات لبعض الدول خلال الفترة (1995-2000م).	3- I
49	اتتمانات خاصة بالتصدير لدول CAD لسنة 2010م.	4- I
106	ستون سنة من التخفيضات الجمركية في اتفاقية الغات والمنظمة العالمية للتجارة للمنتجات الصناعية خارج النفط.	1-II
123	تطور الصادرات السلعية اليابانية بين (2001-2010).	2-II
125	الصادرات ناقص الواردات السلعية اليابانية بين (2003-2010).	3-II
128	تطور الصادرات السلعية التركية بين (2001-2010).	4-II
130	تطور الصادرات السلعية لكوريا الجنوبية بين (2001-2010).	5-II
134	تطور الصادرات السلعية الماليزية بين (2001-2010).	6-II
149	تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (1998-السداسي الأول 2011).	1-III
153	أثر هيمنة المحروقات على الصادرات الجزائرية خلال الفترة: (1998-2011).	2-III
159	أهم التخفيضات الضريبية المشجعة على الاستثمار وترقية الصادرات.	3-III

## قائمة الأشكال والجداول

الصفحة رقم	عنوان الجدول	الجدول رقم
162	تطور معدل الضغط الضريبي خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2010م).	4-III
174	التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1998-2011).	5-III
181	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1998-2011).	6-III
185	الدول المتعاملة مع الجزائر خارج المحروقات خلال التسعة الأشهر الأولى 2011م.	7-III
188	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المشرع الجزائري.	8-III
190	تطور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2004-2008).	9-III
206	حجم النفايات الصلبة لبلدان مختلفة.	1-IV
211	المال الأخير للنفايات الصلبة في الجزائر لسنة 2009م.	2-IV
217	الاحتياجات الوطنية والكمية المصدرة من النفايات الحديدية خلال الفترة: (2004-2008).	3-IV
221	تصدير النفايات في الجزائر خلال الفترة: (2004-2011).	4-IV
224	أهم زبائن الجزائر في استيراد النفايات الحديدية خلال الفترة: (2004-2008).	5-IV
227	أسعار النفايات الحديدية المصدرة للخارج في الجزائر خلال الفترة: (2006-2008).	6-IV

المقدمة العامة:

إن التحولات الاقتصادية التي مر بها العالم. و التي أدت إلى إعادة النظر في حركية الصادرات والواردات، والأزمات الاقتصادية التي هزت العالم سواء في جانبها الاقتصادي أو المالي، لم توقف نمو التجارة الخارجية بل زادت نشاطها، خصوصا بعد تبني سياسة الانفتاح الاقتصادي من طرف معظم الدول النامية في العقدين الأخيرين من القرن الماضي بعدما كانت قد اقتصرت على السياسة الحمائية. وتبني إستراتيجية تشجيع الصادرات في دفع عجلة التنمية الاقتصادية. لأنه لا يمكن لأي بلد مهما كانت إمكانياته الاقتصادية في تأمين كل حاجاته من السلع والخدمات، فهو بحاجة إلى استيراد ما ينقصه منها، كما أن امتلاك البلد لمزايا نسبية في الإنتاج يجعله يحصل على فوائض لا بد أن يقوم بتصريفها عبر قناة التصدير، وبالتالي لا يستطيع أي بلد الاستغناء عن التبادل التجاري الدولي وانتهاج هذه الإستراتيجية.

والجزائر ليست بمنى عن كل هذه التغيرات، و لو أن ه لك تركيز على قطاع المحروقات، الذي يشكل الشريان الرئيسي للاقتصاد الجزائري، إذ يساهم بنسبة تزيد عن 95% من الإيرادات لخزينة الدولة. وأي تأثر في أسعار هذا المورد الطبيعي سوف يؤدي إلى تأثر الاقتصاد الوطني ككل. و قد أدى تذبذب الأسعار إلى عدة أزمات خاصة الأزمة البترولية سنة 1986م، وما تبعها من آثار سلبية على جل المشاريع التنموية في البلاد. و من هنا كان لا بد من التفكير في طرق بديلة. ولا يتأتى هذا إلا بتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

و قد بدأت الجزائر تتوجه نحو تنويع الصادرات بغية تفادي الانخفاض في الإيرادات من العملة الصعبة، وهذا ما ظهر في ميثاق 1986م، الذي أكد على أهمية التصدير خارج المحروقات. وبداية الإصلاحات الاقتصادية، قامت الدولة بسن قوانين وإجراءات عديدة من

أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وتنويعها سواء في السلع التي تقوم بتصديرها أو الدول التي يصدر إليها حتى لا يكون النشاط الاقتصادي حكرًا على سلعة واحدة، أو مجموعة محدودة من السلع، أو حتى حكرًا على منطقة جغرافية محددة. لكن بالرغم من كل هذه التدابير والإجراءات لم ترقى الصادرات خارج المحروقات للمستوى المطلوب، حيث لم تتعدى 5 بالمائة في أحسن الأحوال، وأغلب هذه السلع مشتقة أصلاً من المحروقات.

و تتركز غالبية الصادرات الجزائرية على المنتجات الأولية، والمواد الغذائية، وبعض السلع المصنعة ونصف المصنعة، والنفائات الحديدية وغير الحديدية. وقد ساهمت النفائات بنسبة كبيرة في مداخيل الصادرات غير النفطية، واحتلت المراتب الأولى في الهيكل السلعي للصادرات خارج قطاع المحروقات خلال العشرية الأخيرة. والجزائر الآن أمام خيار تقنين وتشجيع تصدير النفائات خاصة مع زيادة الطلب العالمي عليها، أو وقف تصديرها خاصة في ظل تنامي عجلة التنمية الاقتصادية وتناقص الموارد الطبيعية غير المتجددة.

### إشكالية البحث:

و بناء على ما سبق ذكره يمكننا طرح الإشكالية التالية:

– ما ه و مدى مساهمة النفائات من إجمالي الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟.

ومن خلال السؤال الرئيسي يمكننا طرح بعض التساؤلات الفرعية، ومنها:

1. ما هو دور الصادرات في دفع عجلة التنمية الاقتصادية؟.
2. ما هي الإجراءات والحلول المقترحة من طرف السلطات الجزائرية لترقية وتنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات؟.

3. ما هي وضعية صادرات النفايات في الجزائر؟.
4. ما هو الإطار القانوني والتنظيمي لتصدير النفايات في الجزائر؟.
5. ما هي آفاق وتحديات صادرات النفايات في الجزائر؟.

### فرضيات الدراسة:

للإجابة على الأسئلة السابقة يمكننا صياغة الفرضيات التالية:

1. إن تحرير التجارة الخارجية له مزايا مختلفة ويساهم في زيادة الدخل الوطني، و رفع معدلات النمو على أساس التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل.
2. تسعى إستراتيجية تنمية الصادرات بوصفها إحدى الاستراتيجيات التنموية إلى تعظيم المنافع من الميزة النسبية المكتسبة وخلق ميزات تنافسية جديدة.
3. قد برز مدى مكانة وأهمية التصدير في الفكر الاقتصادي القديم أو الحديث، والدور الذي يلعبه في التطور الاقتصادي للدول.
4. لقد أدركت الجزائر الأهمية البالغة لتنويع الصادرات عقب الأزمات البترولية، فقد قامت بإصلاحات عميقة مست كل المجالات خاصة المؤسساتي، و الخدماتي، و الضريبي، لترقية الصادرات خارج المحروقات.
5. لم تتوصل إستراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات إلى نتائج إيجابية بل ما زالت محتشمة، هذا بالرغم من طول المدة التي أعلنت فيها الجزائر انتهاجها لهذه الإستراتيجية والتي فاقت العقدين من الزمن.
6. إن النهوض بالتنمية في الجزائر لا يمكن أن يتحقق بالكيفية المرجوة ما لم يتم تطوير قطاع خارج المحروقات لاسيما في ظل وجود مصادر عدة بديلة.

7. تحتل النفايات مكانة مهمة في الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية، كما لها اهتمام ورواج كبير في الأسواق العالمية. خاصة في ظل ندرة ونفاذ الموارد الطبيعية غير المتجددة وزيادة عجلة الإنتاج العالمي.

#### أهمية الدراسة:

ترجع أهمية اختيارنا لهذا البحث إلى أن الموضوع يلقي في الحاضر اهتماما على الصعيد الدولي، يوازي ماله من أهمية قصوى على المستوى العربي والمحلي في ظل التحولات الراهنة، ومن جهة أخرى، ستسمح لنا هذه الدراسة بإعطاء صورة واضحة عن التصدير في الجزائر وخاصة تصدير النفايات الحديدية والغير حديدية، و إبراز تداعياته على التنمية الاقتصادية خاصة في ظل نفاذ الموارد الطبيعية غير المتجددة، و زيادة الطلب العالمي على النفايات.

#### أسباب اختيار الموضوع:

قد تم اختياري لهذا الموضوع لعدة أسباب أهمها:

1. الأهمية البالغة لقطاع الصادرات في تطوير الاقتصاد الوطني .
2. إعطاء نظرة عامة حول سياسات التصدير في الجزائر وأهم الإجراءات المتخذة في ترقية وتنويع الصادرات.
3. تسليط الضوء حول تصدير النفايات في الجزائر، خاصة في ظل الجدل القائم مؤخرا حول وقف تصدير النفايات.
4. علاقة الموضوع بالتخصص الذي أدرسه (الاقتصاد الدولي).

## فترة الدراسة:

يركز البحث عموماً على الفترة الممتدة من سنة 1998م إلى سنة 2011م، وهذا لعدة أسباب أهمها انتعاش أسعار البترول بعد أزمة 1998م، هذا من جهة ومن جهة أخرى الاستقرار السياسي الذي عرفه الجزائر خلال هذه الفترة وهو ما جعل الحكومة تجسد كل السياسات والإجراءات المسطرة.

## المنهج المتبع:

يتوقف تحديد منهج البحث على الهدف الذي تسعى الدراسة إليه، و على طبيعة الموضوع في حد ذاته، و من أجل الإجابة على مختلف التساؤلات المطروحة و التي تعكس إشكالية الدراسة و من اجل اختبار الفرضيات المذكورة أعلاه، سنعتمد على المنهج الوصفي والتاريخي وكذلك الإحصائي، وذلك بالاعتماد على المراجع و المصادر المتعلقة بالموضوع.

## خطة البحث:

لدراسة الموضوع قصد الإجابة على الأسئلة المطروحة قسمنا الموضوع إلى أربعة فصول وذلك كما يلي:

تناولنا في الفصل الأول الإطار النظري للتجارة الخارجية، فتطرقنا في البداية إلى مفاهيم حول التجارة الخارجية والفرق بينها وبين التجارة الداخلية وأهميتها، كما تعرضنا إلى السياسات التجارية، كما درسنا إستراتيجية التنمية و ضرورة المزج بين سياسة إحلال الواردات، وتشجيع الصادرات بما يخدم التنمية الاقتصادية في الدولة.



أما في الفصل الثاني فكان حول الأسس النظرية والتطبيقية للتصدير، وقد تناولنا في المبحث الأول إلى أهم المفاهيم المتعلقة بالتصدير وأهميته في التنمية الاقتصادية، وقد أولينا اهتمامنا لموقع التصدير لدى الفكر الاقتصادي هذا في المبحث الثاني، أما المبحث الثالث فقد تطرقنا لبعض السياسات والإجراءات التي من شأنها تنمية الصادرات. و أخيرا استعرضنا بعض التحارب الدولية وهذا على سبيل المقارنة.

وفي الفصل الثالث قمنا بدراسة تطبيقية حول واقع التصدير في الجزائر، وأهم التدابير والإجراءات المتخذة لترقية الصادرات خاصة الصادرات خارج المحروقات، كذلك حاولنا في هذا الفصل تحليل أهم المنتجات المصدرة إلى الخارج، وكذا أهم الدول المتعامل معها في هذا المجال.

أما الفصل الرابع فقمنا بدراسة حالة تصدير النفايات، حيث قسم إلى ثلاث مباحث، فالمبحث الأول تضمن مفاهيم حول النفايات أنواعها وأثارها. أما المبحث الثاني فقد خصص لتجارة النفايات بين الاحتياجات الوطنية في الجزائر والكميات المصدرة للخارج والمبحث الثالث فقد تم التطرق إلى واقع تصدير النفايات الحديدية والغير حديدية في الجزائر وأهم الدول المتعامل معها في هذا الجانب وأسعار تسويقها للخارج، وختمنا هذا الفصل بأهم العوائق القانونية التي تقف أمام تصدير النفايات للخارج وأهم التحديات التي تواجهه.

وقد أهينا بحثنا هذا بخاتمة عامة، أعقبناها بالنتائج المتوصل إليها . كما حاولنا إثبات صحة أو نفي الفرضيات السابقة.

# الفصل الأول

## أساسيات حول التجارة الخارجية

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية وأهميتها.

المبحث الثاني: السياسات التجارية.

المبحث الثالث: إستراتيجية التوجه نحو الخارج لتحقيق التنمية الاقتصادية.

### تمهيد:

يمر الاقتصاد العالمي بتطورات سريعة على ضوء المتغيرات والتطورات الدولية المتسارعة ، والتقدم التكنولوجي الحاصل في اتجاه الانفتاح نحو التحرير الكامل، لكافة النظم بمختلف أبعادها السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية، دون تمكين أي نظام أن يعيش في معزل عن باقي دول العالم. فقد قامت هذه التطورات بتحويل التجارة من نطاق التجارة المحلية إلى تجارة دولية ، وقد ساهمت العديد من القطاعات الاقتصادية في تلبية احتياجات مختلف الاقتصاديات . وتعتبر التجارة الخارجية من أكثر القطاعات حيوية في أي اقتصاد، نظرا لأهميتها البالغة في تنمية وتطوير العلاقات الاقتصادية الدولية.

و تلعب التجارة الخارجية دورا كبيرا في عملية التنمية الاقتصادية في كثير من دول العالم، فكل دولة بإمكانها تصدير الفائض من إنتاجها ، وهي في نفس الوقت بحاجة إلى السلع المستوردة من الخارج. وبالتالي الضرورة الحتمية إلى الاستيراد و التصدير. وقد انتهجت معظم الدول سياسة الاعتماد على الذات (إحلال الواردات) في مرحلة الستينات والسبعينات، لكن سرعان ما تغيرت الإستراتيجية إلى سياسة التوجه للخارج (تشجيع الصادرات). من أجل تحقيق التنمية، والتي أصبحت أكثر من ضرورة تفرضها المتغيرات الاقتصادية.

و تعتبر الدول الناشئة في آسيا وأمريكا اللاتينية نماذج ناجحة لهذا التوجه، إذ استطاعت من خلال سياسات تشجيع الصادرات، الوصول إلى درجة عالية من التنافسية في الأسواق العالمية، وأن تحقق معدلات نمو مرتفعة.

و سنحاول في هذا الفصل تحديد أهم المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية وأهميتها، وكذا السياسات المطبقة من طرف الدول وأدائها. و لهذا الغرض تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث: - المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية وأهميتها.

✓ المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية.

✓ المبحث الثالث: إستراتيجية التوجه نحو الخارج لتحقيق التنمية الاقتصادية.

### المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

يعود ظهور التجارة الخارجية للعصور الأولى للبشرية، وكانت البداية الفعلية لها خلال القرن الثامن عشر أي بداية الثورة الصناعية، حيث أصبح من الضروري الحصول على مواد أولية من دول أخرى ، من أجل الصناعة . وضرورة تصريف المنتجات المحلية في الأسواق الخارجية. وهذا ما أدى إلى تطور كبير في التجارة الخارجية، وعليه سوف يتم التطرق في هذا المبحث إلى تحديد مفهوم التجارة الخارجية . و الفرق بينها وبين التجارة الداخلية، كذلك أسباب قيام التجارة الخارجية وأهميتها.

### المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

تعددت التعاريف بخصوص تحديد مفهوم واحد للتجارة الخارجية ، ولكن اغلب الأدبيات الاقتصادية تنفق على أن التجارة الدولية تتضمن دراسة المعاملات التجارية ، التي تعبر الحدود الوطنية، وعليه يمكن تحديد مفهوم التجارة الدولية في مجموعة من التعاريف منها:

### التعريف الأول:

تعرف التجارة الخارجية بأنها: " أحد فروع علم الاقتصاد . التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم . للتأثير على حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"<sup>1</sup> .

### التعريف الثاني:

يعرف العديد من الاقتصاديين نظرية التجارة الدولية International Trade Theory "على أنها تمثل ذلك العلم الذي يقوم بدراسة وتحليل المشكلة الاقتصادية في إطارها

<sup>1</sup> السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2009م، ص 08.

الدولي، و على هذا الأساس تلعب التجارة الدولية دورا هاما في اقتصاديات الدول المختلفة، وذلك مهما كان مستوى نموها الاقتصادي. فعن طريق الواردات تستطيع الدول الحصول على ما تحتاج إليه من سلع و خدمات من الدول الشريكة، و عن طريق الصادرات فإنها تستفيد من مكاسب و مزايا التخصص الدولي، و بالتالي تحقيق مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية<sup>1</sup>.

### التعريف الثالث:

أما المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن " المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة"<sup>2</sup>.

و من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نعرف التجارة الخارجية على أنها ظاهرة اقتصادية (تشتمل على حركة السلع، والخدمات، ورؤوس الأموال). تخضع لمجموعة من الجوانب السياسية (والتي تتضمن الهجرة الدولية، والمعونات الاقتصادية، وظاهرة الشركات متعددة الجنسيات)، أو بعبارة أخرى هي الصفقات العابرة للحدود . و يمكن أن نصنف الصفقات التي تتضمنها إلى:

1. تبادل السلع المادية: وهي حركة السلع المنظورة ( الملموسة) . وتشمل السلع بشتى أنواعها سواء السلع الاستهلاكية، والسلع الإنتاجية، والمواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطة.

2. تبادل الخدمات: والتي تتمثل في حركة السلع غير المنظورة ( الغير ملموسة)، وتشمل خدمات النقل والتأمين، الخدمات البنكية والمصرفية، السياحية وغيرها .

<sup>1</sup> زايري بلقاسم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب للنشر والتوزيع، وهران، 2006، ص11.

<sup>2</sup> رشاد العصار، وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر، عمان، 2000، ص 12.

3. تبادل النقود: وتشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء كانت على المدى القصير أو على المدى الطويل، كما يمكن أن تشمل كذلك على القروض الدولية.

4. تبادل اليد العاملة: وهو انتقال اليد العاملة من دولة إلى أخرى، أو بمعنى آخر هو كل ما يشمل تبادل عنصر العمل على المستوى الدولي أي اليد العاملة العابرة للحدود، بالإضافة إلى الهجرة.

### المطلب الثاني: الاختلاف بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية

يختلف مفهوم التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية، فالأولى تقوم بين أطراف دولية تفصل بينها حدود سياسية، وأنظمة، وقوانين، وآليات، ليست قائمة بين أطراف التداول في السوق التجارية المحلية. و يمكن النظر إلى التجارة الخارجية على أنها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات من السلع المنظورة (الصادرات والواردات)، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس من جهة، وعلى كتلة التدفقات الخدمائية غير المنظورة (الصادرات والواردات). و التي تتألف أساسا من خدمات النقل الدولي بأنواعه، وخدمات التأمين الدولي، وحركة السفر و السياحة العالمية، والخدمات المصرفية الدولية وغيرها من جهة أخرى، ولذلك فإن للتجارة الخارجية طبيعة خاصة بها، تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة.

و يمكن إجمال أهم نقاط الاختلاف الجوهرية بين التجارة الخارجية (الدولية) والتجارة الداخلية (الوطنية) فيما يلي:

#### 1- حركية عناصر الإنتاج:

و يقصد بحركية عناصر الإنتاج والمتمثلة أساسا في العمل، رأس المال، الموارد الطبيعية ومدى قدرتها على التحول أو الانتقال من نشاط إلى آخر . أو من مكان إلى آخر . حسب اختلاف معدلات عوائدها في كافة الأنشطة الاقتصادية.

و " عند تفرقتهم بين الاقتصاد الدولي و الاقتصاد المحلي . أشار الاقتصاديون الكلاسيك أساسا إلى مسألة تحرك عناصر الإنتاج. فبينما قالوا أن عناصر الإنتاج تستطيع أن تتحرك بسهولة داخل البلد الواحد. وفقا لمستويات العوائد التي يمكن أن تحصل عليها الأنشطة المختلفة، أنكروا حدوث هذا دوليا. فالعمل أو رأس المال يمكن أن ينتقل من نشاط اقتصادي إلى آخر . أو من مكان إلى مكان آخر. داخل البلد الواحد دون أي تعقيدات تذكر. وبالنسبة للأرض فإنه بالرغم من ثباتها الطبيعي إلا أنه يمكن تحريكها من جهة استخدامها . و ذلك بتغيير شكل النشاط الذي تقوم به، واستطرد الاقتصاديون النيوكلاسيك في نفس الاتجاه ورأوا أنه حيث تتم تحركات عناصر الإنتاج داخل البلد بسهولة ، وفقا لإمكانية تحصيل عوائد أكبر فإن النتيجة النهائية هي تساوي هذه العوائد في جميع الأنشطة الاقتصادية <sup>1</sup>. أي أن هذا الاختلاف يكمن أن انتقال عوامل الإنتاج من دولة إلى أخرى لا تكون بنفس السهولة التي تنتقل بها من منطقة إلى منطقة أخرى داخل حدود الدولة.

### 2- تباين واختلاف السياسة التجارية:

يتم التفرقة بين التجارة الخارجية و التجارة الداخلية على أساس درجة الحرية في تجارة السلع والخدمات، فيما يسمى بالسياسة التجارية. والمتمثلة في مجموع القواعد، والإجراءات التي تطبقها الدولة على تجارتها، و بصفة عامة تنقسم السياسات التجارية إلى نوعين . أولهما سياسة الحرية التجارية ، و ثانيهما سياسة الحماية أو تقييد التجارة ، وعادة تتم التجارة الداخلية دون وجود أي قيود على حركة التجارة أو حركة السلع والخدمات . و من ثم يتم إتباع سياسة الحرية التجارية، أما على مستوى التبادل الدولي فيتم تقييد حركة السلع والخدمات أي إتباع سياسة الحماية.

<sup>1</sup> عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2001م، ص 5-6.

### 3- تباين واختلاف الوحدات السياسية فيما بينها:

تقوم العلاقات الاقتصادية الداخلية بين الأفراد و وحدات ت ضمنهم حدود سياسية واحدة، وبالتالي يخضعون لقانون واحد، و عادات، و تقاليد، و نظم تجارية واحدة، في حين أن التجارة الدولية تقوم بين الأفراد و وحدات ينتمون لدول مختلفة، لكل منها قانونها، و تقاليدها، و نظمها الاقتصادية، والاجتماعية و السياسية.

" فالفرد العادي في ممارسته النشاط التجاري مثلاً، يخضع لمجموعة من القوانين التي تنظم هذا النشاط، من حيث أسلوب الممارسة، و من حيث نوعية ومواصفات السلع التي يسمح بتبادلها، و من حيث الطريقة التي تسوى بها المنازعات التي يمكن أن تنشأ عن المعاملات التجارية. وعادة ما يكيف الفرد نفسه لمثل هذه القوانين، و يحدد نشاطه على أساسها. و على أساس ذلك فإن تعامله مع أفراد ينتمون إلى مجتمع آخر ، و يخضعون لقوانين أخرى يتطلب منه بعض أنواع الترتيبات القانونية، أو التنظيمية التي قد لا تحتاج إليها في معاملاته الداخلية"<sup>1</sup>. و هذا من شأنه أن يجعل التبادل الداخلي ذو طبيعة تختلف عن طبيعة التبادل الخارجي.

### 4- الاختلاف في الأسواق:

إن الأنواع المختلفة والمتعددة من القيود والعراقيل التي تضعها كل دولة على تجارتها الخارجية، تتسبب في انفصال الأسواق عن بعضها البعض. و" يقصد بلنفصال الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز الطبيعية، والإدارية، والسياسية. فالحواجز الطبيعية ترفع من كلفة نقل السلع عند انتقالها، وإن كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته بسبب التقدم الكبير الذي طرأ على وسائل النقل والمواصلات. كما أن الإجراءات الإدارية على الحدود تعرقل من انتقال السلع دولياً، وهذه العراقيل تنتفي على الصعيد الدولي"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، 2003م، ص15.

<sup>2</sup> محمد عيسى عبد الله، موسى إبراهيم، دار المنهل اللبناني، بيروت، 1998، ص12.



## 5- الاختلاف في الوحدات النقدية والنظم المصرفية:

لكل دولة عملتها النقدية الخاصة بها، والتي تسمى بالعملة المحلية . ويتم بها تسوية كافة المعاملات التجارية و المالية في الاقتصاد المالي لبلد ما . باستخدام العملة المحلية لهذا البلد، ولا يملك أي أحد الحق القانوني أن يرفض قبولها، أما حينما يرغب المواطنون في شراء أي سلع أو خدمات في بلد أجنبي، فلا بد لهم أن يحصلوا أولاً على قدر من عملته النقدية. يساوي قيمة هذه السلع والخدمات المطلوبة. و لهذا يتم تسوية العملات المالية و التجارية الدولية باستخدام عملات مختلفة، ويتطلب الأمر تحويلها إلى بعضها البعض، و هذا أحد العوامل الهامة التي تميز التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية.

و بالإضافة إلى اختلاف وحدات النقود بين البلدان المختلفة، هناك أيضا الاختلاف في النظام المصرفي، سواء كان بالنسبة لعملية إصدار البنكنوت، أو بالنسبة لعملية الودائع، أو منح الائتمان. و"لعل اختلاف شروط منح الائتمان من دولة إلى أخرى ، تشكل العامل المهم في التفرقة بين التجارة على المستوى الدولي ، وبين التجارة على المستوى المحلي . فالبنوك عادة لا تتشدد كثيرا في منح القروض لتمويل عمليات التبادل على المستوى المحلي، في حين أن تمويل التجارة الخارجية يتطلب إجراءات أكثر تعقيدا"<sup>1</sup>.

## المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية:

هناك عدة عوامل تؤدي إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول . لكن من بين أهم العوامل الرئيسية لقيامها هو التخصص الدولي، وهذا ما سوف نتطرق إليه في هذا المطلب.

## 1- التخصص الدولي كأساس لقيام التبادل الدولي:

لا يمكن أن نتصور في الواقع العملي أن تقوم دولة ما بمفردها، وفي عزلة عن العالم الخارجي بإنتاج كل ما يحتاجه سكانها من السلع و الخدمات، وإنما هناك بعض الظروف

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سابق الذكر، ص18.

الاقتصادية، الطبيعية، المناخية، والجغرافية و حتى التاريخية تسمح لهذه الدولة بإنتاج سلع معينة . دون غيرها وبتكاليف أقل و كفاءة عالية . مما يجعلها تتخصص في إنتاج هذه السلع ، أو الخدمات دون غيرها، و وفقا للمبدأ المعروف "التخصص" أو "تقسيم العمل" فتتبادل البعض منها مقابل حصولها على سلع ، لا تستطيع أن تنتجها بنفس الكفاءة التي تنتج بها على مستوى الأسواق الدولية. لذا فإن التخصص تفرضه عوامل طبيعية أكثر منها اقتصادية.

## 2- العوامل المؤثرة في تشكيل التخصص الدولي:

هناك عدة عوامل رئيسية تؤثر في قيام و تشكيل هيكل التخصص الدولي ويمكن أن نذكر منها:

### 2-1- التفاوت في الموارد الطبيعية:

تختلف دول العالم اختلافا كبيرا في ثرواته الطبيعية. كالأراضي الزراعية، والمعادن كالحديد، النحاس، الفحم، والبترو. فالدول التي تتوفر بها الأراضي الزراعية في إنتاج بعض المحاصيل الزراعية مثل : كندا، استراليا، مصر، وأمريكا. والدول التي بها حقوق للبترو. تتخصص في إنتاج البترو. مثل : الكويت، المملكة العربية السعودية، العراق، و دول الخليج العربي.

و كذلك الوضع بالنسبة للدول التي لديها مناجم للفحم، الحديد، والنحاس وغيرها من المعادن. كما تتفاوت أيضا دول العالم تفاوتا كبيرا في توافر مساقط المياه الطبيعية الصالحة لتوليد الطاقة الكهربائية. فبعض الدول تمكنت من تعويض فقرها في مصادر الوقود المعدني كالفحم والبترو. باستغلال المساقط المائية في توليد القوى المحركة اللازمة لقيام الصناعات كسويسرا، النرويج، السويد، وإيطاليا. و هكذا يختلف التخصص من دولة إلى أخرى ، حسب تفاوت الموارد الطبيعية و يتم التبادل الدولي على أساس هذا التخصص. و يمكن توضيح هذا الاختلاف في الموارد الطبيعية لمجموعة من الدول الأقل نموا لتصدير المنتجات الثلاثة الأولى من خلال الجدول التالي:

## الفصل الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية

الجدول رقم (I، 01): تركيز الصادرات السلعية للبلدان الأقل نموا خلال الفترة 1997-1999م.

الدول	المنتجات الأساسية الأولى المصدرة	نسبة تصدير المنتجات الثلاثة الأولى من إجمالي الصادرات (%)
أفغانستان	العنب، الفراء والجلود، الصوف، السجاد.	43.5
أنغولا	النفط، الماس.	97.6
بنغلاديش	ملابس الرجال والنساء.	53.2
بور كينا فاسو	القطن، السكر ومنتجات اللحوم.	81.8
بنين	القطن، زيت النخيل، جوز الكاجو.	86.1
بوروندي	القهوة والشاي، الذهب.	98.0
كمبوديا	الملابس والأحذية، الخشب.	61.3
غينيا	الألومنيوم، البوكسيت والماس.	80.1
مالي	الماس والذهب، القطن والماشية.	92.9
النيجر	اليورانيوم، الحيوانات الحية.	83.3

**Source:** OMC, CNUCED, les pays les moins avancés , rapport :2002.

2-2- التفاوت في عرض العمل:

ليس فقط العامل الطبيعي هو المؤثر على التخصيص الدولي ، و إنما كذلك عرض العمل والخبرات الفنية تؤثر كذلك هي الأخرى عليه. فعرض العمالة في الدول المكتنزة بالسكان يكون كبير وهو ما يؤثر بدوره على الأجور. حيث تكون زهيدة مما يجعل هذه الدول تلجأ إلى السلع ذات الكثافة العالية للعمال ، مثل: صناعات الفلاحة التقليدية. أما الدول التي يكون فيها قلة العمالة فيكون فيها ارتفاع الأجور. مما يؤدي بهذه الدول إلى إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية العالية. و الجدول الموالي يوضح هذا التفاوت في نسبة التشغيل (عرض العمل) بين الدول وحتى من قطاع إلى آخر:

الجدول رقم (I، 02): نسبة التشغيل وعرض العمل بين القطاعات لمجموعة من الدول لسنة 2008م.

الدول	إجمالي نسبة التشغيل بالنسبة لعدد السكان لأكثر من 15 سنة	نسبة العاملين في قطاع الصناعة (%) (ذكور)	نسبة العاملين في قطاع الزراعة (%) (ذكور)
الولايات م.أ	61	26	2
اليابان	58	34	4
فرنسا	52	34	4
تركيا	42	29	17
كوبا	54	3	25
المغرب	46	24	34
مصر	44	27	28
تايلندا	72	21	44

Source: OCDE.

من خلال الجدول (I، 02) نلاحظ تباين واضح في نسبة التشغيل من دولة إلى أخرى مثلاً الطلب على العمل في الولايات المتحدة الأمريكية يكون قليل لأن نسبة التشغيل تقدر بـ61% هذا ما يؤدي إلى ارتفاع في أجور العمال (انخفاض الطلب على العمل). أما بالنسبة لدول أخرى والتي يكون نسبة البطالة فيها مرتفع يكون فيها ارتفاع في الطلب على العمل، وبأجور زهيدة مثل: المغرب، مصر، كوبا أو تايلندا. ففي هذه الدول ارتفاع في البطالة أي زيادة الطلب على العمل، مما يؤدي بهذه الدول اللجوء إلى السلع ذات الكثافة العمالية مثل: الزراعة والفلاحة، أما السلع التي تحتاج إلى كثافة عمالية فنجدها منخفضة مثل: الصناعة.

### 2-3- التفاوت في كمية رؤوس الأموال :

إن الرصيد الضخم من رؤوس الأموال الذي تتمتع به الدول الصناعية، وبعض الدول النفطية التي يمكن استخدامها في استغلال مواردها وارتفاع الدخل الوطني في مثل هذه البلدان يساعدها على زيادة رأس المال عن طريق زيادة مدخراتها. ويمكن أن تستثمر هذه الدول أموالها في الخارج، كما يمكن أن تصدر أموالها على شكل ديون دولية.

أما بالنسبة للدول المتخلفة اقتصادياً فهي تعاني من الندرة النسبية لرأس المال مما يعرقل تقدمها الصناعي بصفة خاصة، فضلاً عما تجده هذه الدول من عثرة في تنمية رأس المال القومي واستغلال مواردها الطبيعية نظراً لانخفاض مستوى الدخل القومي. وقد يكون السبب في تخصص هذه الدول في بعض الصناعات البسيطة ذات الكثافة العمالية قصور مواردها من رؤوس الأموال المنتجة، وتواضع مقدارها ما يتطلبه تنمية هذه الصناعات من رؤوس الأموال كصناعات النسيج. ولذا تسعى الدول المتخلفة التي تعاني من عجز في رأس المال إلى استيراده من الخارج واستغلاله في مشروعات التنمية التي تكسبها بعض التخصصات الدولية.

### 2-4- التفاوت في تكاليف النقل:

إن تكاليف نقل السلعة تؤثر على مدى اتساع سوق هذه السلعة، إذا أُنْضِيفَ إلى تكلفة الإنتاج، ومن ثمة إلى الثمن. وعلى ذلك الدولة التي تستطيع إقامة صناعات بالقرب من

السواحل والموانئ يمكنها توسيع نطاق تصريف منتجاتها عن الدولة، التي لا تنهيها لها نفس الظروف. لأن تكاليف النقل البحري تقل كثيرا عن تكاليف النقل الجوي، أو البري. ولا شك أن لذلك أثر على التخصص، لأن المنتجين يتجهون إلى التخصص في إنتاج السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة، أو التي تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق. تاركين للمنتجين القريبين من هذه الأسواق مهمة المسافات الطويلة، أو مهمة إنتاج السلع التي ترفع تكاليف نقلها.

### 2-5- فروقات الأسعار:

يرجع البعض إلى أن السبب الأساسي لقيام التجارة الدولية هو اختلاف في الأسعار. فغالبا ما نجد الدولة تستورد من الخارج سلع وخدمات، بالرغم من أنها تستطيع إنتاجها محليا. لكن بأسعار أقل، فغالبا ما نجد أن المنتج يعرض منتجاته في الأسواق مرتفعة الثمن. أما المستهلك فيلجأ إلى السلع التي تكون منخفضة الثمن حتى ولو كانت مستوردة من الخارج.

### 2-6- التفاوت في التكنولوجيا الحديثة:

تتأثر النفقات أو الأسعار النسبية للسلع الداخلة في التجارة الدولية بمدى تقدم المعرفة الفنية والتقدم التكنولوجي السائد. بمختلف دول العالم. أي أن " الدولة التي يتوافر لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة (سواء عن طريق الاختراع أو الابتكار)، تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية عالية الثمن، وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي، و مثل هذه السلع بالطبع لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة ظهورها، ويؤثر المستوى التكنولوجي الاقتصادي تأثيرا كبيرا في التجارة الخارجية، وترتبط مظاهر النشاط الاقتصادي ونجاحه ارتباطا وثيقا بتطور السكان، فكلما اختلفت المستويات الفنية والتكنولوجية اختلافا كبيرا من دولة لأخرى، ومن منطقة إلى منطقة، تختلف بالمثل درجة الاستفادة من الموارد الطبيعية الموجودة الظاهرة منها والكامنة بين دولة وأخرى"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> محمود يونس، الاقتصاديات الدولية، جامعة الإسكندرية، مصر، 2003، ص15.

## المطلب الرابع: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهمية كبيرة في الحياة الاقتصادية . حيث لا يمكن لأي دولة أن تعيش منعزلة عن بقية دول العالم، وقد تختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى ويرجع سبب هذا الاختلاف إلى ضعف الموارد الطبيعية في منطقة ما أو انعدامها أصلاً بالنسبة إلى منطقة أخرى، ولا تستطيع الدولة كذلك أن تنتج كل ما تحتاجه من السلع والخدمات. لذلك لا يمكن أن ننفي وجود فوائد كبيرة للتجارة الخارجية ، سواء على الجانب الاقتصادي والاجتماعي ، أو حتى على الجانب السياسي. و يمكن أن نتطرق إلى أهم هذه النقاط من خلال:

### 1- الاستغلال الأمثل للموارد:

فبدلاً من أن تقوم الدولة بإنتاج كل من حاجاتها وهذا ما يؤدي إلى هدر الموارد الطبيعية والمكتسبة التي تملكها . فإنها بدلاً من ذلك تخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة مع الدول الأخرى وتستورد السلع التي تتمتع الدول الأخرى بميزة نسبية في إنتاجها وهذا ما يؤدي إلى استغلال أفضل لموارد الدولتين.

و كذلك " يستطيع بلد ما التخلص من فائض السلع المنتجة بتصديرها إلى بلدان أخرى. وعليه فإننا نجد أن التجارة الدولية تخلق شبكة من الروابط ، والعلاقات بين الدول المختلفة . وتؤثر على اقتصادياتها . وخاصة على أسواق السلع والخدمات و على الأسواق المالية والنقدية"<sup>1</sup>.

و يكون الاستغلال الأمثل للموارد بأن " تقوم الدولة في إنتاج احتياجاتها. وهذا يؤدي إلى هدر في الموارد الطبيعية والمكتسبة التي تملكها. فإنها بدلاً من ذلك تخصص في إنتاج السلع التي تتمتع بإنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة مع الدول الأخرى، وتستورد السلع التي تتمتع بها الدول الأخرى بميزة نسبية في إنتاجها. وهذا يؤدي إلى استغلال أفضل لموارد الدولتين"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، دار المسيرة للنشر، عمان، 2007، ص 21.

<sup>2</sup> موسى سعيد مطر وآخرين، التجارة الخارجية، دار صفاء، عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص 18.

## 2- تخفيض التكاليف من خلال التخصص:

فقد تختلف أهمية التجارة الدولية من دولة إلى أخرى. فبعض الدول تعتمد اعتمادا كبيرا على التجارة الخارجية. و تكاد تصدر أكثر من نصف إنتاجها الكلي إلى العالم الخارجي . بينما تعتمد دول أخرى بدرجة قليلة على التجارة الخارجية. " فدولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية مثلا، التي تمتد عبر قارة بأكملها، و تتميز بثرائها في تشكيلة كبيرة من الموارد الطبيعية والبشرية، ربما يمكنها أن تنتج بكفاءة نسبيا، معظم المنتجات التي تحتاجها، و لذلك فإنها تكون أقل اعتمادا على التجارة الخارجية. ولكن قارن هذا بالحال في الدول الصناعية الصغيرة مثل : سويسرا والنمسا التي يكون لديها قدر قليل من الموارد المخصصة جدا، و تنتج مدى أصغر كثيرا من المنتجات، تقوم بتصديرها في مقابل البنود الكثيرة التي يتعين عليها أن تستوردها"<sup>1</sup>.

## 3- الخروج من العزلة:

حيث تختلف أهمية التجارة الخارجية لنفس الدولة من فترة زمنية إلى أخرى . حسب السياسة التجارية التي تطبقها الدولة اتجاه العالم الخارجي، فإذا كانت الدولة تطبق سياسة الحرية التجارية يزيد حجم تجارتها الدولية مع الخارج، أما إذا كانت الدولة تطبق سياسة الحماية فإن ذلك يقلل من حجم تجارتها الخارجية.

## 4- تعتبر مؤشرا لقوة الدولة:

بالإضافة إلى ما سبق تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال أنه يمكن اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي . وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على تصدير مستويات الدخل فيها، وقدرة كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية . وماله من أثار على الميزان التجاري.

<sup>1</sup> كامل بكري، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص03.



## 5- زيادة الرفاهية الاقتصادية:

من خلال زيادة 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، وإما بسبب الحصول على هذه السلع بتكاليف أقل نتيجة لاستيرادها من دول تتمتع بالميزة النسبية في الإنتاج بسبب وفرة الحجم. وقد تساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، والاستثمار، وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام. وهذا بتزويد المستهلكين بالسلع والخدمات التي يحتاجونها، ولا يستطيعون إنتاجها محليا عن طريق نشاط الاستيراد. كما يمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من دائرة التخلف (الدول النامية).

## 6- تحقيق أهداف التنمية المستدامة:

تساهم التجارة الدولية في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، وذلك لأثارها الايجابية على تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد. وكذلك انتشار التكنولوجيا، وارتفاع إنتاجية العنصر البشري.

بعدها تعرضنا في هذا المبحث لماهية التجارة الخارجية ، والفرق بينها وبين التجارة الداخلية، كما تطرقنا كذلك إلى التخصص كأساس لقيام التبادل الدولي وأهمية التجارة الخارجية. سنطرق في المبحث الموالي إلى أهم السياسات التجارية والأدوات الخاصة بها.

## المبحث الثاني: السياسات التجارية وأدواتها

أدت التفرقة بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية إلى وجود مذهبين في التجارة الخارجية. أحدهما يرى ضرورة تركها حرة دون قيود . لأن هذا يؤدي إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الرفاهية الاقتصادية للعالم أجمع . و يرى فريق آخر ضرورة حمايتها من بعض المؤثرات الخارجية، لأن هذا يكون في بعض الحالات من الأمور الحيوية التي تقتضيها السياسة العليا، أو يكون ضرورة مؤقتة على أن تعود الدولة بعد ذلك إلى سياسة الحرية . و قبل دراسة حجج

أنصار الحرية وحجج أنصار الحماية ، نرى ضرورة تؤكد إلى أن الاعتبارات الاقتصادية البحتة ليست المعيار الوحيد الذي تسترشد به الدول في تقييد التجارة الدولية، أو تحريرها من القيود<sup>1</sup>. وهذا ما سوف نعرضه في هذا المبحث من خلال تحديد مفهوم السياسة التجارية وأنواعها، وكذا أدوات السياسة التجارية.

### المطلب الأول: مفهوم السياسة التجارية

يقصد بالسياسة التجارية: " مجموعة التشريعات واللوائح 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 العقبات المحتملة ، التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة الدول"<sup>2</sup>.

كما يقصد بالسياسة التجارية في مجال الاقتصاد الدولي " مجموعة الإجراءات التي تلجأ إليها الدولة في معاملاتها مع العالم الخارجي بقصد تحقيق أهداف معينة. و عادة يعد الهدف الرئيسي الذي ترمي إليه كل دولة هو تنمية النشاط الاقتصادي "<sup>3</sup>.

و عليه فإن السياسة التجارية ما هي إلا جانب من جوانب السياسة الاقتصادية والتي تتعلق أساسا بتنظيم التجارة الدولية ، وإن تطبيق هذه السياسات التجارية تكون وفق ثلاث أنماط:

### 1- سياسة التجارة الخارجية الدولية:

و هي السياسات التي تكون في إطار المنظومة العالمية ، و هذا من أجل تنظيم التبادل الدولي. و أكبر مثال على ذلك هو سياسة تحرير التجارة العالمية وفق اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

<sup>1</sup> أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة الرؤية للطباعة والنشر، المعمورة، 2006، ص 97.

<sup>2</sup> السيد محمد أحمد السريبي، مرجع سابق الذكر، ص 111.

<sup>3</sup> قاشي فايذة، الاقتصاد الدولي، منشورات دار الأديب، الجزائر، 2007م، ص 74.

## 2- سياسة التجارة الإقليمية :

و هي السياسات التي تتخذها مجموعة من الدول لتحقيق مصلحة مشتركة . و من أمثلة ذلك: منطقة التبادل الحر، الاتحادات الجمركية، السوق المشتركة، الإتحاد الاقتصادي الكامل.

## 3- سياسة التجارة الخارجية المحلية (الوطنية):

يقصد بها السياسات التي تتخذها الدولة لتنظيم مجال التجارة الخارجية على المستوى الداخلي.

### المطلب الثاني: أنواع السياسة التجارية الخارجية:

تقسم السياسات التجارية الخارجية من طرف الاقتصاديين إلى نوعين رئيسيين هما:

✓ سياسة التجارة الحمائية .

✓ سياسة حرية التجارة.

### 1- سياسة التجارة الخارجية الحمائية:

#### 1-1- تعريف السياسة التجارية الحمائية:

تتمثل سياسة الحماية التجارية في قيام الحكومة بتقييد حركة التجارة مع الدول الأخرى. يأتباع بعض الأساليب كفرض الرسوم الجمركية على الواردات ، أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة ، مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.

و تسمى كذلك هذه السياسة بسياسة تقييد التجارة الخارجية.

## 1-2- حجاج أنصار سياسة الحماية التجارية:

هناك عدة حجج يعتمد عليها المؤيدون لسياسة حماية التجارة الدولية . و من بين أهم هذه الحجج نذكر:

### 1-2-1- حماية الصناعات الوطنية الناشئة:

يمكن تلخيص هذه الحجة في ان نفقات الصناعات في مراحل بدايتها الاولى تكون مرتفعة. نظرا لعدة عوامل لذلك يجب حمايتها حتى تنخفض هذه النفقات وتتمكن الدولة من اكتساب مزايا التصنيع، عندئذ تستطيع إزالة الحماية دون أي ضرر. و قد اعتبرت هذه الحجة من أهم الحجج و "التي تجد رواجاً لدى الرأي العام في الدول المختلفة، وهي حجة قديمة ترجع إلى أوائل القرن التاسع عشر. و قد اشتهرت بنسبتها إلى الكاتب الألماني (فردريك ليست) ، إذ استعملها للمناورة بضرورة تصنيع وطنه و حمايته من المنافسة الانجليزية. و قد بسطها في كتابه المشهور (النظام الوطني للاقتصاد السياسي) عام 1841م<sup>1</sup>.

و تشير هذه النظرية على وجوب قيام الدولة بحماية الصناعات الناشئة، والتي من الممكن أن لا تستطيع الصمود في وجه منافسة الصناعات الأجنبية، التي تميزت عليها بالتفوق سواء بالتجربة الطويلة أو الأيدي العاملة الخبيرة، مما يمكنها من التمتع بمزايا الإنتاج الكبيرة والإنتاج بنفقة أقل من النفقة التي تنتج بها الصناعات الناشئة في البلدان التي بدأت نهضتها الصناعية متأخرة. فلكي تشجع الصناعة الناشئة على منافسة الصناعة الوطنية الآتية من الخارج ينبغي حمايتها عن طريق فرض رسوم جمركية، إذ يترتب على فرض هذه الرسوم ارتفاع سعر السلعة في الداخل عنه في الخارج.

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سابق الذكر، ص 299.

### 1-2-2- معاملة البطالة و تحقيق مستوى التوظيف:

يرى أنصار الحماية التجارية أن الحل الأمثل لتخليص الاقتصاد الوطني من حالة الكساد وزيادة حدة البطالة هو فرض ضريبة جمركية على الواردات قصد إعادة توجيه الدخل الوطني المنفق على الصناعات الأجنبية نحو تشجيع قيام صناعات منافسة للواردات عن طريق تحويل الإنفاق من السلع الأجنبية إلى السلع المحلية، و بالتالي زيادة الطلب على هذه الأخيرة و على عوامل إنتاجها مع ارتفاع معدلات التشغيل بها.

" في الواقع هذه الحجة ضعيفة ، لأن احتمال نجاح سياسة الحد من الواردات في تحقيق المزيد من العمالة في الداخل ضئيل جدا، حيث يتوقف نجاح مثل هذه السياسة على مدى قدرة الدولة على تخفيض وارداتها . دون إحداث أي تخفيض في صادراتها كذلك ستقوم الدولة التي أغلقت الأبواب في وجه صادراتها بإجراء مماثل ، و تمنع هي الأخرى صادرات تلك الدول من الدخول إلى أراضيها"<sup>1</sup>.

### 1-2-3- مكافحة سياسة الإغراق:

يعتبر الإغراق وسيلة غير مباشرة لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين في هذه السوق ، حيث " يرى أنصار الحماية بضرورة فرض رسوم جمركية على الواردات في حالة ثبوت ممارسة المصدر الأجنبي للإغراق السوقي . فالإغراق هو أن يبيع المنتج الأجنبي لسلعة في الأسواق المحلية بأقل من السعر التي تباع فيه في السوق الداخلية، ويقصد كذلك بالإغراق انتهاج الدولة نهجا احتكاريًا معين لسياسة تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل ، والأسعار السائدة في الخارج، هذا باعتبار أن الإغراق هو عبارة عن منافسة غير نزيهة وغير مشروعة. إلا أن الحماية هنا تكون مؤقتة وتزول بزوال حالة الإغراق"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> بوطمينة سامية، انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001م، ص 62.

<sup>2</sup> رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية، المكتبة العصرية للنشر، 2007، ص 87.

و للإغراق ثلاث أنواع : الإغراق العارض ، الإغراق المؤقت، و الإغراق الدائم ، وكل نوع يختلف عن الآخر:

#### أولاً: الإغراق العارض:

و يحدث هذا النوع من الإغراق إذا كان لدى احد المنتجين كمية معينة وقابلة للتلف أو أوشكت على التلف . فيقوم بعرضه بسعر أقل من سعر التكلفة ، وأقل من السعر السائد في السوق. ويعتبر أقل أنواع الإغراق خطرا.

#### ثانياً: الإغراق المؤقت:

و هو ذلك النوع من الإغراق ال ذي تستخدمه بعض الشركات بهدف القضاء على منافسيها في سوق معينة، وهذا النوع يحصل كثيرا على المستوى الدولي، حيث كثيراً ما نجد بعض الشركات تخفض من أسعار منتجاتها بهدف جذب المستهلكين على حساب المنتجين الآخرين. ويسمى كذلك هذا النوع من الإغراق بالإغراق الهجومي.

#### ثالثاً: الإغراق الدائم:

و يعتبر أكثر أنواع الإغراق خطرا، فهو بيع السلع بأسعار منخفضة في الأسواق الخارجية وبصفة دائمة، و هذا بعكس الأسعار التي تكون مطبقة في السوق المحلية.

### 1-2-4- تحقيق الاستقرار الاقتصادي:

تعتبر التجارة الخارجية وسيلة اتصال بالخارج. لذا فإن أي تقلبات اقتصادية خارجية عنيفة كالتضخم أو الانكماش قد ينعكس على الاقتصاد الوطني بالسلب. لذلك فمن الضروري وضع سياسة لحماية الاقتصاد الوطني من خطر التقلبات، وهو من الحجج التي يركز عليها أنصار تقييد التجارة الخارجية . أي أن " فرض تعريفية جمركية يؤدي إلى تحسن شروط التبادل لصالح البلد الذي يفرضها. و بالتالي ارتفاع مستوى الرفاهية الاقتصادية. ذلك لأن البلد

الذي يفرض التعريف الجمركية على سلعة ما مستوردة ، سوف يحصل على كم أكبر من هذه السلعة مقابل كم معين من السلعة التي يصدرها. بعبارة أخرى أن السعر الحقيقي للسلعة المستوردة سوف ينخفض، بعد فرض التعريف الجمركية عليها، بالنسبة للسلعة المصدرة، وذلك مع ثبات جميع العوامل الأخرى<sup>1</sup>.

و معنى هذا أن البلد الذي فرض التعريف الجمركية سوف يحسن من مستوى الرفاهية الاقتصادية له، وكذلك شرط التبادل التجاري. هذه المناقشة تعتمد على فرض جوهري لأن البلد الذي يقوم بفرض التعريف الجمركية لن يتعرض لمعاملة مماثلة من البلدان الأخرى. لأن هذه الأخيرة سبق أن تعرضت لسلعتها للتعريف الجمركية، لذا يقوم هو بدوره إلى فرض تعريف جمركية على سلع البلد الذي بدأ بهذه السياسة. فإذا حدث هذا تعود الأمور إلى سابقها بالنسبة لشروط التبادل، و ربما أسوأ في حالة تعريف جمركية انتقامية أكثر ارتفاعاً من التعريف التي بدأ بها البلد الأول. و أنه سوف يتعرض للتدهور في حالة حرب التعريف بين البلدان على مستوى الرفاهية الاقتصادية. و بالتالي انخفاض في حجم التبادل التجاري للجميع. و إن الغالب على العلاقات الاقتصادية الدولية هو المعاملة بالمثل.

### 1-2-5- الحصول على إيرادات لخزانة الدولة:

إن التعريف الجمركية أو الضرائب على الواردات تعتبر من بين الإيرادات العامة لخزينة الدولة. والتي يتم من خلالها تغطية الإنفاق العام ، لذا " يعتقد أنصار هذه الحجّة أن فرض الضرائب الجمركية على واردات الدولة سيزيد من إيراداتها. لأن الطرف الأجنبي المصدر لهذه الواردات هو الذي سيقع عليه في النهاية عبء هذه الضريبة. و رغبة منه في تخفيض قيمة الضريبة فإنه سيعتمد إلى تخفيض أثمان صادراته إلى الدولة، وبالتالي تستفيد الدولة المستوردة من جهتين الأولى زيادة الحصيلة الضريبية، أما الثانية انخفاض أثمان الواردات وتحسين معدل التبادل"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عبد الرحمن يسري أحمد، مرجع سابق الذكر، ص 181-182.

<sup>2</sup> عادل احمد حشيش، مجدي محمد شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، 2003، ص 233.

يمكن توجيه النقد لهذه الحجة على النحو التالي: أن انخفاض أثمان السلع المستوردة يتوقف على حجم مشتريات الدولة منها . فإن لم يكن هذا الحجم كبيرا بما فيه الكفاية للتأثير على المنتج الأجنبي فلن يعمد إلى تخفيض ثمن سلعته. كما أن تخفيض الثمن يتوقف على ظروف إنتاجها ومرونة عرضها. بل إن الاحتمال الأقرب هو ارتفاع ثمن بيع السلعة. المستوردة بعد فرض الضريبة الجمركية عليها . مما يعني إضافة عبء جديد على عاتق المستهلكين. أضف إلى ذلك أن الدولة المصدرة ستقوم كذلك، بفرض ضرائب جمركية على وارداتها من الدولة المذكورة و قد يكون ما لم تحصله الدولة من ضرائب جمركية على وارداتها قد فقدته في صورة ضرائب جمركية على صادراتها.

### 1-2-6- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار المباشر:

قد يتم فرض رسوم جمركية عالية على واردات السلع التي تنوي الدولة انتاجها محليا، وذلك قصد إجبار الشركات الاجنبية على إقامة فروع لها في هذه الدولة في شكل استثمارات أجنبية مباشرة. لتجنب الرسوم الجمركية المفروضة هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فقد "يستخدم إجراء الحماية بقصد تشجيع صناعة وطنية يعتمد قيامها على رأس المال الأجنبي . فيساعد على ذلك زيادة الدخل الوطني، حيث يزداد الإنفاق الكلي بزيادة التشغيل. كما يساعد رأس المال الأجنبي وما يصاحبه من أساليب فنية جديدة مستخدمة في الإنتاج على تطوير فنون الإنتاج محليا والارتفاع بكفاءته. و لكن جانبا آخر لسياسة جذب الاستثمارات الأجنبية، يمكن أن يبدو في صورة إضرار بالاقتصاد الوطني، و هو تسرب جانب هام من الفوائد الاقتصادية المتولد عن تلك الاستثمارات إلى الخارج في شكل فوائد للقروض أو جزء من الأرباح"<sup>1</sup>.

و التقييم النهائي لسياسة الحماية من أجل جذب راس مال أجنبي يتوقف على ضوابط تلك السياسة و توجيهها من جانب الدول الملتقية لرأس المال ، لإحكام دوره و تحديد مساره في جهود الإنماء الاقتصادي بها، فضلا عن منع المغالاة في تسرب الأرباح إلى الخارج. حيث

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله، مرجع سابق الذكر، ص295.



يمكن في ظل تلك الضوابط أن يساعد رأس المال الأجنبي على النهوض بمستوى الدخل الوطني، ودفع تنمية بعض فروع الإنتاج الجديدة، و الاستفادة بذلك من تأثير المضاعف في إنعاش فروع الإنتاج الموجودة بالفعل.

و ما يمكن قوله في هذا الصدد، ومن خلال هذه الحجج المقدمة وغيرها من الحجج التي لم نتطرق إليها، هو أن حجج أنصار الحماية التي تستند إلى بعض الاعتبارات الاقتصادية، هي في الغالب حجج غير مقبولة ولا تستند إلى أي أساس متين لدى غالبية مفكري الاقتصاد الدولي.

## 2- سياسة الحرية التجارية:

### 2-1- تعريف سياسة الحرية التجارية:

قد يتعارض أنصار الحماية على ما جاء به أنصار حرية التجارة من مزايا ، إلا أنهم يرون أن ظروفًا معينة تقتضي تطبيق شكل من أشكال الحماية. و يعرف سياسة حرية التجارة بأنها: "تلك السياسات التي تقوم على إصدار القوانين ، و اللوائح و اتخاذ الإجراءات التنفيذية اللازمة لإزالة وتخفيف القيود على علاقاتها الاقتصادية والتجارية مع العالم الخارجي"<sup>1</sup>.

و هناك أربعة أشكال لتحرير التجارة<sup>2</sup>:

أ. **التحرير من جانب واحد:** وفيه تقوم الدولة بمفردها بإزالة الحواجز الحمائية، حيث ترى الدولة أنها تصبح أكثر استفادة من التجارة الدولية من خلال خفض القيود أمام باقي الدول.

ب. **التحرير الشائ:** حيث تتفاوض دولتين على تخفيض الحماية بالنسبة لتجارتهما معا.

<sup>1</sup> للمزيد اطلع: أشرف أحمد العدلي، مرجع سابق الذكر، ص 97.

<sup>2</sup> محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009/2008، ص 19-17.

ت. التحرير الإقليمي: وتقوم فيه مجموعة من الدول بتطوير ترتيبات التجارة الإقليمية فيما بينها، بحيث تحصل الدول أعضاء التكتل على مزايا متبادلة في التبادل التجاري، وغالبا ما تكون هذه الترتيبات تشمل إقامة منطقة تجارة حرة فيما بينها.

ث. التحرير متعدد الأطراف: وفيه يتم التحرير على مستوى العالم من خلال اتفاقية مفتوحة لانضمام الدول.

## 2-2- حجج أنصار سياسة الحرية التجارية :

من التعريف السابق نستخلص أن أنصار سياسة الحرية للتجارة الخارجية ينادون بإزالة كافة القيود والعراقيل، و يستندون إلى مجموعة من الحجج أهمها:

أ. " يرى أنصار الحرية أنه يجب على الدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل ، والتخصص الجغرافي، ويتوقف على مدى اتساع السوق . فإذا كان هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة وشاملة لأسواق عدد كبير من الدول، وممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي"<sup>1</sup>.

ب. تخفيض الحواجز الجمركية يؤدي إلى النمو الاقتصادي ، و يسهل في الحصول على السلع الرأسمالية. مثال: تؤدي الرسوم الجمركية إلى نقص ملموس في التجارة الدولية، فتقليل الواردات يؤدي بالضرورة إلى نقص في الصادرات، وحتى إذا اتبعت الدولة سياسة تشجيع الصادرات، كون أن التجارة هي عملية مقايضة، فواردات الدولة الأولى هي التي تمكن الدول الأخرى من شراء السلع الوطنية، كما أن إتباع دولة ما أو مجموعة من الدول لسياسة تقييد التجارة يؤدي إلى تعميم هذا على باقي الدول استنادا لمبدأ المعاملة بالمثل، مما يؤدي إلى تقلص التجارة الدولية وبالتالي تقل معها المنافع المشتركة للدول.

<sup>1</sup> أشرف أحمد العدلي، مرجع سابق الذكر، ص 98.

ت. " حجة أخرى تضاف لصالح حرية التجارة على أنصار الحمائية، هو أن مختلف الدراسات حول تأثير التعريفات الجمركية والحصص وضريبة دعم التصدير وغيرها من التدابير، تعطي نفس النتيجة. فهي تساعد على خفض رفاهية البلاد"<sup>1</sup>.

ث. إن تبني هذا النوع من السياسة يؤدي إلى انتعاش التجارة . و هذا نتيجة توسع الأسواق أمام الصادرات و المنتجات .مثل: يؤدي تحرير التجارة إلى تحقيق مصلحة ظاهرة للمستهلكين تتمثل في حرية الاختيار بين بدائل السلع الوطنية والأجنبية، مما يعطي لهم فرصة تعظيم منافعهم باختيار السلعة الأجود والأقل ثمنا. أما في حالة تقييد التجارة، فهذا يحقق إضرارا بمصلحتهم، حيث يضطرون إلى تقبل وضع المنتجات الوطنية من حيث الكمية والسعر والجودة، وهو لا يشبع رغباتهم ولا يعظم منافعهم.

ج. كذلك سياسة الحرية التجارية تسمح بانخفاض أسعار السلع الدولية المستوردة . وهذا باعتمادها مبدأ التخصص و تقسيم العمل.

ح. إن إتباع سياسة الحرية التجارية تحد من احتكار السوق، حيث أنه لا يستطيع المنتج احتكار السوق وحده. و فرض الأسعار التي تناسبه، فبوجود حرية تجارية يمكن أن تستورد سلع من الخارج بأسعار منخفضة.

خ. تؤدي سياسة الحرية التجارية إلى ترقية الصادرات، و هذا من خلال إتباع إستراتيجية الإشباع من حيث التصدير.

### المطلب الثالث: أدوات ووسائل السياسة التجارية

هناك عدة أدوات للسياسة التجارية ، والتي تستخدمها الدولة للتأثير على حركة التجارة الخارجية أو الحجم المتاح من الصرف الأجنبي، بغية تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو حتى سياسية. وقد تعددت وسائل تطبيق تلك السياسة، والتي هي جزء من السياسة الاقتصادية

<sup>1</sup> Emmanuel .N, pierre-Paul, l'économie Internationale, 3<sup>ème</sup> édition, Université Du Québec, 2006, p 205.

بصفة عامة، تبعا للنظام الاقتصادي السائد، فيمكن التمييز بين الوسائل السعرية والوسائل الكمية والوسائل التنظيمية.

### 1- الوسائل السعرية:

و تتضمن أساسا الرسوم الجمركية، أسلوب الإعانات، والإغراق والرقابة على الصرف الأجنبي:

#### 1-1- الرسوم الجمركية:

هي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على سلعة معينة عند عبورها للحدود . سواء عند دخولها أو حتى خروج هذه السلعة. والرسوم الجمركية يمكن تقسيمها حسب عدة أسس أهمها:

- على أساس تقدير الرسم:

#### أ. الرسوم النوعية:

و هي ضريبة تفرض على وحدة السلعة المستوردة فقط وهذا بغض النظر عن سعر هذه السلعة، وهذه الضريبة تكون ثابتة حسب طبيعة السلعة سواء الوزن والحجم أو الطول.

#### ب. الرسوم القيمة:

و تعتبر الأكثر استعمالا من طرف الدولة، وهي عبارة عن ضريبة تفرض على السلع سواء المستوردة أو المصدرة تحدد بنسبة مئوية من قيمة السلعة ككل.

#### ت. الرسوم المركبة:

و هي تتضمن رسم قيمي معين يضاف إليه رسم نوعي ، وهذا بغرض التمييز بين السلعة الواحدة.

ث. الرسوم الاسمية:

و تهدف إلى إبقاء أسعار السلع شبه ثابتة، فإذا ارتفعت مثلاً أسعار السلع في الأسواق الخارجية يخفض الرسم والعكس أي إذا انخفض ثمنها في الخارج ترفع من قيمة الرسم.

**1-2- الإغراق:**

يتمثل في بيع السلع المنتجة محلياً في الأسواق الخارجية بثمان يقل عن نفقة إنتاجها، أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق، أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلي. فهو إذن نظام البيع بثمانين، أحدهما مرتفع في السوق الداخلي حيث تنتج السلعة، والأخرى منخفضة في السوق الخارجي. "و الغرض الواضح من الإغراق هو كسب الأسواق الخارجية بالقضاء على كل منافسة محتملة. فالسلعة قد تباع في الخارج بثمان يقل عن نفقات إنتاجها. ومعنى هذا أن المنتجين يتنازلون عن كل ربح، وقد تلحق بهم الخسارة. و هذا لا يفسر إلا برغبتهم في القضاء على المنافسين والاستيلاء على الأسواق. ولذلك لا يتم البيع بالثمان المنخفض لأمد طويل"<sup>1</sup>.

**1-3- الإعانات:**

فالإعانات هي عبارة عن مبلغ نقدي تمنحه الدولة للمشتري لكي يستفيد منه استفادة جزئية أو كلية، و قد تأخذ الإعانة شكل إعانة مباشرة يحصل عليها المشتري، أو أنها تأخذ شكل إعانة غير مباشرة تمنحها الحكومة للبائع بغرض تخفيض السعر، أو منعه من الارتفاع نتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج. ومن أهم هذه الإعانات نذكر: الإعانات التي تمنح للصادرات بغرض تشجيعها، أو تلك الإعانات التي تمنح للإنتاج الوطني بغرض تمكينه من منافسة الواردات الآتية من الخارج (الواردات الأجنبية).

و قد تكون الإعانة مباشرة أو غير مباشرة:

<sup>1</sup> عادل احمد حشيش، مجدي محمد شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003م، ص 267.

أ +الإعانة المباشرة: وتسمى كذلك بالإعانات الصريحة، وهي تقرر في العادة في صورة مبلغ مالي معين عن كل قيمة أو كمية مصدرية من السلعة.

غير أن الإعانة قد تدفع بالبلد المستورد إلى اتخاذ إجراءات مضادة، فقد يفرض هذا البلد رسما جمركيا إضافيا مساويا لمقدار الإعانة على السلعة التي منحت لها الإعانة، وقد يمنح البلد المستورد للمنتجات الوطنية إعانات مماثلة حتى تستطيع منافسة السلع التي تم إعانتها في الأسواق الخارجية. لهذا فإن المنظمة العالمية للتجارة تحارب بشدة هذا الإجراء، فحسب إحصائيات 2005م "فقد تولت 25 دولة الالتزام بخفض دعم وإعانات الصادرات، وقد التزمت 14 دولة فعليا فقط هما: الولايات المتحدة الأمريكية، المكسيك، النرويج، إسرائيل، بنما، جمهورية البوليفار، فنزويلا، سويسرا، تركيا، الاتحاد الأوروبي. بالإضافة إلى سبع دول قدمت الالتزام عن دعم الصادرات في الماضي ولكن توقفت هي: جنوب إفريقيا، استراليا، كندا، كولومبيا، إيكسلندا، نيوزيلندا، رومانيا. في حين التحقت أربعة دول أعضاء إلى قائمة مستوى الالتزام وهي: البرازيل، بلغاريا، اندونيسيا، الأرجواي"<sup>1</sup>. ويمكن توضيح الإنفاق على دعم الصادرات لأكبر دول العالم خلال الفترة 1995-2000م من خلال الجدول التالي:

<sup>1</sup> OMC, Analyse De Lien Entre Les Subvention, le Commerce Et L OMC, Rapport Sur Le Commerce Mondial, 2006, p : 154.

## الفصل الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية

الجدول رقم (I، 03): الإنفاق على دعم الصادرات لبعض الدول خلال الفترة 1995-2000.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

2000		1999		1998		1997		1996		1995		السنة الدول
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
87,1	2462	89,6	5628	90,1	5976	87,7	4797	89,7	6748	88,8	6314	الاتحاد الأوروبي
6,7	189	4,6	290	4,4	292	5,4	295	4,9	369	6,3	446	سويسرا
1,6	45	2,0	128	1,2	77	1,9	102	1,0	78	1,2	83	النرويج
0,5	15	1,3	80	2,2	147	2,1	112	1,6	121	0,4	26	الولايات المتحدة
4,1	116	2,4	151	2,2	144	3,0	166	2,7	202	3,4	243	الدول الأخرى
<b>100</b>	<b>2826</b>	<b>100</b>	<b>6278</b>	<b>100</b>	<b>6636</b>	<b>100</b>	<b>5473</b>	<b>100</b>	<b>7519</b>	<b>100</b>	<b>7112</b>	المجموع

**Source:** OMC, Analyse De Lien Entre Les Subvention, op.cit, p : 155.

من خلال الجدول (I، 03) نلاحظ أنه بالرغم من التخفيضات الخاصة بدعم الصادرات المفروضة من قبل المنظمة العالمية للتجارة منذ إنشائها 1995م، فإن الاتحاد الأوروبي يحتل المرتبة الأولى في منح مزيد من الدعم والإعانة للمنتجين وبنسبة كبيرة تليه سويسرا في المرتبة الثانية، ثم تأتي بعده كل من النرويج والولايات المتحدة الأمريكية بنسب ضئيلة.

ب إعانات غير مباشرة : تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات والتي يكون الغرض منها تحسين حالته المالية، ومن الأمثلة على ذلك:

- الإعفاءات الضريبية : ومنها الاستثناء من بعض الضرائب أو خفض من معدلاته أو رد ما دفع منها.

## الفصل الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية

- التسهيلات الائتمانية : سواء ما يتعلق بالقروض قصيرة أو طويلة الأجل و ذلك بخفض أسعار الفائدة و تمديد أجل الدفع، و تقديم بعض الخدمات كالاشتراك في الأسواق والمعارض الدولية. والجدول التالي يوضح قيمة التسهيلات والقروض الائتمانية الممنوحة من طرف بعض دول التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE):

الجدول رقم (I، 04): الائتمانات الخاصة الموجهة للتصدير لدول CAD لسنة 2010م.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

الدولة	القيمة	الدولة	القيمة
ألمانيا	4183	اليونان	-
أستراليا	-	اليابان	2767
كوريا	5	النرويج	9
الو.م.أ	12573	البرتغال	919
فرنسا	8387	رومانيا	964
إيطاليا	882	السويد	23

Source: OCDE.

### 1-4- الرقابة على الصرف:

يعتبر هذا النظام احد الوسائل الفنية لتدخل الدولة في حرية التجارة الخارجية، حيث أن الرقابة على الصرف "إجراء تتخذه الدولة لرفع سعر صرف عملتها في أسواق الصرف. ويتم ذلك بأن تقرر الدولة سعرا معيناً لعملتها، ثم تضع نظاما كاملا لمراقبة هذا السعر حتى لا



ينخفض. و قد كان الغرض الأصلي للرقابة على الصرف في بداية ظهورها هو الحد من خروج رؤوس الأموال. ثم أصبحت المحافظة على سعر الصرف الرسمي للعملة، السبب من فرض الرقابة على الصرف من أجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات<sup>1</sup>.

و هكذا تلجأ الدولة لفرض نظام الرقابة على صرفها الخارجي كمحاولة من جانبها لتلاقي العجز في ميزانها الخارجي، وتحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:

✓ منع تهريب رؤوس الأموال إلى الخارج.

✓ الحصول على موارد مالية للدولة.

✓ تحصين الاقتصاد الوطني من آثار التقلبات الاقتصادية الخارجية.

✓ حماية الصناعات المحلية من المنافسة<sup>2</sup>.

## 2- الوسائل الكمية:

إلى جانب استخدام الدولة لبعض الأدوات السعرية، تستخدم أشكال أخرى من العوائق تسمى بأدوات أو العوائق الكمية للتجارة الخارجية، وقد شهدت بروزا هاما في السنوات الأخيرة. و من بين أهم هذه الأدوات:

### 2-1- الحصص الاستيرادية :

يقصد بنظام الحصص التقييد الكمي للواردات لكل السلع أو لبعضها فقط، فالدولة قد تمنع أحيانا استيراد بعض السلع، ثم تصدر قرارا باستيرادها، فتخصص مبلغ معين لاستيرادها

<sup>1</sup> عادل احمد حشيش، مرجع سابق الذكر، ص 243-244.

<sup>2</sup> جمعة سعيد سرير، النظام القانوني للمنظمة العالمية للتجارة، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع، ليبيا، الطبعة الأولى، 2002م، ص101.

خلال فترة زمنية محددة . كذلك " يعتبر التحصيل من أكثر العوائق التجارية غير الجمركية أهمية، وهي قيود كمية تفرض على كمية السلعة المسموح باستيرادها أو تصديرها"<sup>1</sup>.

ويمكن أن نستخلص من تجارب بعض دول العالم المختلفة أنواعا عديدة من الحصص . فهناك الحصص التعريفية وهي أقدم الحصص تاريخيا فقد عرفت في أوروبا في منتصف القرن التاسع عشر. و فيها يسمح بالواردات حتى كمية معينة، يدفع عنها رسم جمركي مخفض أو تعفى من الرسوم إطلاقا. أما كل زيادة أخرى عن تلك الكمية فيدفع عنها رسم مرتفع.

و هناك الحصص الفردية وفيها يحدد حد أقصى لكمية الواردات خلال مدة معينة . تفرضه الحكومة بغير مفاوضة مع البلاد المصدرة. وتتخذ الحصص الفردية واحدة من الصورتين ، الحصص الإجمالية التي تحدد للسلعة المستوردة أيا كان مصدرها ، والحصص الموزعة بين البلاد التي تصد ر السلعة عادة وهذه الصورة الأخيرة هي أكثرهما تعقيدا .

و هناك الحصص المزدوجة وفيما تتوصل الدولة إلى حصص معينة بالاتفاق مع الدولة المصدرة للسلعة، وبعد ذلك تقوم الدولة المستوردة بتمنح الحصص للدول الأخرى حسب قدرتها على الاستيراد في مدة سابقة. و الفكرة في هذه الحصص المزدوجة هي القضاء على الوضع الاحتكاري الذي قد توجد فيه الدولة المصدرة نتيجة لتحديد الحصص المستوردة.

"و هناك أخيرا حصص الخلط وتطبق على المواد الغذائية والأولية المستوردة، بهدف الحد من مساهمتها في الصناعة المحلية و الحد من تبعية الدولة الكاملة للخارج، فيشترط مثلا خلط الكحول والدخان (أوراق محلية و أجنبي) و المطاط (طبعي و صناعي). كما تشترط البرازيل أن يحتوي الخبز على نسبة من الدقيق المحلي"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع ذكر سابقا، ص 293.

<sup>2</sup> عادل احمد حشيش، مجدي محمد شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003م، ص 261-262.

## 2-2- التراخيص:

يقصد بالتراخيص تلك التصاريح التي تمنح للأفراد والهيئات قصد استيراد سلعة معينة من الخارج، وهي تعتبر إحدى وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الخارجية. ويمكن أن تعرف "تراخيص الاستيراد أو التصدير بأنها موافقة مقدمة من طرف سلطات الدولة تسمح للقيام بعملية الاستيراد أو التصدير، و أي عملية تجارية تتم خارج هذا النطاق تكون مرفوضة، و تعاد إلى صاحبها أو تصدر لصالح الاقتصاد الوطني . يمكن أن تكون التراخيص جزءا من نظام الحصص أو أن تكون أداة مستقلة لتنظيم التجارة الدولية " <sup>1</sup> . ففي الحالة الأولى تكون التراخيص عبارة عن وثيقة فقط تثبت حق القيام بعملية الاستيراد أو التصدير لسلعة ما في حدود الحصص المنصوص عليها، أما في الحالة الثانية فالتراخيص تأخذ الأشكال التالية:

### 2-2-1- ترخيص لمرة واحدة:

هو عبارة عن تصريح كتابي ساري المفعول لمدة سنة معطى من طرف سلطات الدولة للقيام بعملية التجارة الخارجية المسموح بها.

### 2-2-2- ترخيص عام:

هو عبارة عن تصريح لتصدير أو استيراد سلعة ، أو سلع معينة مدة فعاليته سنة واحدة دون تحديد عدد العمليات التجارية المسموح بها.

### 2-2-3- ترخيص شامل:

هو عبارة عن تصريح لتصدير أو استيراد سلعة محددة من أي دولة من دول العالم لفترة زمنية محدودة دون تحديد كمية أو قيمة السلعة.

<sup>1</sup> قاشي فايزة، مرجع سابق الذكر، ص103.

**2-2-4- ترخيص تلقائي:**

و هو عبارة عن تصريح معطى من طرف السلطات المعنية بأمر تسليم التراخيص مباشرة بعد تقديم الطلب.

**2-3- الحظر (المنع):**

يعرف الحظر على أنه قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية. و يكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، و يمكن أن يأخذ أحد الشكلين التاليين:

**2-3-1- الحظر الكلي:** هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، أي

اعتمادها على سياسة الاكتفاء الذاتي، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.

**2-3-2- الحظر الجزئي:** وهو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض

الدول أو بالنسبة لبعض السلع.

**3- الأساليب الإدارية والتنظيمية:**

وهو يتمثل في الإجراءات التي تتخذها الدولة من أجل تنظيم نشاط التجارة الخارجية، وتكون سواء بالإجراءات الإدارية، أو المعاهدات والاتفاقيات، أو التكتلات الاقتصادية وغيرها من الإجراءات والتي يمكن تحديد فيما يلي:

**3-1- المعاهدات التجارية:**

المعاهدات التجارية " هي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى من خلال وزارة خارجيتها وأجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بين الدولتين تشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية (مثل تحديد مركز الأجانب وأهليتهم مباشرة مختلف أنواع

الأنشطة) <sup>1</sup>. كذلك نجد قضايا أخرى تدخل في ظل المعاهدات التجارية مثل : المعاملات الضريبية، الهجرة، الاستثمارات الأجنبية المتبادلة... إلخ.

### 3-2- الاتفاقات التجارية:

هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة، كما تتسم بأنها تفصيلية حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة و كيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل، كما يمكن اعتبار المعاهدة هي مجموعة من الاتفاقيات التجاري، فغالبا ما تكون الاتفاقات تنفيذا لمعاهدة عامة وشاملة.

### 3-3- الإجراءات الإدارية:

وتستخدم الدول أحيانا الإجراءات الإدارية لإبطاء عبور السلع المستوردة، وهي عبارة عن وضع بعض الدول لمجموعة من القيود المختلفة. " حيث تتمثل في بعض القواعد والتعليمات والإجراءات الإدارية الروتينية المعقدة التي تعرقل سبل الاستيراد من الخارج بطريقة غير مباشرة، وقد تعمل هذه الإجراءات بتضييق الخناق على المستوردين عن طريق إخضاعهم لطائفة لا بأس بها من الإجراءات والقوانين التي تكبدهم نفقات طائلة" <sup>2</sup>. وقد نجد مثلا: دعوة المواطنين إلى مقاطعة المنتجات الأجنبية، تقدير مبالغ فيه لقيمة الواردات، التماطل في منح تراخيص الاستيراد (البيروقراطية)، إضافة إلى الفساد الإداري و الرشاوي خاصة في الدول النامية. وهناك إجراءات أخرى مثل:

### -المعايير الفنية لإنتاج وتسويق السلعة:

وهي في الغالب معايير تشترطها الدول الصناعية على منتجات الدول النامية حتى تعيق دخولها لأسواقها عوض استعمال أساليب حمائية أخرى، وتتمثل هذه المعايير في بعض الخصائص والمواصفات والشروط التي ينبغي توافرها في المنتج من حيث النوعية والمكونات المادية والنقاء والنظافة والصحة والأمان.

<sup>1</sup> مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشر، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، الإسكندرية، 2006، ص 227.

<sup>2</sup> جمعة سعيد سرير، مرجع سابق الذكر، ص 105.

**-تعقيد الإجراءات الجمركية:**

ويكون ذلك بإطالة أمد الإجراءات الإدارية بناء على تعليمات شفوية تؤدي إلى تعطيل الإجراءات الجمركية وذلك مثلاً بتخصيص عدد قليل من العاملين للنهوض بها، أو الالتزام بمرور الواردات عبر منافذ جمركية محددة أو غيرها من الإجراءات التعسفية.

**3-4- مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية:**

إقامة منطقة تجارية حرة أو اتحاد جمركي بين مجموعة من الدول هو صورة من صور السياسات التجارية بين الأعضاء والمقيدة بالنسبة لغير الأعضاء.

و هنا تلتزم كل دولة عضو بإلغاء كافة القيود على الواردات من الدول الأطراف في الاتفاقية، وبالتالي تتمتع صادرات كل دولة بإعفاء جمركي تام في الدول الأخرى الأعضاء. ولكل دولة مشتركة الحق في فرض الرسوم الجمركية على ما تستورده من الدول الأخرى غير الأعضاء في المنطقة دون الالتزام بتعريفه جمركية موحدة. و من أبرز صور المناطق الحرة في العصر الحديث منطقة التجارة الحرة الأوروبية (الاتحاد الأوروبي).

**المبحث الثالث: إستراتيجية التوجه نحو الخارج.**

ازدادت أهمية تشجيع الصادرات من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية في أواخر فترة الثمانينات و بداية التسعينات، والتي شهدت تحولا عالميا في التوجه نحو اقتصاد السوق و حرية التجارة الخارجية .

هذا و قد عرفت الدول خاصة النامية منها نوعين من الإستراتيجية القائمة على فكرة التنمية الاقتصادية، فقد ركزت الإستراتيجية الأولى على سياسة إحلال الواردات، أما الإستراتيجية الثانية فركزت على التوجه نحو الخارج. أو بما يسمى سياسة تشجيع الصادرات.

إن تزايد أثر العلاقات الدولية على تطور كل البلدان دون استثناء، خاصة الدول النامية هو موضوع عصرنا الحاضر، و إن التنمية و التطور الاقتصادي لا يمكن أن يتحقق بالانغلاق الاقتصادي على العالم الخارجي، و لا حتى بالانفتاح الاقتصادي السليبي. إنما يكون انفتاح وفق أسس اقتصادية متفتحة و سليمة، وهنا يكمن جوهر المشكل المطروح خاصة في إطار تطوير القطاع الصناعي، و إحداث التنمية الاقتصادية. ألا وهو حول كيفية إمكانية تبني إستراتيجية تعمل على خلق التوازن بين نظريتي إحلال الواردات، و تشجيع الصادرات؟.

**المطلب الأول: إستراتيجية التصنيع لإحلال الواردات (والتي تستهدف السوق المحلي):**

تتضمن هذه الإستراتيجية إنشاء صناعات محلية لإنتاج منتجات كانت تستورد من الخارج، فهو يقصد بها "تلك الإستراتيجية القائمة على فكرة اختيار الصناعات ، التي يمكن إحلال منتجاتها محل المنتجات المستوردة . من خلال إقامة الصناعات التي تخفض من فاتورة الواردات خلال فترة زمنية معينة تتطلبها تنفيذ هذه الإستراتيجية، مما ينعكس في النهاية على تخفيض الطلب على الصرف الأجنبي " <sup>1</sup> . " فإستراتيجية إحلال الواردات ، أو إستراتيجية الاعتماد على الذات تهدفان إلى بناء طاقات إنتاجية وطنية متطورة . تسمح بالتححرر من التبعية

<sup>1</sup> محمود حامد عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية، مكتبة الحرية، 2006، ص 31.

للخارج في تلبية الحاجات المحلية " <sup>1</sup>. أي الإنتاج محلياً لسلع تحمل مكان السلع المستوردة من الخارج أو التي كان يمكن استيرادها إذا لم نقم بهذا الإنتاج. لذا تسمى سياسة إحلال الواردات بإستراتيجية النمو المتحيز للواردات.

إن سياسة إحلال الواردات هي إستراتيجية إنمائية ذات توجه داخلي والاعتماد على الذات، و الهدف من تطبيق هذه السياسة هو حماية السوق المحلية من مخاطر كبيرة قد تواجه الاقتصاد المحلي.

### 1- الوسائل التي اتبعتها الدول النامية لتنفيذ إستراتيجية إحلال الواردات:

تعتمد سياسة إحلال الواردات أساساً على أداتين رئيسيتين هما:

✓ الحماية.

✓ حصص الواردات.

#### 1-1- الحماية:

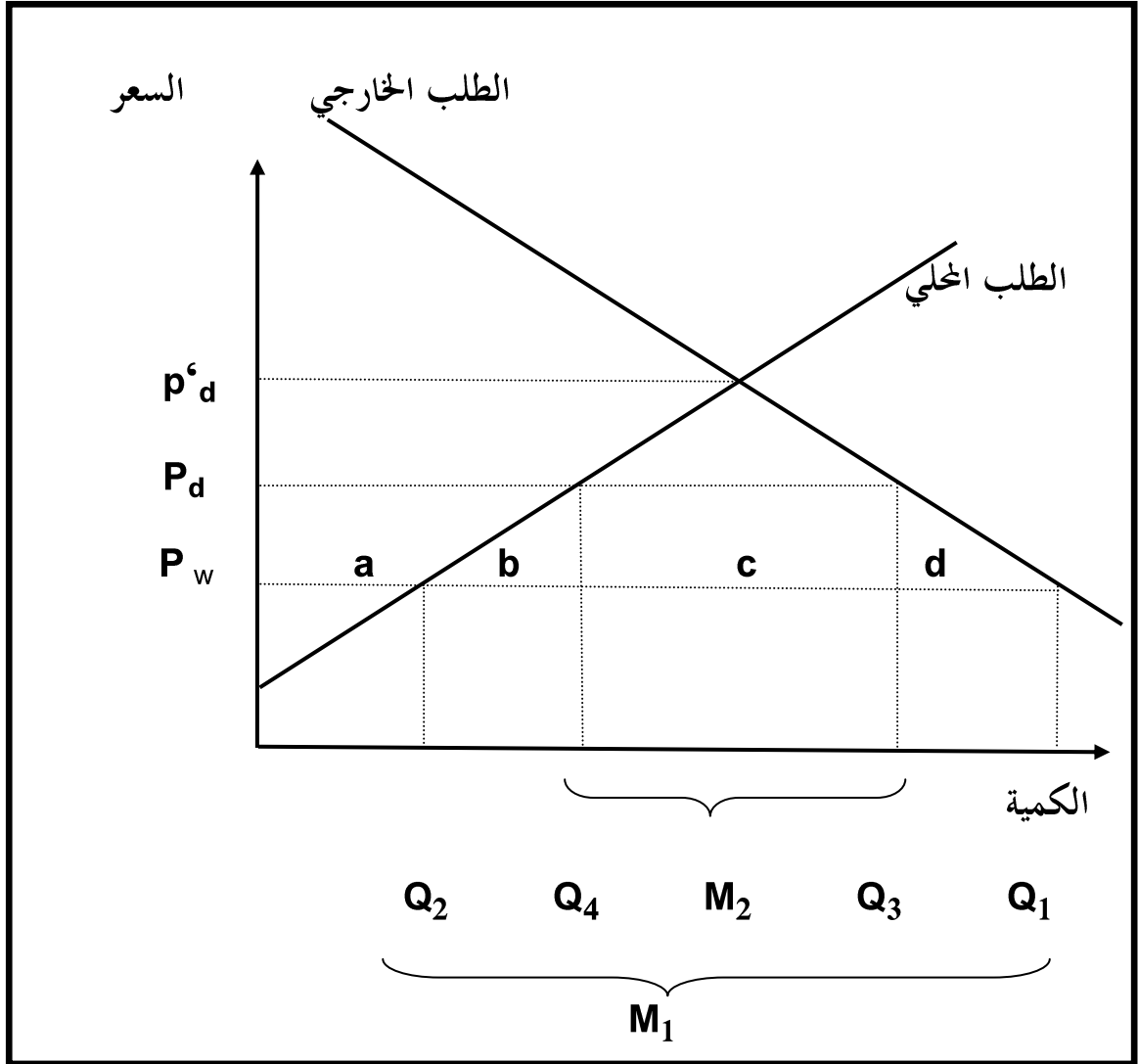
توفير الحماية الجمركية للسلع الاستهلاكية المنتجة محلياً . و هذا عن طريق فرض رسوم جمركية مرتفعة على السلع الاستهلاكية المستوردة المنافسة للإنتاج المحلي ، بالتالي يرتفع سعرها ويزداد الطلب على الإنتاج المحلي . ويزداد معدل الربح في إنتاج الصناعات الاستهلاكية محلياً. وهذا يشجع المنتجين على إقامة تلك الصناعات.

و لتوضيح انعكاسات آثار الحماية عن طريق التعريفات الجمركية على التنمية الاقتصادية .

نستعين بالشكل التالي:

<sup>1</sup> عارف دليلة، بحث في الاقتصاد السياسي للتخلف والتقدم والنظام الاقتصادي العالمي، الطبعة الثانية، دار الطليعة للنشر والتوزيع، بيروت، 1987م، ص 94.





الشكل رقم (I، 01): آثار الحماية في شكل تعريفية جمركية على سياسة إحلال الواردات.

- يمثل  $P_d$  السعر التوازني الذي يحدده قوى العرض والطلب محليا.

- يمثل  $P'_d$  السعر المحلي بعد فرض التعريفية الجمركية الاسمية.

- يمثل  $P_w$  السعر الدولي للسلعة، وعند هذا السعر يكون المنتج المحلي مستعدا لإنتاج  $Q_2$ ، ويكون الطلب المحلي  $Q_1$ ، و بالتالي يتم استيراد الكمية المتبقية والمقدرة بـ  $M_1$  من المنتجين في الخارج.

نفرض أن الدولة قامت بفرض ضريبة استيراد على هذه السلعة فإنه سوف يرتفع السعر الدولي من  $P_w$  إلى  $P_d$ ، وبالتالي ستزيد الحماية للمنتج المحلي، حيث يقوم المنتج المحلي برفع الإنتاج إلى  $Q_4$ ، و في نفس الوقت يخفض المستهلك المحلي من الكميات المطلوبة من السلعة إلى  $Q_3$ ، ومنه انخفاض الكمية المستوردة من المنتجين في الخارج بكمية تقدر بـ  $M_2$ .

و من خلال الشكل (I ، 01) يمكن أن نستخلص أثر فرض التعريف الجمركية على السلع المستوردة لغرض حماية المنتجين المحليين فيما يلي:

- تمثل المنطقة المقدره بالمساحة (a) مكاسب المنتجين من جراء زيادة أرباحهم من فرض ضريبة على السلع المستورة ، وهنا تتضح سياسة إحلال الواردات حيث بعد فرض تعريفه جمركية زادت أرباح المنتجين المحليين، أي أن الفائض الاقتصادي قد انتقل من المستهلكين إلى المنتجين.

- و تمثل المساحة (a+b+c+d) خسائر للمستهلكين بسبب ارتفاع الأسعار عليهم، وانخفاض الكميات المستهلكة من هذه السلعة.

- أما المستطيل (c) فيكون ربح للدول، وهو ناتج عن قيمة الضريبة المفروضة على السلعة. ويقابله خسارة في رفاهية المجتمع (b+d)، و التي تسبب في تدهور كفاءة الاستهلاك المحلي (لنقص المنافسة).

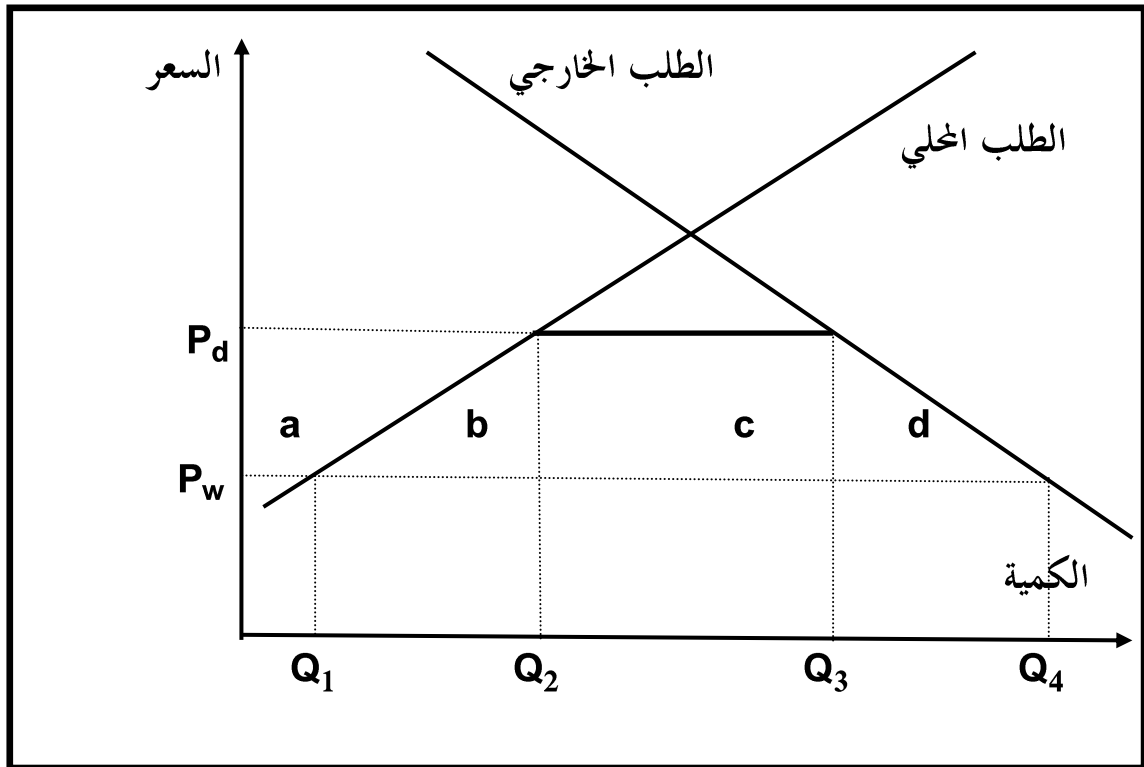
لا يقتصر اهتمام المنتج المحلي بالتعريف الجمركية الاسمية، التي تفرض على المنتج النهائي، بل بأهمية فرض تعريفه جمركية على المدخلات المستخدمة. أي أن المنتج المح لهي يولي اهتماما كبيرا بالتعريف الجمركية الخاصة بالسلع التي تدخل في عمليتي الإنتاج (السلع الوسيطة)، وهو ما يدخل ضمن نظام الحصص.

1-2- نظام الحصص:

كما تقوم الدولة في الوقت نفسه بتخفيض تكاليف إنتاج السلع الاستهلاكية، عن طريق تخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على استيراد الآلات والمعدات ومستلزمات الإنتاج، وهذا لتسهيل عملية تصنيع السلع الاستهلاكية.

و يتميز نظام الحصص عن الضرائب الجمركية، بأنه أكثر فاعلية من حيث تقييد التجارة الدولية وخاصة الواردات، لأنه بعد بلوغ الحد الأقصى الذي سمحت الدولة باستيراده لا مكان لدخول السلعة. ولكن يؤخذ على نظام الحصص بأنه نظام جامد " 1، و هذا لتذبذب الأسعار المحلية والعالمية، خاصة أسعار السلع الرأسمالية.

و يمكن توضيح أثر نظام الحصص على كل من المستهلك والمنتج والدولة من خلال الشكل التالي:



الشكل رقم (I ، 02): آثار نظام الحصص على سياسة إحلال الواردات.

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، مرجع سابق الذكر، ص 112.

من خلال الشكل (I, 02). نلاحظ أنه عندما كان السعر المحلي  $P_d$  يساوي السعر العالمي  $P_w$ ، كانت الكمية المستهلكة  $Q_1$ ، أما الطلب المحلي فيكون  $Q_4$ ، وتقوم باستيراد القيمة  $Q_1 Q_4$ ، أما إذا قررت الحكومة الحد من كمية استيراد هذه السلعة، فإن هذا يؤدي إلى ارتفاع السعر المحلي إلى  $P_d$ ، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع الإنتاج إلى  $Q_2$ . أما الكمية المستهلكة تنخفض إلى  $Q_3$  (انخفاض الطلب المحلي للسلعة)، وبالتالي تنخفض الكمية المستوردة إلى  $Q_3 Q_2$ .

نلاحظ أثر نظام الحصص يتطابق مع آثار ضريبة الاستيراد، لأن كلاهما أدى إلى ارتفاع الأسعار محليا. فكلاهما أدى إلى انخفاض الرفاه الاقتصادي بسبب انخفاض كميات الاستهلاك، وكلاهما أدى إلى تشجيع المنتج المحلي نتيجة لارتفاع الأسعار. " إلا أن الفرق الوحيد أن إيرادات ضريبة الاستيراد تذهب إلى خزانة الدولة أما إيرادات عملية التخصيص ستذهب إلى المستوردين المحتكرين لهذه السلعة"<sup>1</sup>. و مما سبق يتضح لنا أن أثر سياسة الحصص على الإنتاج والاستهلاك والكفاءة الإنتاجية هو نفسه ما يترتب على أثر فرض الرسوم الجمركية.

## 2- مزايا إستراتيجية إحلال الواردات: (الحجج التي تستند عليها هذه الإستراتيجية)

ذهب المدافعون عن إستراتيجية إحلال الواردات إلى أن هناك العديد من المزايا يمكن تحقيقها من جراء تطبيق هذه الإستراتيجية، ويمكن عرض بعض هذه المزايا فيما يلي:

1. تماشي إستراتيجية إحلال الواردات مع الأهداف السياسية التي تسعى إليها الدولة من خلال تحقيق أقصى استقلالية ممكنة بالقضاء على التبعية الاقتصادية نحو الخارج.
2. " قبول التصنيع كسياسة، وكهدف في العديد من الدول النامية بعد الحرب العالمية الثانية، والذي شجع على تبني واستمرار هذه السياسة كهدف استراتيجي "<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> موسى سعيد مطر وآخرين، مرجع سابق الذكر، 2001، ص 72.

<sup>2</sup> مصطفى محمد عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988، ص 168.

3. يمكن أن تسهم هذه الإستراتيجية في علاج مشكلة عجز ميزان المدفوعات في الدول النامية من خلال تقليل الاستيراد من الخارج . أي تقليل استيراد السلع الاستهلاكية، وهذا يمكن أن يؤدي إلى تقليل التبعية للخارج.

4. يمكن أن تساهم إستراتيجية إحلال الواردات في علاج مشكلة البطالة في الدول النامية . لأن إقامة صناعات محلية تحل محل الواردات يمكن أن يوفر فرص للعمالة، مما يؤدي إلى تقليل مشكلة البطالة ولكن بشرط الاعتماد على الطرق الإنتاجية كثيفة العمل.

5. هذه الإستراتيجية تقوم على أساس إنتاج سلع استهلاكية أساساً يتم تسويقها في السوق المحلي وهذا يجنب الدول النامية مخاطر الاعتماد على الأسواق الخارجية . خاصة أن الدول الصناعية المتقدمة تلجأ لوضع العراقيل والعقبات أمام صادرات الدول النامية من السلع الصناعية.

6. كذلك إستراتيجية إحلال الواردات تعتبر أسهل طريقة لتنمية قطاع الصناعة ، ورفع نسبة مهام قطاع الصناعة في النشاط الاقتصادي وتنويع هيكل الإنتاج في الدول النامية.

### 3- عيوب إستراتيجية إحلال الواردات:

على الرغم من المزايا التي حققتها البلدان النامية التي انتهجت هذه السياسة ، أو الأسلوب في عملية التصنيع، حيث أمكنت لها الحماية مزيداً من الدعم والتشجيع لتأمين متطلبات السوق المحلية من السلع الاستهلاكية، فقد واجهت تلك الدول المشكلات والانتقادات التالية:

1. تؤدي إستراتيجية إحلال الواردات إلى تدخل الدولة في عمليات التجارة، وبالتالي التقليل من فرصها عن طريق وضع قيود تعرقل حركتها.

2. " تترتب عن هذه الإستراتيجية (عكس ما كان متوقع منها ) زيادة العجز في الميزان التجاري، وذلك لاعتماد صناعات الإحلال على مدخلات (سلع أولية وسيطة و رأسمالية) مستوردة، وبالتالي زيادة حدة مشكلة النقد الأجنبي، وبروز مشكلة الديون الخارجية"<sup>1</sup>.
3. إن إتباع سياسة إحلال الواردات قد تتطلب من الدولة استيراد العديد من المواد الأولية، خاصة النصف المصنعة التي تعتمد الصناعة الناشئة على توفرها مما يؤدي إلى زيادة استخدام النقد الأجنبي المتوفر لديها.
4. قد يؤدي استمرار الحماية الجمركية للصناعة المحلية إلى تمتع المنتجين بوضع احتكاري، حيث لا يواجهون منافسة من الخارج . و هذا يمكنهم من رفع سعر السلعة المنتجة وقد لا يكون لديهم حافز على الاهتمام بجودة السلعة المنتجة ، وبالتالي يتحمل المستهلك انخفاض جودة الإنتاج المحلي وارتفاع السعر.
5. إن " سياسة إحلال الواردات تؤدي إلى وجود تحيز (غير مبني على أسس اقتصادية في معظم الأحيان) من جانب الدولة إلى القطاع الصناعي ، وذلك على حساب القطاع الزراعي. وهذا بدوره يؤدي إلى سوء استخدام وتوزيع الموارد الاقتصادية على مختلف القطاعات بالشكل الذي لا يؤدي إلى تحقيق أقصى استفادة ممكنة منها"<sup>2</sup>.
6. عند تطبيق هذه الإستراتيجية في معظم الدول النامية وجد أنها لم تسهم بشكل فعال في علاج مشكلة البطالة ، بسبب اعتماد المنتجين على فنون إنتاجية كثيفة رأس المال . أي تعتمد على استخدام الآلات بدرجة أكبر من استخدام العمالة. بسبب انخفاض أسعار الآلات والمعدات عليها لأن الرسوم الجمركية عليها منخفضة أو ملغاة بينما أن أجور العمال مرتفعة نسبياً بسبب قيام الحكومة في بعض الدول النامية بتحديد حد أدنى لأجور العمال.

<sup>1</sup> محمود حامد عبد الرزاق، مرجع سابق الذكر، ص33.

<sup>2</sup> مصطفى محمد عز العرب، مرجع سابق الذكر، ص 169.

## المطلب الثاني: إستراتيجية تشجيع الصادرات:

لم يقف تدخل الدولة في تنظيم التجارة الخارجية عند حد تنظيم الواردات فحسب، بل تحاول كثير منها أن تنظم الصادرات أيضا، فهي تضع الرسوم عليها، وقد تخضعها لنظام الحصص، وقد تضيف إليه نظام التراخيص. غير أنها تتخذ في العادة إجراءات إجراءين غرضهما ليس مجرد تنظيم الصادرات، بل تشجيعها. و "هذان الإجراءان هما منح الإعانات على تصدير السلع، وإتباع طريقة الإغراق في الأسواق الخارجية. والإجراءان يتفقان في تشجيع الصادرات وهذا لكسب الأسواق الخارجية" <sup>1</sup>. وهو ما يسمى بإستراتيجية التوجه نحو الخارج أو سياسة تنمية الصادرات.

### 1 - وسائل تنفيذ إستراتيجية تشجيع الصادرات:

#### 1-1- الإعانات على التصدير:

كما تم التطرق له سابقا فإن نظام المنح أو الإعانات يتمثل في تقديم الدولة مساعدات نقدية أو عينية للمصدرين حتى يتمكنوا من تصدير سلع معينة ، فهو بذلك نوع من السياسات التي تستخدمها الدولة من أجل تشجيع الصادرات، واكتساب مكان في الأسواق الخارجية.

و قد " تعتبر منح التصدير بأنواعها النقدية والعينية بمثابة ضريبة تصديرية سالبة" <sup>2</sup>.

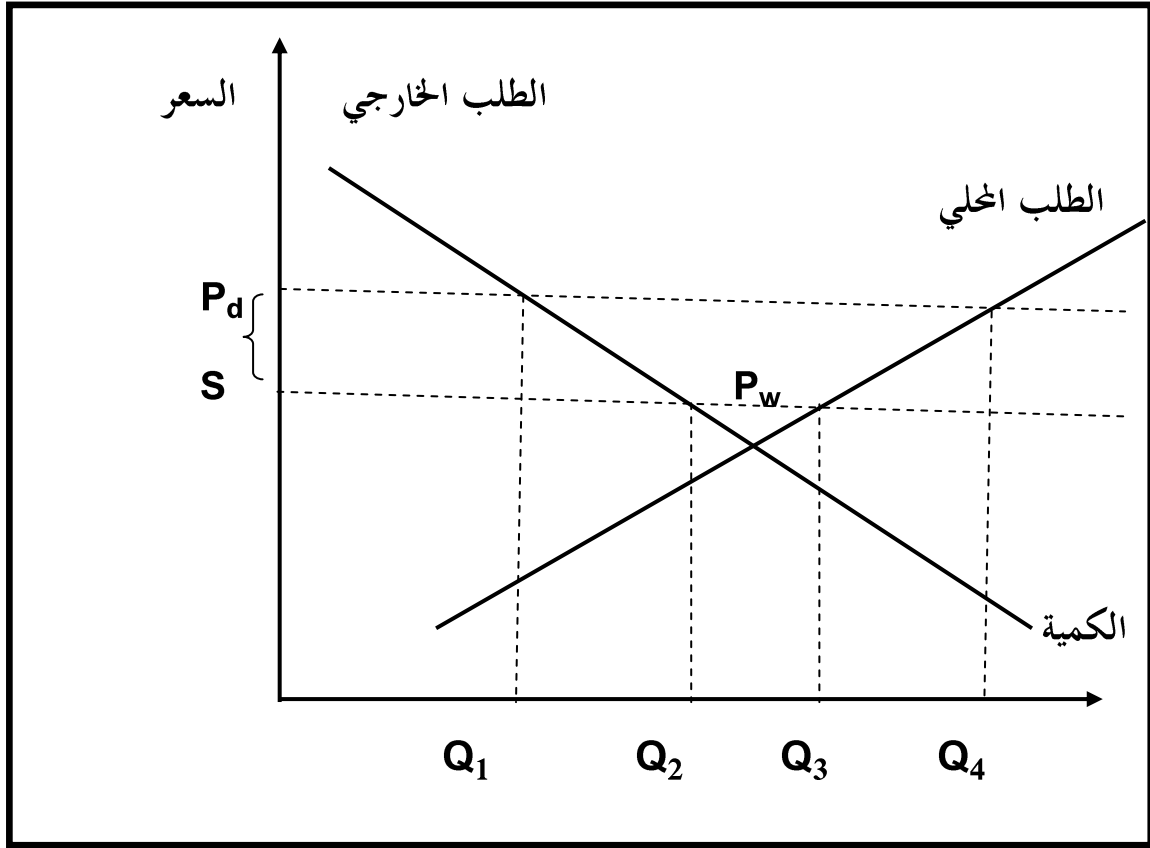
و لا يقتصر دعم المصدرين على شكل منح مالية فقط، فقد تكون على شكل مزايا عينية مثل الإعفاءات الضريبية ، أو منح القروض بدون فوائد أو بفوائد منخفضة أو غيرها . من الإجراءات التحفيزية.

و في محاولة لشرح أثر إعانات الدولة على شكل منح نقدية موجهة للمصدرين نقوم بتحليل الشكل التالي:

<sup>1</sup> مجدي محمود شهاب، مرجع سابق الذكر، ص148.

<sup>2</sup> موسى سعيد مطر وآخرين، مرجع سابق الذكر، ص68.

الشكل رقم (I، 03): أثر الإعانات الحكومية على سياسة تشجيع الصادرات.



من خلال الشكل نلاحظ أنه عندما كان السعر الدولي لهذه السلعة  $p_w$  كانت الكمية المطلوبة في السوق المحلية بـ  $Q_2$  ، بينما كانت الكمية المعروضة بـ  $Q_3$  ، أما الكمية المصدرة من هذه السلعة بالكمية  $Q_3 - Q_1$  ، أما عندما تقدم منحة للمصدرين المحليين بقيمة نقدية  $S$  ، فنلاحظ أنه يؤدي إلى تحقيق زيادة في الإنتاج لدى هذا المصدر ، و بالتالي سوف يقوم بزيادة الكمية المصدرة بقيمة  $Q_4 - Q_1$  ، وهذا ما يكون له أثر على كل من المستهلك و المنتج و حتى على الدولة بـ:

✓ بالنسبة للمستهلك سوف ينخفض استهلاكه من  $Q_2$  إلى  $Q_1$  ، وهو ما ينقص من الرفاهية الاقتصادية للمستهلكين.

✓ بالنسبة للمنتجين لهذه السلعة فتزداد أرباحهم سبب الإعانة المقدمة من طرف الدولة والمقدرة بـ  $S$  ، وكذلك ارتفاع كمية الإنتاج المباع من الكمية  $Q_2 - Q_3$  إلى  $Q_4 - Q_1$ .



✓ أما بالنسبة للدولة فستخسر إيراد مقدر بقيمة الإعانة المقدمة S.

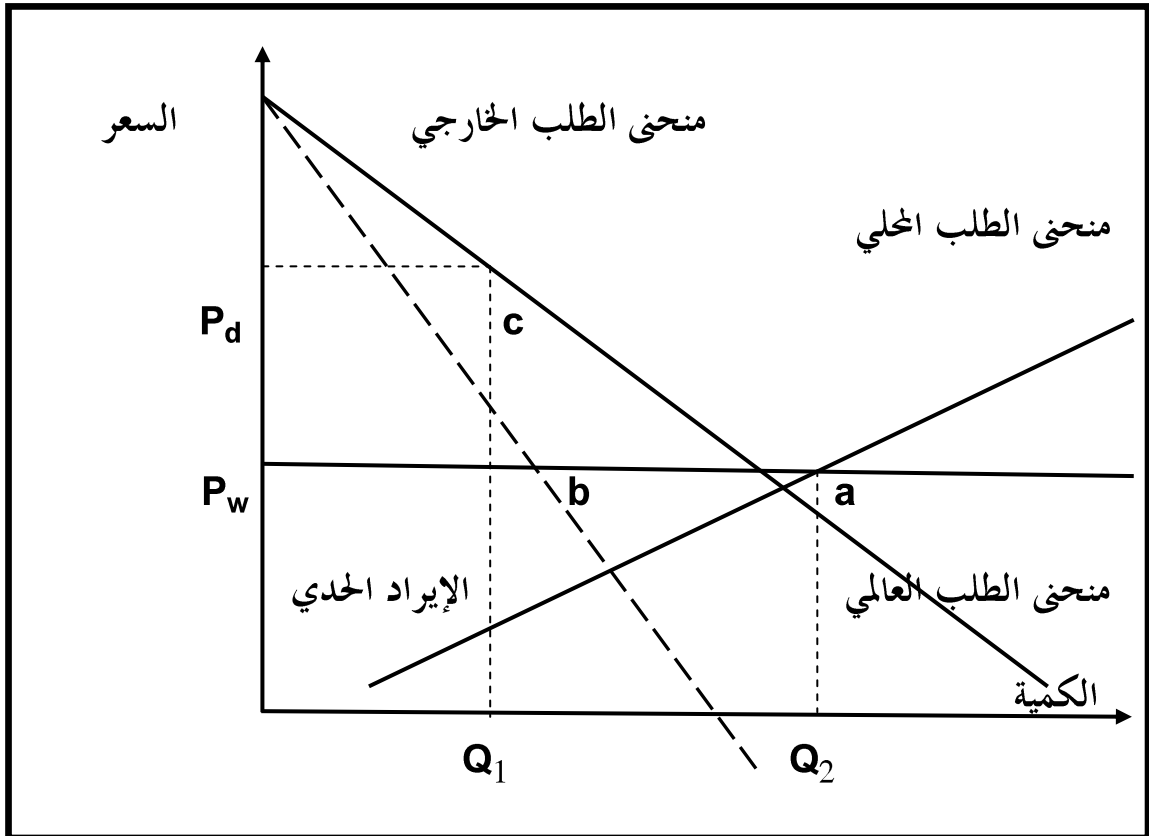
و من خلال هذا التحليل نستطيع القول أن دعم الصادرات عن طريق منح نقدية أو عينية، تعمل على إعادة توزيع الدخل من المستهلكين إلى المنتجين وعوامل الإنتاج المتخصصة في صناعات التصدير.

### 1-2- طريقة الإغراق:

لقد تم التطرق إلى تعريف الإغراق في المبحث السابق، والآن سنسلط الضوء على مدى تأثير طريقة الإغراق على تشجيع الصادرات والتوجه نحو الخارج.

لذا سوف نستعين بالشكل الموالي لتوضيح مدى تأثير طريقة الإغراق على الصادرات:

الشكل (I، 04): أثر الإغراق على سياسة تشجيع الصادرات.



إن منحني الطلب على الصادرات هو الخط  $P_w$  الذي يتقاطع مع منحني تكاليف الحدية عند النقطة (a). لذلك فإن الكمية التي يتم تصديرها  $Q_1 - Q_2$  وللتعرف على كمية الاستهلاك المحلي وأسعارها، فإن الإدارة الاقتصادية في سبيل تعويض هذا النقص والبيع بأسعار منخفضة في السوق العالمية، قد تعوض ذلك في السوق المحلية عن طريق مساواة التكاليف الحدية لكل وحدة مع الإيراد الحدي (و هنا بالنسبة للسوق المحلي يتحدد عن النقطة (b)، و" لذلك يمكن تحديد كمية الاستهلاك المحلي لتكون  $Q_2$  ، أما السعر الذي ستباع به فهو يتحدد من الخط الرأسي الذي يبدأ من  $Q_2$  حتى يتقاطع مع منحني الطلب عند النقطة (c)، وبالتالي فإن السعر هو  $P_d$  ، وهو أعلى من  $P_w$  لذلك فإن فرق السعر يغطي تكاليف هبوط السعر في السوق الخارجي"<sup>1</sup>.

إن سياسة الإغراق هي سياسة تمييزية بين الأسعار المحلية والأسعار في الخارج، و هذا ما يجعل هناك ارتفاع في الصادرات ما يؤدي إلى استفادة المستهلك الأجنبي من مزايا انخفاض الأسعار الخارجية، و في نفس الوقت تؤثر هذه السياسة على المستهلك المحلي.

## 2- الأسس التي تقوم عليها إستراتيجية تشجيع الصادرات:

قد تلجأ الدولة إلى العديد من الوسائل والإجراءات من اجل تشجيع صادراتها و من بين هذه الوسائل نذكر:

1. تشجيع إقامة صناعات بغرض التصدير للسوق الخارجي ، وإشباع حاجة السوق المحلي ، وتمتع الدول بميزة نسبية في هذه الصناعات بسبب توفر الموارد (بترو، غاز طبيعي، الحديد الخام) التي تساعد على إقامة العديد من الصناعات.
2. تشجيع مشاركة رأس المال الأجنبي والاستثمارات الأجنبية في إقامة الصناعات التصديرية في الدول النامية من خلال المشاركة مع الشركات الأجنبية متعددة الجنسيات (دولية النشاط) للاستفادة من التكنولوجيا المتطورة ، والمساعدة في تسويق المنتجات في الخارج والاشتراك في تمويل إقامة الصناعات التصديرية الكبيرة.

<sup>1</sup> مصطفى محمد عز العرب، مرجع سابق الذكر، ص 179-180.

3. إصدار قوانين وأنظمة تشجيع الاستثمار الأجنبي وتوفير الظروف الملائمة مثل توفير الخدمات والعمالة بأسعار منخفضة، الإعفاءات الضريبية والجمركية، حرية تحويل الأرباح للخارج، التي تجذب رأس المال الأجنبي للإسهام في إقامة الصناعات التصديرية في الدول النامية.

### 3- المزايا المتوقعة لإستراتيجية تشجيع الصادرات:

المدافعون عن هذه الإستراتيجية يذكرون بالفوائد التي قد تترتب عن تطبيقها خاصة في الدول النامية و التي تتمثل أهمها في:

1. تسمح هذه الإستراتيجية بالدخول للأسواق العالمية عكس إستراتيجية إحلال الواردات التي تركز على السوق المحلية الضيقة فقط، حيث يمكن أن تسهم هذه الإستراتيجية في توسيع نطاق السوق ليشمل الأسواق الخارجية. بالإضافة للسوق المحلي، لأن توسيع نطاق السوق يؤدي إلى التوسع في الإنتاج والاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير والوصول إلى الحجم الأمثل للمشروع وبالتالي انخفاض التكلفة المتوسطة للوحدة المنتجة ، وارتفاع الكفاءة الإنتاجية، والمعروف أن ضيق نطاق السوق من أهم العقبات أمام عملية التصنيع في الدول النامية.

2. إستراتيجية التصنيع لتنمية الصادرات تهدف إلى الخروج بالاقتصاد الوطني إلى السوق العالمية للمشاركة في اقتسام مكاسب التخصص ، و تقسيم العمل الدولي، و ذلك من أجل تخفيف العجز في ميزان المدفوعات وتجنب الاعتماد على تصدير المواد الأولية أو الاعتماد على مصدر وحيد للدخل.

3. "كذلك إن إنتاج السلع المصنوعة بغرض التصدير من شأنه أن يشجع على ارتفاع مستوى الكفاءة داخل الاقتصاد الوطني، وهذا العامل هام جدا و خاصة في حالة الصناعات التي تنتج سلعا أو تستخدم كمستلزمات إنتاج في صناعات محلية أخرى"<sup>1</sup>.

4. استغلال المزايا النسبية المتوافرة محليا مع تطوير أساليب الإنتاج في الصناعة و إعادة تخصيص الموارد وفقا لاعتبارات الميزة النسبية المتاحة.

<sup>1</sup> محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1997، ص 56.

5. يمكن أن تساهم كذلك إستراتيجية تشجيع الصادرات في علاج مشكلة عجز ميزان المدفوعات في الدول النامية من خلال زيادة موارد النقد الأجنبي فيها ( مصدرا للحلب العملة الصعبة)، وهذا عن طريق زيادة الصادرات خاصة تصدير السلع الصناعية.

6. يمكن أن تساهم في تنويع الصادرات في الدول النامية من خلال زيادة الصادرات من السلع الصناعية، و عدم الاعتماد على تصدير المواد الأولية فقط لأن غالبية الدول النامية تخصصت في إنتاج وتصدير مادة أولية واحدة (تصدير المحروقات)، وهذا يعرضها لمشكلة تقلب قيمة الصادرات ومنه تقلب قيمة المداخيل فيها.

7. اقتران إستراتيجية تنمية الصادرات بارتفاع معدلات الادخار، " لأن قطاع التصدير يمثل نسبة أكبر في الدخل الوطني، عنه في قطاع الاستيراد، لذا فزيادة و نمو الصادرات إلى تراكم مدخرات أكبر، بما يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام، حيث تميز اقتصاديات الدول المتخلفة بوجود فجوة الدخل"<sup>1</sup>.

8. " التلاحم مع المنتجات المنافسة في الأسواق العالمية يوفر للمنتجات المحلية المعلومات عن تلك الأسواق و المنتجات و مدى التطورات التكنولوجية الحادثة بها لإمكانية الاستفادة من هذه المعلومات في رفع كفاءة المنتج التصديري الوطني"<sup>2</sup>.

#### 4- عيوب إستراتيجية تشجيع الصادرات:

في المقابل فإن تطبيق هذه الإستراتيجية قد أفرزت عدة نتائج سلبية، و لم تنجح في تحقيق التنمية المرجوة خاصة في البلدان النامية، و من بين هذه النتائج نذكر:

1. إن تجربة التصنيع من أجل التصدير لا تستطيع في إطار الاقتصاد الرأسمالي العالمي تحقيق حتى غايتها الدنيا و هي المشاركة في تقسيم العمل الدولي على أساس اقتسام المنافع والتكافؤ. "  
فخطر هذه السياسة في بلد ذي اقتصاد م يحلف يمكن الوقوع في شباك سياسات الاحتكار

<sup>1</sup> عادل احمد حشيش، مرجع سابق الذكر، ص 133.

<sup>2</sup> محمود حامد عبد الرزاق، مرجع سابق الذكر، ص 35.

الدولية التي تحول دون تمكين البلدان النامية من إقامة صناعات متكاملة ، لتزيد من تبعيتها وعجزها عن تشغيل مشروعاتها الاقتصادية ، بالإضافة إلى تحقيق الأرباح الخالية من وراء احتكارها للتكنولوجيا الحديثة"<sup>1</sup>.

2. في سياسة تشجيع الصادرات يتم الاعتماد على الأسواق الخارجية، حيث تلجأ الدول الصناعية المتقدمة إلى وضع العقبات على صادرات الدول النامية من السلع الصناعية، مثل فرض رسوم جمركية على تلك السلع، وهو ما يؤدي إلى عرقلة حركة الصادرات.

3. كذلك " شدة المنافسة من جانب الدول الصناعية الكبرى التي سبقت في مجال التصنيع ، بالتالي يصعب على الدول النامية إقامة صناعات تصديرية قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية. وهذا ما لا يتوفر في الدول النامية"<sup>2</sup>. و التي يتطلب منها رفع مستوى إنتاجها حتى ينجح تصديرها للخارج.

4. إن إقامة الصناعات الإستراتيجية في الدول النامية لا يتم بسهولة . و إنما يحتاج توفر شروط معينة، مثل الإعفاءات الضريبية و الجمركية، و توفير الخدمات الأساسية بأسعار منخفضة و توفر الاستقرار الاقتصادي و السياسي في الدولة و قد يصعب على بعض الدول النامية توفير كل هذه الظروف.

### المطلب الثالث: إمكانية التوافق بين سياسي إحلال الواردات وتشجيع الصادرات.

إن إعادة النظر في سياسة إحلال الواردات من طرف الدول النامية لصالح سياسة تشجيع الصادرات، و التي تتطلب بدورها خبرة مسبقة في كيفية التعامل مع الأسواق الدولية وآليات عملها. لذلك فقد شهدت فترة التحول من إستراتيجية إحلال الواردات إلى إستراتيجية تشجيع الصادرات تعثر الكثير من الأنشطة الصناعية وخروج عدد آخر من هذه الأنشطة من سوق الإنتاج. وهذا لعدة أسباب أهمها الارتفاع المفاجئ في التكاليف خاصة في ارتفاع أسعار الفائدة على القروض. لذا كان لا بد من المزج بين الإستراتيجيتين مع إمكانية التوافق بين تكاليف

<sup>1</sup> عارف دليلة، مرجع سابق الذكر، ص 95.

<sup>2</sup> محمد محروس إسماعيل، مرجع سابق الذكر، 1997، ص 56.

إحلال الواردات مع تكاليف تشجيع الصادرات بما يخدم الدولة من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية، و لا يكون هذا إلا بتوفير مجموعة من العوامل نذكر منها:

1. ربط الإنتاج الوطني بالحاجات المحلية، وبالتالي التخلص من نمط الاستهلاك المستورد وزيادة الطاقة الصناعية القادرة على نقل الاقتصاد تدريجياً على مراحل النمو الذاتي.

2. " التخفيض المخطط لدرجة الحماية من خلال التحرير التدريجي للواردات، وبشكل يتسق مع تطور القطاع الصناعي محلياً. وتحسين درجة تنافسيته مع الابتعاد عن التحرير المفاجئ"<sup>1</sup>.

3. تحسين الاستفادة من الموارد المحلية وبخاصة المواد الخام، إذ أن تصنيع المواد محلياً وما يترتب على ذلك من تحسين شروط التبادل في الأسواق الخارجية، و تحقيق وفورات أكبر تزيد من قدرة الاقتصاد على تعجيل عملية التراكم الضرورية لتمويل التنمية.

4. تطوير الصناعات التحويلية و ذلك لكون هذه الصناعات تتمتع بارتباطات أمامية وخلفية ومتشعبة بين فروع القطاع الصناعي نفسه، وبين قطاعات الاقتصاد الأخرى وبخاصة القطاع الزراعي مما يساعد على تعميق الترابط في الاقتصاد الوطني من خلال التبادل بين فروعها.

و على الرغم من استخدام هذا المعيار القائم على المزج بين الإستراتيجيتين، إلا أنه لا ينبغي إغفال بعض الآثار الجانبية، والتي قد تصاحب تطبيق إستراتيجية إحلال الواردات وإستراتيجية تشجيع الصادرات، و التي قد تلعب دور لا يستهان به إضافة إلى الاعتبارات المشار إليها سابقاً. و من هذه العوامل نذكر<sup>2</sup>:

#### 1- مدى التحسين الذي يطرأ على نسبة التبادل، أو شروط التجارة :

و على الرغم من إتباع إحدى الإستراتيجيتين ، قد يتعادل من حيث تأثيره على استخدامات النقد الأجنبي وتوفيره، إلا أنهما يختلفان من حيث مدى تأثيرهما على شروط

<sup>1</sup> الدكتور أحمد الكواز، مرجع سابق الذكر، ص 54.

<sup>2</sup> للمزيد من المعلومات ارجع إلى:- مصطفى محمد عز العرب، مرجع سابق الذكر، ص 179-180.

التجارة، و هذا يتوقف على مرونة طلب و عرض هذه السلع التي يتم تحسين إنتاجها للتصدير ، أو عن طريق توفيرها، بدلا من استيرادها.

## 2- مدى الكثافة العمالي المستخدمة:

أي إنتاجية العمل لا شك أن إحلال الواردات من شأنه التوجه إلى السلع الصناعية والنصف مصنعة، ويستلزم هذا استخدام معدلات عمل عالية، بعكس الحال في تنمية الصادرات فالقطاع الزراعي يعتبر مشبعا باستخدامه للعمل، و فرص الزيادة في استخدامه تكون بسيطة.

## 3- الآثار الجانبية على الإنتاج:

و التي لا ينبغي إغفالها، والتي تتمثل في الطلب على المنتجات الوسيطة التي قد يلزمها إتباع أي من هذين الإستراتيجيتين.

## 4- الميزة النسبية للسلع:

إذ ينبغي التعرف على أثر إتباع أي من الإستراتيجيتين على الميزة النسبية للسلع المختلفة لأن إحلال الواردات قد يكون على حساب استخدامات عناصر الإنتاج في العديد من السلع التي تتمتع فيها بالميزة النسبية. مما يؤدي إلى هبوط صادراتها، و بالتالي يكون تدعيم سياسة معينة له آثاره السلبية والتي لا تؤدي إلى إحراز أي تقدم على المستوى الوطني.

## 5- زيادة الدخل الوطني في الأجل القصير أو في الأجل الطويل:

لا شك أن إتباع أي من الإستراتيجيتين له آثاره على زيادة الدخل الوطني، غير أن هذه الزيادة قد تتحقق في الأجل القصير بالنسبة لإستراتيجية تنمية الصادرات، بعكس الحال في إستراتيجية إحلال الواردات التي قد يستلزم تطبيقها وقتا أطول لقيام هذه الصناعات، وتولد الدخل المختلفة منها، لذا لا ينبغي إغفال اعتبارات الوقت.

### خلاصة الفصل:

إن مفهوم التجارة الدولية ليس مرتبطاً فقط بالتجارة فحسب. بل هو مرتبط بمفاهيم أخرى كالتكامل والتعاون الاقتصادي والتكنولوجي وحتى السياسي، وهذا هو جوهر الاختلاف بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية، وإن اختلف الدول قد سادها مبدأين أساسيين في العلاقات التجارية الدولية، فالاعتماد على تقييد التجارة الخارجية كمبدأ اتخذته الدولة خاصة في بداية القرن الماضي. من خلال عدة عقبات خاصة الجمركية منها، وكلها تهدف إلى حماية الصناعات الوطنية الناشئة، ورفع أسعار السلع المستورد و تحقيق الاستقلال الاقتصادي. لكن مع بداية النصف الثاني من القرن الماضي وتحديدًا بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، بدأت معظم الدول تلجأ لمبدأ تحرير تجارتها الخارجية و الذي يدعو إلى إطلاق حرية التبادل التجاري و تمكين الدول من الاستفادة من المزايا التي يحققها هذا المبدأ.

إن إستراتيجية التوجه نحو الخارج تساهم و بشكل كبير في تحسين كفاءة تخصص الموارد الإنتاجية، و تخفيض التعريفات الجمركية أو إزالتها تحفز المنافسة بين المنتجين و تشجع نحو التخصص في الإنتاج، مما يؤدي كذلك إلى تخفيض أسعار السلع المستوردة الاستهلاكية ومدخلات الإنتاج الموجهة للتصدير. بالإضافة إلى اكتساب المقدرة من طرف المنتجين المحليين على المنافسة في الأسواق العالمية.

و بعد تسليط الضوء على أهم المفاهيم المتعلقة بالتجارة الخارجية في هذا الفصل، سنحاول في الفصل الموالي التطرق إلى مفاهيم حول الصادرات و الذي هو محور دراستنا هذه.



## الفصل الثاني

### الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات

المبحث الأول: عموميات حول التصدير.

المبحث الثاني: الصادرات من منظور الفكر الاقتصادي.

المبحث الثالث: سبل وآليات ترقية الصادرات.

المبحث الرابع: تجارب بعض الدول في مجال ترقية الصادرات.

تمهيد:

يرتبط قطاع الصادرات إرتباطا وثيقا بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، حيث يقوم هذا القطاع بتصريف فائض الإنتاج المحلي إلى العالم الخارجي. كما يقوم في الوقت نفسه بالوفاء بتغطية العجز من الإحتياجات المستوردة عن طريق عائدات التصدير. و من هذا المنطلق تتجلى أهمية الصادرات في الحياة الاقتصادية، و مدى تأثيرها بالمتغيرات الاقتصادية، والسياسة العالمية، ولذلك تقوم الدولة بوضع السياسات التصديرية التي تراها مناسبة من أجل مواجهة المتغيرات الخارجية، و اقتحام الأسواق العالمية، لذا نجد أن الصادرات إحتلت حيزا كبيرا لدى الفكر الاقتصادي، سواء القديمة أو الحديث، و إعطاء أهمية كبيرة لهذا الجانب و هذا لما يحققه من مكاسب اقتصادية للدولة .

و قد تناولنا في هذا الفصل أربعة مباحث. فالمبحث الأول عموميات حول التصدير، أما المبحث الثاني فحاولنا إبراز مكانة الصادرات لدى الفكر الاقتصادي، وفي المبحث الثالث تناولنا سبل ترقية وتنمية الصادرات، و أخيرا نبرز بعض التجارب الدولية والتي أثبتت جدارتها في مجال ترقية الصادرات.

## المبحث الأول: عموميات حول التصدير

كما ذكرنا سابقا فإن للتصدير أهمية بالغة في الحياة الاقتصادية. و سوف نحاول في هذا المبحث تسليط الضوء على أهم المفاهيم المتعلقة بالتصدير.

### المطلب الأول: مفهوم التصدير و أنواعه.

لقد طرحت في هذا الصدد عدة مفاهيم حول التصدير من طرف عدة مفكرين اقتصاديين، وقد اختلفت آراء هؤلاء، إلا أنهم اجمعوا على أن التصدير يعتبر همزة وصل بين الدول المختلفة مهما بلغت درجة التخلف أو التقدم فيها.

#### 1- مفهوم التصدير:

تعرف الصادرات " على أنها انتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ إلى بلدان أخرى لتسويقها في أسواق عالمية"<sup>1</sup>.

كما يعني التصدير "قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية و خدماتية ومعلوماتية ومالية، و ثقافية، و سياحية، و بشرية إلى دول و أسواق عالمية، ودولية أخرى. بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح، و قيمة مضافة و توسع و نمو و انتشار و فرص عمل، والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها"<sup>2</sup>.

كذلك نعي بالتصدير " هو المخرج مما تعاني منه الكثير من المؤسسات من فائض في طاقات الإنتاج، وفي المخزون نتيجة لمعوقات التسويق المحلي"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار النهضة العربي، القاهرة، 1971، م، ص141 .

<sup>2</sup> فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، م، ص 15.

<sup>3</sup> وصاف سعيدي، نحو إستراتيجية تسويقية فعالة في قطاع التصدير، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، جامعة بشار، أفريل 2004، ص 02.

كما يعرف على أنه مجموع السلع والخدمات المحلية المباعة في الأسواق الخارجية، والتي ترصد وتسجل في ميزان المدفوعات على شكل مداخيل رؤوس الأموال المجمعة من الصادرات، لأن الصادرات هي تصريف فائض الإنتاج للدولة إلى الخارج، وهو ما ينجر عنه عائدات يغطي بها باقي العجز من الحاجيات المستوردة من الخارج.

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التصدير هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية نحو الخارج.

أي أن التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاهية الاقتصادية لأي دولة من دول العالم، كذلك تستعمل عملية التصدير في مواجهة المنافسة و اقتحام الأسواق الدولية، والتحكم في تقنياته مما يؤدي إلى إزدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

### 2- أنواع التصدير:

يمكن للمؤسسة القيام بعملية التصدير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة:

#### 2-1- التصدير المباشر:

التصدير المباشر الذي يكتفي بتوصيل السلع إلى الموانئ والمطارات للشحن عن طريق المصدر وبنك المصدر إلى المستورد وبنك المستورد. أي هنا يقوم المنتج بنفسه بالتصدير إلى الأسواق الأجنبية، دون الاستعانة بالوسائط. و تتبع الشركات في تصدير منتجاتها مباشرة وهذا عن طريق عدة طرق أهمها التالية:

#### 2-1-1- إنشاء قسم التصدير في الأسواق الخارجية:

"حيث تخصص المنشأة في بلدها الأصلي قسما خاصا لعمليات التصدير، بإشراف مدير يرأس مجموعة مستخدمين. وتنحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير،

والقيام بعمليات البيع الفعلي للمنتجات، وتقديم المساعدة التسويقية للمنشأة في مجال الأسواق الخارجية<sup>1</sup>.

### 2-1-2- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية:

وهنا يتم إرسال لجان وممثلين إلى الدول الأجنبية وهذا للترويج والتعريف بالمنتجات المحلية، ويتم هذا بعدة أشكال كالمشاركة في المعارض والصالونات الدولية.

### 2-1-3- إرسال مندوبي بيع بالخارج

و هذا عن طريق إنشاء شركات تابعة (فرعية) للشركة الأم، حيث تتولى عدة مهام كالتخزين والتفريغ وهذا لتقريب المنتجات للمستهلك في الخارج.

### 2-2- التصدير غير المباشر:

و يتم ذلك عن طريق استخدام أو تعيين وسطاء دوليين، يقومون بمهام التصدير لتلك الدولة، وهذه الطريقة غالبا ما تكون شائعة بين الشركات الحديثة العهد للتصدير للأسواق الخارجية لأنها تتضمن أقل استثمار و أقل مخاطرة.

" و التصدير غير المباشر يكون عن طريق وكلاء التوزيع والشركات متعددة الجنسيات والمشروعات المشتركة وفروع الشركة متعددة الجنسيات<sup>2</sup> و غيرها، أو بما يسمون بالوسطاء التجاريين، فهذا الأخير تكون لديه المعلومات التامة بأحوال السوق الأجنبي، وطريقة التعامل في الأسواق المستهدفة خارجا. و قد يكون التصدير غير المباشر موسميا أي خلال السنة أو عند الفئات.

و قد "يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة و خبرة الشركة بالأسواق الدولية ويساعدها على زيادة كفاءة الإدارة في ميدان الأعمال الدولية أيضا"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عمار جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011م، ص 152.

<sup>2</sup> فريد النجار، مرجع سابق الذكر، ص 15.

<sup>3</sup> سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل استراتيجي، دار البارودي العلمية، الأردن، 1999، ص 40.

المطلب الثاني: أهداف التصدير وأخطاره.

### 1- أهداف التصدير:

قد تسعى المؤسسة دائماً من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف لا سيما منها النمو، البقاء والاستمرارية ولا يتسنى لها ذلك إلا من خلال كسب مكانة على المستوى المحلي والدولي، وتلجأ إلى التصدير كمبرر لتحقيق الأهداف المرجوة والتي تختلف من مؤسسة إلى أخرى. و"يهدف التصدير إلى تحقيق واحد أو أكثر من الأهداف التالية"<sup>1</sup>:

#### 1-1- الأهداف المرتبطة بالتنمية:

##### 1-1-1- تقسيم القدرات الموجودة لدى الدولة:

إن رفع المبيعات بالتصدير يؤدي إلى استغلال الطاقات الإنتاجية العاطلة، إلى امتصاص التكاليف الثابتة مما يجعل المؤسسة قادرة على الرفع من المردودية الإنتاجية للمعدات والعمال.

##### 1-1-2- استغلال الفروق بين دورات حياة المنتجات في أسواق التصدير:

قد يجتهد التصدير بالدخول للأسواق الجديدة، مما يزيد في إتاحة أكبر فرصة ممكنة للمنتجات المحلية للاستمرار في الحصول على قبول السلع والخدمات، وينعكس ذلك على دورة حياة المنتج، حيث يساهم في زيادة بقاء السلع والخدمات في الأسواق الجديدة أطول فترة ممكنة قد تزيد عن فترة بقاء السلع أو الخدمات في الأسواق الداخلية.

##### 1-1-3- تعويض جهود البحث و التطوير:

لكي تضمن المؤسسة مكانتها في السوق، وجب عليها القيام بنشاطات البحث و التطوير التي تتطلب ميزانيات ضخمة. غالباً ما تتعدى هذه الأخيرة قدرات المؤسسة، و حتى تتمكن

<sup>1</sup> فريد النجار، مرجع سابق الذكر، ص 119.

هذه الأخيرة من تغطية هذه النفقات يكون لازماً عليها القيام بتصدير منتجاتها إلى أسواق ذات مردودية أكثر و التي عادة ما تكون متوفرة بكثرة في الأسواق الخارجية.

#### **1-1-4- الحاجة إلى تطوير المنتجات وفق اتجاهات المنافسين:**

اللجوء إلى التصدير يتحتم على المؤسسات القيام بالابتكارات والتحسينات اللازمة لخصوصيات و شروط استعمال المنتجات. و هذا نظراً لاختلاف أذواق ومتطلبات الزبائن وخصوصياتهم في الأسواق الدولية.

#### **1-2- الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية:**

##### **1-2-1- تحقيق تنوع جغرافي للصادرات لتجنب المخاطر:**

لكي تؤمن المؤسسة نفسها أو نشاطها من المخاطر سواء كانت سياسية، اقتصادية أو اجتماعية، تلجأ للتصدير كوسيلة للهروب من مشاكل السوق المحلية، ففي الجزائر مثلاً تضخم الأسعار جعل منتجات بعض المؤسسات ليست في متناول المستهلك المحلي. الأمر الذي يدفع بهذه المؤسسات للتصدير لضمان انسياب أفضل لمنتجاتها و تحافظ على دورة حياة مخزوناتهما.

##### **1-2-2- مراقبة بعض أجزاء السوق الدولية:**

إن المؤسسات التي تعتمد على إستراتيجية طويلة المدى في توسيع نشاطها و تدويله، وتكون لديها رغبة في الحفاظ وتأمين وجودها على بعض أجزاء السوق الدولية، خاصة الهامة منها، وذلك عن طريق التصدير من خلال مراقبة السوق الخارجية وتحليلها، و عليه تقي المؤسسة نفسها من المنافسة الموجودة في الأسواق إذ تتيح لها الفرصة للإطلاع الدائم على تطور هذه الأسواق.

### 1-3- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:

#### 1-3-1- زيادة رقم الأعمال:

إن رفع رقم الأعمال هو المحفز الهام لدى المصدرين. فهو هدف كمي لتوسيع حجم نشاط المؤسسة و لكن له تأثيرات نوعية، فهذا التوسيع يكون متجانسا، له مردودي ة مساهميه وهيكله مالية متوازنة.

#### 1-3-2- رفع مردودية رؤوس الأموال المستخدمة:

تقوم المؤسسات باستثمارات تختلف من حيث طبيعتها و مردوديته ا، فزيادة المبيعات عن طريق التصدير من شأنه أن يسمح للمؤسسة الحصول على أرباح وذلك كون أسواق التصدير مختلفة، وتتيح البيع بهوامش مرتفعة. وهذه الأرباح يجب تحديدها بكل دقة بإسقاط مصاريف التعبئة والتغليف والنقل.

#### 1-3-3- الرغبة في الحصول على العملة الصعبة:

تدويل المؤسسة عن طريق التصدير يتيح لها فرصة التمويل الذاتي للمنتوج الدائم للمؤسسة، بسبب تحصيلها لعائدات بالعملة الصعبة. وكذا الحصول على رؤوس أموال لتمويل مباشرة من الأسواق الخارجية في شكل قروض تصدير، التي تدعم القدرة التفاوضية للمؤسسات المصدرة إذا أرادت الاقتراض مجددا.

### 2- أخطار التصدير:

إن عملية التصدير مثلها مثل أي مشروع آخر لها مميزات ولها أيضا نسبة مخاطر ، وقد يتعرض المصدرون لبعض المخاطر أثناء القيام بعمليات التصدير . و توجد بعض هذه المخاطر التي يمكن تجنب أثارها السلبية، وهناك عدة أخطار ناجمة عن التصدير يمكن تقسيمها إلى أخطار تجارية وأخرى غير تجارية نذكر منها:



## 2-1- الأخطار التجارية:

وهي التي يكون المتسبب فيها هو المستورد أو أوضاعه المالية، حيث يؤدي إلى تأخر في الدفع في الآجال المحددة، ويمكن على الصعيد المالي توقع خطرين مهمين:

### +خطر الأول: متعلق بالمشتري(المستورد)

إن رخصة التسديد الطويلة الأجل عامة تستوجب شروط مالية، متضمنة غالبا في المفاوضات التجارية هذا من جهة، ومن جهة أخرى طول فترة قرض المشتري يزيد من حاجة المؤسسة للمال لسيران عملياتها، كذلك آجال التسديد ينتج عنه زيادة أخطار عدم تسديد الناجمة عن عجز المشتري أو الأخطار السياسية المفاجئة.

إن ارتباط هذين العنصرين يلزم غالبا التدخل المصاحب للبنك الذي يمول شركة التمويل.

### +خطر الثاني: خطر التبادل

إن خطر التبادل يبدأ انطلاقا من الوقت الذي يستخدم المصدر عملته (دفع الثمن، الفاتورة... إلخ) هذه الحالة تصادفها مرارا في التجارة الخارجية خاصة لأسباب المنافسة، لكن بصفة أكثر عمومية لأسباب تمويل الأعمال الدولية. إن خطر التبادل يتواجد غالبا في عمليات التصدير، لكن العمليات المالية الخارجية فدراسته منفصلة عن تلك التي نجدها في التصدير. كذلك عجز المستورد عن الدفع لأسباب معينة مثلا إفلاسه أو تصفيته بحكم قضائي، أو لأسباب أخرى سياسية مما يتعذر عليه الدفع في الآجال المحدد لها.

## 2-2- الأخطار غير التجارية (السياسية):

و" يقصد بها الأخطار التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون سببها سلطة قطر العبور أو تكون ناجمة عن اضطرابات عامة أو وقائع يشهدها قطر المستورد " <sup>1</sup>. وبمعنى آخر المشاكل التي يمكن أن تعرقل المستورد من أمور سياسية، أو عوامل أمنية (ثورات شعبية، صراعات عرقية،...)، كذلك الأحداث السياسية البينية أي نشوب حرب أو عدااء بين دولتين ، ويمكن

<sup>1</sup> قدي عبد المجيد ووصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم إنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، 2002، ص 222.

التغلب على مثل هذا النوع من المخاطر عن طريق دراسة الأجواء الداخلية والسياسية للدولة المستوردة.

إضافة إلى الخطر الناجم عن التلف أو الضرر الذي يمكن أن يصيب السلع أثناء عملية التبادل أو النقل أو حتى السرقة (القرصنة مثلا). وأخطار أخرى قلما نقول عنها ثانوية كالأخطار التالية:

### خطر المشاركة في المعارض والبحث عن أسواق جديدة:

يعد تأمين المشاركة في المعارض الدولية أداة مهمة لتشجيع الصادرات، "فالمؤسسات التي تريد عرض منتجاتها في المعارض الدولية، تدفع مصاريف هامة، بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى من استرجاع مصاريف العرض، هذا ما يجعل أغلب المؤسسات تتردد في المشاركة في المعارض الدولية، وهنا يبدو دور مؤمن القرض لتقليل هذا الخطر من خلال تعويض الشركة العارضة لمصاريف النقل، والعرض وفق الاتفاق الذي تم مع شركة التأمين"<sup>1</sup>.

### خطر تقلب الأسعار:

هذا النوع من الأخطار يكون خلال فترة إمضاء العقد، فعند إمضاء العقد تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغير مثل (تقلب أسعار الصرف)، ففي الحالة التي عندما تكون الأسعار ثابتة لا يتدخل مؤمن القرض لتغطية القيمة الزائدة على السعر الثابت الناتج عن تقلب أسعار مواد الخام والأجور، أما في حالة وجود أحكام في العقد متعلقة بتغير الأسعار، فإن المؤمن يلتزم بتوسيع الضمان إلى المبلغ المكمل (السعر الزائد).

<sup>1</sup> وصاف سعدي، ضمان إلتمانات التصدير في البلدان النامية، ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسة، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة ورقلة، الجزائر، ص04.

### المطلب الثالث: أهمية التصدير في التنمية الاقتصادية

قد أصبح التصدير في وقتنا الحاضر دوراً هاماً في حياة الأمم الاقتصادية والاجتماعية، لأن استمرار جهود التنمية الاقتصادية مرهون بقدرة الدولة على التصدير ومدى اكتساحها للأسواق الخارجية، كما أن الأسواق المحلية لا يمكنها استيعاب كل الإنتاج المحلي، خاصة في الدول التي تحقق نمواً مرتفعاً. ومن هنا تتجلى الأهمية البالغة للتصدير. وهذا يمثل أكبر تحدي تواجهه الدولة في اقتحام الأسواق الدولية، حيث أن التصدير ينبغي أن يكون توجهاً مجتمعياً متكاملًا سواءً تعلق الأمر بالدولة أو حتى المؤسسة. ولا يكفي أن تسعى إليه مؤسسة أو أخرى منفردة، بل هو تكامل في الجهود بين الدولة والمؤسسة، ويمكن حصر أهمية التصدير في بعض النقاط أهمها:

#### 1- على المستوى الوطني: بالنسبة للدولة

- يحتل التصدير أهمية ذات طبيعة خاصة على المستوى الوطني، " فدرجة استقلالية الدولة أو كما يسميها البعض درجة الانكشاف الاقتصادي، هي جزئياً دالة في قيمة الصادرات مقارنة بالدخل أو الناتج الوطني"<sup>1</sup>. ويمكن إيجاز هذه الأهمية فيما يلي:
- ✓ تشجيع وتنمية الصادرات يزيد من تنوع مصادر الدخل لدى الدولة، إضافة إلى دعم ميزان المدفوعات، ويؤدي إلى جلب العملة الأجنبية.
- ✓ استفادة الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، رغم أن الدول المستثمرة في الدول النامية لا تفعل إلا بمصلحتها الخاصة.
- ✓ الإسهام في دعم عجلة التنمية المحلية، لأن عملية التصدير تحتاج إلى مهارات، والاحتكاك بالعالم الخارجي عن طريق المنافسة يؤدي إلى جلب التكنولوجيا الحديثة.
- ✓ تلعب الصادرات كذلك دوراً مهماً في معالجة الخلل في الميزان التجاري. وبالتالي في ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي. مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف.

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، بحوث التسويق والتسويق الدولي، دار الجامعة الجديدة، 2004، ص 355.

✓ يعتبر التصدير من أبسط أشكال اكتساح الأسواق الدولية ، لأنه يتضمن أقل نسبة مخاطر بالمقارنة مع الطرق الأخرى . كالأستثمار المباشر والمشروعات المشتركة. كما يعتبر التصدير كذلك من بين أحد أهم الوسائل التي تستخدم للدخول إلى الأسواق الخارجية.

"و قد أثبتت التجارب السابقة والمشاهدات العلمية أيضا إن التقدم الذي حققته الدول الصناعية لم يكن فقط من خلال تطوير تقنيات الإنتاج وعملياته، بل بالإضافة لعوامل أخرى أسهم التصدير في دفع عجلة تقدمها " <sup>1</sup>. و بالتالي فإن عملية التصدير تعتبر مكسباً قومياً واضحاً بالنسبة للدولة.

## 2- على المستوى المحلي: ( بالنسبة للمؤسسة)

- يمكن توضيح أهمية التصدير على المستوى المحلي في النقاط التالية:
- ✓ " التصدير هو المخرج بالنسبة للكثير من المؤسسات مما تعانیه من فائض في طاقات الإنتاج، وفي المخزون المحلي نتيجة لمعوقات التسويق المحلي " <sup>2</sup>.
  - ✓ كذلك يساهم التصدير في خلق مناصب شغل من خلال التوسع في نشاط المؤسسة، بغية تحقيق أكبر عائد من خلال رفع حجم الإنتاج.
  - ✓ بناء سمعة جيدة للمؤسسة على المستوى المحلي، وزيادة رقم أعمالها.
  - ✓ يساعد التصدير في الهروب من حدة المنافسة أو انخفاض الطلب من السوق المحلي.
  - ✓ إن عمليات التصدير تلعب دوراً إستراتيجياً بالنسبة للمؤسسات ويتمثل في اكتساب سوقها المحلي، و التطلع للأسواق الخارجية و هذا يكون مشمراً بالأرباح الإضافية التي تحقق نمواً للمؤسسة و تحسن مردوديته <sup>1</sup>.
  - ✓ تأدية نشاط التصدير يسمح للمؤسسة من معرفة مكانة منتوجاتها بالنسبة للمنافسة بصفة عامة، و بصفة خاصة فيما يتعلق بالسعر و الجودة.

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، مرجع سلبق الذكر، ص 356.

<sup>2</sup> و صاف سعیدی، نحو إستراتيجية تسويقية فعالة في قطاع التصدير، مرجع سابق الذكر، ص 02.

✓ إن التصدير يلزم المؤسسة على الاحتكاك بالأسواق الخارجية، التطلع إلى التطورات والمتطلبات التي شهدتها هذه الأسواق و يعود التصدير للمؤسسة بعوائد من العملة الصعبة لاقتناء حاجتها من المواد الأولية المتواجدة خارج موطنها.

و من خلال ما سبق تتضح أهمية التصدير في قدرته على خلق فرص عمل جديدة، وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات، وجذب الاستثمار الخاص المحلية والأجنبية، ومن ثم تحقيق معدلات نمو عالية، حيث يمكن اعتبار التصدير إحدى الطرق الرئيسة لتمويل واردات الدولة بالطريقة التي لا تؤثر سلبيا على ميزان مدفوعاتها الخارجية. و لا يعمل التصدير فقط على توفير مورد مستمر للاستثمارات الرأسمالية . ولكن يعمل على تنمية الصناعات المحلية ، وتخفيض تكاليف الإنتاج. مما يرفع القوة الشرائية للمستهلكين ، و يتم ذلك من خلال دفع أجور عالية للعاملين في صناعات التصدير.

### المبحث الثاني: الصادرات في الفكر الاقتصادي

لقد احتلت الصادرات حيزا كبيرا في نظريات التجارة الدولية خاصة، والفكر الاقتصادي عامة، فقد اعتبرت من بين أهم أطراف التبادلات التجارية التي يعود بالفائدة على الدولة المصدرة. و من أجل هذا نجد أن النظريات تتعرض لشروط تقسيم العمل الدولي و تخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي، وكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل الدولي بين الدول المشتركة في ذلك التقسيم، و كذلك تتعرض النظريات لأسباب التبادل القائم بين الدول بجانبه التصدير والاستيراد.

" كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي رأت في نشاط التصدير أهمية بالغة. واعتباره ركنا أساسيا في عملية الإنماء الاقتصادي للدول المتقدمة والنامية على السواء"<sup>1</sup>، ولهذا الغرض سوف نتناول في هذا المبحث أهم النظريات المتعلقة بالتجارة الدولية. خاصة الشق المتعلق منها بجانب التصدير و إبراز مكانته لدى الفكر الاقتصادي.

<sup>1</sup> وصاف سعيدي ، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات ، مجلة الباحث، العدد 2002/01، جامعة ورقلة، ص06.

## المطلب الأول: الصادرات في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي:

يعود ظهور النظريات التقليدية إلى نهاية القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر، وهذا ردا على مذهب التجارين الذي نادى إلى ضرورة فرض قيود على التجارة الخارجية. وقد جاءت هذه النظرية لتحرير التجارة الخارجية، ورأت أن قوة الدولة لا تكمن فيما تمتلكه من معادن ثمينة، وخاصة الذهب الذي كان يعتبر كمقياس لقوة الدولة فقط، وإنما إلى ما تمتلكه الدولة من موارد طبيعية. وهذا عكس ما جاء به المذهب التجاري الذي دعى إلى تقييد التجارة الخارجية خوفا من نفاذ المخزون الذهبي للدولة.

" كذلك زادت الدعوة في هذه المرحلة إلى زيادة الصادرات على الواردات حتى تتدفق النقود المعدنية للدولة سدادا لفائض التصدير"<sup>1</sup>.

و" قد تناول مفكرو مدرسة الكلاسيك بيان دور الصادرات في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد، وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية إلى جانب اجتذاب رؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في ميدان إنتاج السلع التصديرية"<sup>2</sup>. و من هنا بدأ التصدير يحتل مكانته في التبادلات الدولية.

### 1- نظرية الميزة المطلقة (آدم سميث):

لقد انتقد "آدم سميث" التجارين فيما يخص طبيعة الثروة، و تدخل الدولة في تقييد الواردات وزيادة الصادرات لإبقاء الميزان التجاري في حالة فائض، و فيما يخص الثروة فهو يرى أن ثروة الأمة لا تتمثل فيما يمكن أن تحصل عليه من معادن نفيسة ( ذهب وفضة ) فقط كما يرى التجاريون، بل تشمل بالإضافة إلى ذلك جميع السلع الإنتاجية و الاستهلاكية الصالحة لإشباع الحاجات الإنسانية والتي تعتبر معيارا لقوة الدولة.

<sup>1</sup> أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 81، الكويت، 2009، ص 07.

<sup>2</sup> و صاف سعيدي، المرجع السابق، ص 07 .

إهتم الاقتصاديون الكلاسيك بالتجارة الخارجية و قرروا أن أسباب قيامها و النتائج التي تترتب عليها تختلف اختلافا كبيرا عما يحدث في التجارة الداخلية، و أن تكاليف إنتاج السلع تحددها قيمة العمل المبذول في إنتاجها، فإذا زادت قيمة السلع عن قيمة العمل المبذول في إنتاجها تحولت عوامل الإنتاج إلى إنتاج تلك السلع وتركت السلع التي تقل قيمتها عن قيمة العمل المبذولة فيها، وهذا مبني على قابلية عوامل الإنتاج للتحرك من صناعة إلى أخرى إلى أن تتساوى عوائد عوامل الإنتاج في الصناعات كلها . وبهذا يصل الاقتصاد الوطني إلى وضع التوازن العام، لكن إن جاز هذا في البلد الواحد فلا يجوز بين الدول التي تفصلها حدود.

و لقد قرر آدم سميث أن التجارة الدولية تقوم أساسا لتصريف الفائض المحلي وللتغلب على ضيق السوق المحلية . وبذلك يدخل الإنتاج في مرحلة الإنتاج الكبير و تستفيد الدولة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل، ولقد جاء آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" بعدة انتقادات لهدم آراء التجار فيما يتعلق بمصدر الثروة وهو الذهب . و أن الوسيلة للحصول عليه هو التجارة الخارجية، و بين أيضا أن الذهب ليس ثروة في حد ذاته و إنما قيمة تتمثل في مقدار ما يستطيع الحصول عليه من سلع وخدمات، وهي تكثر أو تقل حسب سعر الذهب.

إن "آدم سميث" قد تطرق في نظريته حول الميزة المطلقة التي تؤكد بأن تبني أساس قدرة الدولة على التصدير، وهذا يعني أن تتفوق الدولة المعنية على باقي الدول في توافر عوامل الإنتاج وانخفاض تكاليفها. بحيث تستطيع هذه الدولة أن تغزو بصادراتها أسواق الدول الأخرى.

## **2- نظرية الميزة النسبية "دافيد ريكاردو":**

قد اعتمد "دافيد ريكاردو" في عرضه للمزايا النسبية في مجال التجارة الدولية على نظرية القيمة للعمل، و" ظل الاقتصاديون من بعده يعتمدون على نفس النظرية إلى أن قام "هابرلر" في 1936م بإعادة شرح المزايا النسبية اعتمادا على مبدأ "نفقة الفرصة البديلة". ولقد تركز اهتمام "هابرلر" على جانب العرض وحده. و ذلك ببيان ما يمكن لبلد ما إنتاجه وتصديره بافتراض "نفقة الفرصة البديلة"، واشتهرت النظرية من بعد مساهمة "هابرلر" بما يسمى نظرية النفقات

النسبية"<sup>1</sup>. وبني ريكاردو نظريته في التجارة الدولية على نفس الأسس التي بنى عليها نظريته في القيمة، فقيمة أية سلعة في رأيه إنما تتوقف على ما بذل في إنتاجها من عمل، على أساس أن هناك علاقة تربط بين قيمة السلعة وتكاليف إنتاجها، وهو في هذا يفترض أنه لا يوجد إلا عنصر واحد من عناصر الإنتاج وهو العمل . وإن قيمة السلع تتناسب مع ما بذل فيها من عمل، بحيث أنه إذا كانت الوحدة مـ ن سلعة معينة يلزم لإنتاجها ستون يوماً وكانت الوحدة من سلعة أخرى تحتاج أكثر من ستون يوماً لإنتاجها، لذا فإن قيمة السلعة الثانية أعلى من قيمة السلعة الأولى.

و يوافق "ريكاردو" "آدم سميث" على أن قاعدة النفقات المطلقة تعطي ميزة مطلقة فيما يختص بإنتاج سلعة معينة، و لكنه يحدد تلك القاعدة بالنسبة للتجارة الداخلية، أما التجارة الدولية فإن قاعدة النفقات المطلقة لا تفسر كيفية قيام التجارة بين الدول المختلفة . وهنا يبدأ تحليل ريكاردو في النفقات النسبية . وفقاً لهذه النظرية فإنه يرى أن الاختلاف في التكنولوجيا هو الذي يؤدي إلى حدوث التجارة الخارجية بين الدول.

و قد وجه انتقاد لهذه النظرية وهذا حول مصدر الاختلاف بين البلدان فيما يخص الميزة النسبية، وقد أجاب "ريكاردو" هذا النقد بأنه " هذا الاختلاف يعود إلى إنتاجية العمل في البلدان المختلفة (وهو يعتبر امتداداً منطقياً لنظرية العمل للقيمة التي تتضمن أن تكاليف العمل هي التي تفرض قيمة كل المنتجات) وعليه فإن البلد ذو إنتاجية العمل العالية يميل إلى امتلاك ميزة نسبية في إنتاج المنتجات ذات التكنولوجيا العالية (المرافقة مع إنتاجية العمل المرتفعة). بينما تميل البلدان ذات إنتاجية العمل المنخفضة إلى امتلاك ميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتطلب تكنولوجيا منخفضة (المرافقة مع إنتاجية العمل المنخفضة)"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عبد الرحمن يسري احمد، إيمان محب زكي، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، 2007، ص 34.  
<sup>2</sup> طه يونس حمادة، نظريات التجارة الدولية التقليدية والحديثة والتكتلات الاقتصادية، بحوث اقتصادية عربية، العراق، العدد 39، 2007م، ص 11.



و الجدير بالذكر في هذا الصدد أن نظرية الميزة النسبية تؤكد على أنه يجب لكل بلد أن يتخصص في إنتاج و تصدير السلعة التي يمكن إنتاجها بتكلفة أقل نسبياً ، بينما يستورد السلع التي يحتاج إنتاجها إلى تكلفة عالية.

### 3- النظرية النسبية في عوامل الإنتاج: "جون ستوارت ميل"

عجز ريكاردو عن السير في نظريته ليحدد معدلات التبادل الدولي، ولذلك فإن "جون ستوارت ميل" حلل الكيفية التي تحدد بها المعدلات التي ستبادل بها السلع . وكذلك الكيفية التي تتوزع بها فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة وتتخصص فيها، وتبادلها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزات نسبية، وقد أورد جون ستوارت ميل نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي".

و قد "وجهت عدة انتقادات لنظرية "جون ستوارت ميل"، حيث أنها أهملت الاعتبارات الديناميكية التي تتصف بها الحياة الاقتصادية (أذواق المستهلكين، تغير عوامل الإنتاج، الاختراعات...)، وأهملت لتكاليف النقل وافترض أن العمل يمثل التكلفة الحقيقية للإنتاج، كما أن احتمال تغير قانون الإنتاج إلى تناقص أو تزايد الغلة مع الحجم، كلما زاد الإنتاج من شأنه التقليل من أهمية الميزة النسبية التي تدفع التوسع في الإنتاج لأغراض التصدير"<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: الصادرات في الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي

عندما جاء " كيتز" ظهر الاهتمام البالغ في تحليل أهمية دور الصادرات كأحد مكونات الدخل الوطني، حيث تساهم الصادرات من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة، وظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظر مغايرة لما سبقهم من الاقتصاديين إزاء دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية. ومن أهم النظريات الحديثة في تفسير قيام التجارة الدولية و إبراز أهمية الصادرات سنتطرق إلى نظرية "هيكشر أولين" و لغز "ليونتييف" فيما يلي:

<sup>1</sup> أحمد الكواز، مرجع سابق الذكر، ص04.

## 1- نظرية وفرة عوامل الإنتاج: "هيكشر أولين":

تفسر النظرية الكلاسيكية السبب في قيام التجارة الخارجية بين الدول وهو اختلاف النفقات النسبية في إنتاج السلع، ولكنها لم تفسر لماذا تختلف النفقات النسبية من دولة لأخرى ونظرا لأن النظرية الكلاسيكية تقوم على أساس اعتبار العمل أساس لنفقة السلعة، وإن التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة، فقد قام "هيكشر أولين" بتحليل هذه الفروض التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية.

و قد رفض "أولين" الفروض التي قامت عليها النظرية وهي اعتبار العمل أساس لقيمة السلعة وأنه يجب تطبيق الأسعار وأثمان عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة، فالتفاوت في قيمة السلع لا يرجع إلى التفاوت فيما أنفق على السلعة من عمل، ولكن فيما أنفق من عناصر الإنتاج على السلعة.

بين "هيكشر أولين" أن التجارة الخارجية تقوم نتيجة لا للتفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما تقوم للتفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج، وبالتالي في أسعار السلع المنتجة.

و ترجع أهمية نظرية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن والتوازن التي تستخدم في نظرية العرض والطلب على نظرية التجارة الخارجية.

يرى "أولين" أن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع إلى الاختلاف في أسعار السلع المنتجة، هذا الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج إنما يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج، وينعكس هذا كله في الاختلاف في أثمان السلع المنتجة، وهكذا سيوجد دولا ستخصص في إنتاج سلع معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في إنتاجها، وإن هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها .

تقوم التجارة لاختلاف النفقات النسبية، ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة وتستفيد من مزايا الحجم الكبير للإنتاج . وهكذا يتضافر العاملين عامل وفرة عوامل الإنتاج

وعامل الحجم الكبير. و" لقد تعرضت نظرية هيكشر أولين إلى عدة انتقادات تطبيقية، ولعل أبرز هذه الدراسات هي الدراسة التي قدمها واسيلي ليونتيف **Wassily Leontief** من خلال المقال الذي نشره عام 1953 (جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1973)، و الذي تضمن دراسة هيكل التجارة الخارجية الأمريكية، و قد بين بأن صادرات الولايات الأمريكية المتحدة هي أقل كثافة في رأس المال عن وارداتها".<sup>1</sup>

## 2- لغز "ليونتييف" \* :

لقد قام "ليونتييف" باختبار صحة نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج ، و ذلك بأخذ الولايات المتحدة وبقية العالم ، "حيث قام هذا الاقتصادي بتطبيق اختبار للنظرية الحديثة للتجارة الخارجية على صادرات و واردات الولايات المتحدة خلال الفترة 1953-1956"<sup>2</sup>، لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج، على أساس أن الولايات المتحدة تتمتع بوفرة في رأس المال و ندرة في عنصر العمل"<sup>3</sup>، واستخدم "ليونتييف" في هذا الاختبار أسلوب تحليل المستخدم المنتج، وذلك لحساب رأس المال، وكذلك العمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية، و " وصل إلى النتيجة أن التجارة الدولية بين الولايات المتحدة والدول الأخرى إنما تقوم على تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال"<sup>4</sup>. فطبقا لتلك النتيجة فإن الولايات المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال، لأن العامل الأمريكي يحيط به تجريب وخبرة وتنظيم، فإن عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال ، وإذن فإن على أمريكا أن تصدر سلعا ذات كثافة في عنصر العمل عالية بالنسبة لرأس المال، وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل.

<sup>1</sup> Paul Krugman et Maurice Obstfeld, Economie internationale, 7<sup>ème</sup> édition, Pearson Education, France, P72.

\* ليونتييف "Leontief Wassily" (1906-1980): اقتصادي أمريكي من أصل روسي، أعم اله متعلقة بالتبادل الاقتصادي ما بين القطاعات، حائز على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1973.

<sup>2</sup> Michel Rrainelle, le commerce international, 9<sup>ème</sup> édition, paris, 2003, p 49.

<sup>3</sup> صوابلي صدر الدين ، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية ، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 74.

<sup>4</sup> Bernard Guillochon, Economie internationale, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, Dunod, 2003, p 45-46.

المطلب الثالث: الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث:

منذ بداية السبعينيات من القرن الماضي بدأت تظهر بوادر النظرية الحديثة للتجارة الخارجية، واحتل التصدير الحيز الأكبر لدى الفكر الاقتصادي في هذه المرحلة، "فقد اختلفت النظرية التقليدية عن الحديثة في نظرتها للعلاقة بين الصادرات والنمو، حيث تعتقد بأن تحرير الصادرات يحفز النمو في حين تعتقد الكثير من نظريات التجارة الخارجية الحديثة، بأن الاهتمام بالنمو وتعزيزه من شأنه أن يقود لتعزيز الصادرات لاحقاً" <sup>1</sup>. و من بين أهم النظريات التي تطرقت إلى أهمية الصادرات في التبادلات الدولية وأثرها على النمو الاقتصادي نذكر ما يلي:

1- نظرية الفجوة التكنولوجية والصادرات "بوسنير": posner

قام "بوسنير" بتطوير نظرية الفجوة التكنولوجية على أساس ما لاحظته من أن المؤسسة التي تنتج سلعة جديدة يمكنها الاستفادة من احتكار تصدير هذه السلعة إلى أن تنافسها مؤسسات أخرى تنتج سلعة مماثلة لها. "و قد لاحظ " بوسنر" أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج، تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج نظرية "هيكشر وأولين"، حيث بابتكار طرق جديدة في الإنتاج و سلع جديدة، يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها، بحيث أن تفوقها التكنولوجي يسمح لها بأن يكون لديها احتكار التصدير في سلع ذلك القطاع" <sup>2</sup>.

ومن المنطق أن التقدم التكنولوجي لمؤسسة من شأنه أن يضيف للبلد الأصلي للمؤسسة المخترعة، ميزة نسبية جديدة.

فالعنصر المحدد للتجارة الدولية يكمن إذن في الفجوة التكنولوجية القائمة بين البلدان، بحيث أن البلدان المتقدمة تصدر سلعا ذات كثافة من حيث التكنولوجيات الجديدة وتصدر البلدان الأخرى سلعا بطرق بدائية، لذا فإن التكنولوجيا تلعب دورا مهما في تطوير القدرات

<sup>1</sup> أحمد الكواز، التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 73، الكويت، 2008، ص03.

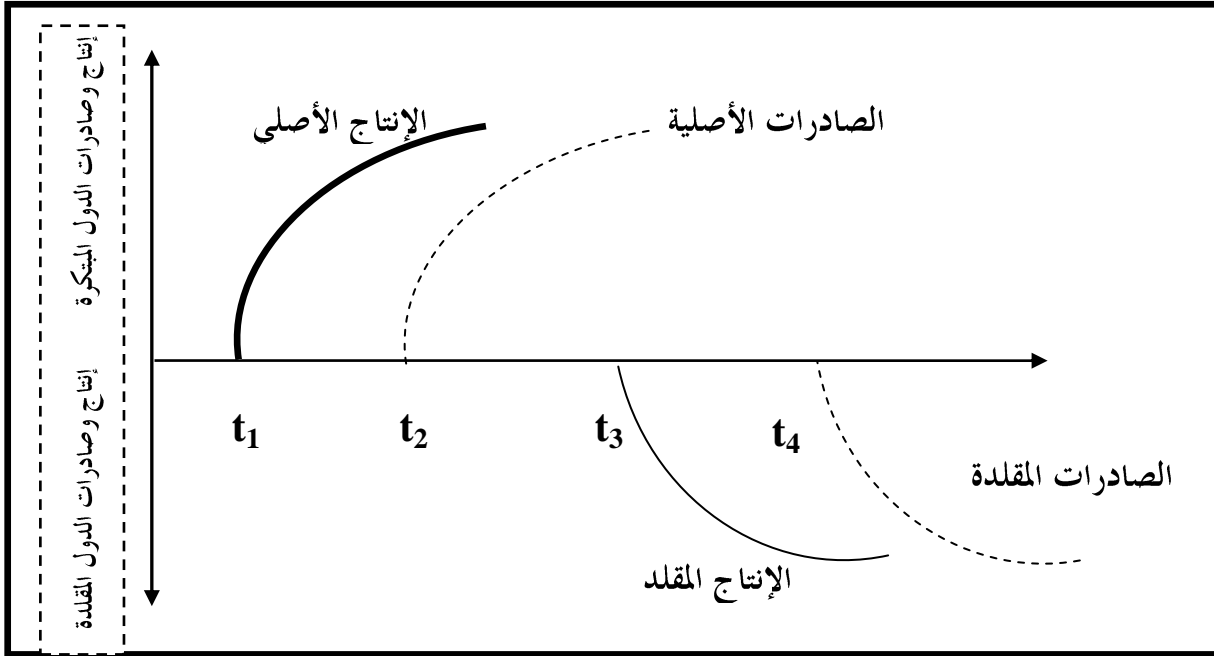
<sup>2</sup> Bernard Guillochon, op.cit, p62

## الفصل الثاني: الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات

الصناعية للدولة وتشجعها على تصدير فائض إنتاجها، وتحدث فارقا كبيرا بين الدولة التي تستخدم التكنولوجيا والدول الأخرى لذا سميت بالفجوة التكنولوجية.

و يمكن توضيح نظرية "posner" عن طريق الشكل التالي:

الشكل رقم (II، 01): نظرية الفجوة التكنولوجية بالنسبة لـ "posner".



المصدر: سامي حفيف حاتم ، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي.

حيث أن المسافة  $(t_1-t_2)$  تعبر عن فجوة تأخر الطلب، والم سافة  $(t_1-t_3)$  تمثل فجوة التقليد، أما المسافة التي بينهما  $(t_2-t_3)$  تشير إلى الفجوة التكنولوجية.

فمن خلال الشكل (II، 01) يتضح أن الدولة التي تبتكر تكنولوجيا جديدة تكون لها ميزة نسبية عن باقي الدول في إنتاج وتصدير هذه السلعة، أما عندما تنتشر هذه السلع لباقي الدول، فإنها تفقد هذه الميزة بسبب تقليد المنتج وانتشار تكنولوجيا تطويره في باقي الدول ليصبح يصدر كصادرات مقلدة، لذا فإن "posner" يرى أن سبب تطور الدول في التجارة الخارجية راجع أساسا إلى التغير في التكنولوجيا.

و مما سبق فإن " محددات التجارة الدولية تتمثل في الفارق التكنولوجي ما بين البلدان، وهذا ما يسمح للبلدان ذات التقدم التكنولوجي من إنتاج السلع كثيفة التكنولوجيا، بينما الدول الأخرى تنتج سلعاً نمطية، و بالتالي يمكن اعتبار تحليل "بوسنر" كتعميم للنموذج الريكاردى، وكنموذج ديناميكي لهذا الأخير"<sup>1</sup>.

## 2- نظرية نموذج دورة حياة المنتج "فرنون":

صاحب هذه النظرية هو الاقتصادي "فرنون". حيث يرى أنه من الضروري الربط بين الابتكار والميزة النسبية في إطار ما يسمى بدورة حياة المنتج، فقد تعتبر المناهج التكنولوجية تفسيراً لنمط التجارة الخارجية للسلع، التي تتغير بتغير التكنولوجيا المستعملة في إنتاج المنتجات، فابتكار طرق جديدة لسلعة وبأقل تكلفة، أو تجديد شكل سلعة ما كانت موجودة من قبل لتلائم مع ذوق المستهلك و كذا تحسين نوعيتها أو اختراع سلعة جديدة لم تكن موجودة من قبل. كل هذه التغييرات في السلعة نتيجة للتغير في التكنولوجيا يمكن للدولة صاحبة هذا التغيير أن تكسب سلعتها مزايا تمكنها من طرحها في الأسواق الدولية لكن باحتكار تجارة تلك السلعة ما دامت تملك ميزات نسبية.

وفي هذا الصدد " يطرح "فرنون" ثلاثة مراحل لتطوير وشروط وإمكان إنتاج المنتج وفق نموذجه وهي"<sup>2</sup>:

### المرحلة الأولى: مرحلة المنتج الجديد.

حيث من المفروض أن تتم هذه المرحلة في دولة صناعية ذات مستوى دخل فردي مرتفع، وتكنولوجيا عالية. لأن هذا الإنتاج الجديد يصاحب عدم التكافؤ. لذا يفضل تسويقه محلياً أو في الأسواق القريبة. و عليه فان تغطية تكلفة إنتاجه في المراحل الأولى تكون طويلة نسبياً.

<sup>1</sup> Jean Luis Muiccheielli, Economie Internationale, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 1997, p68.

<sup>2</sup> محمود يونس، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999م، ص 84.

### المرحلة الثانية: مرحلة المنتج الناضج.

في هذه المرحلة يشهد المنتج عملية نمو سريعة، ومنه يرتفع الطلب عليه في الدول الصناعية الكبرى الأخرى، لتنتقل تقنيات و فنون إنتاجه في هذه الدول فتصبح مصنعة لهذا المنتج، وعليه يمكن للدولة صاحبة هذا التجديد أن تصبح هي المستوردة لذلك المنتج .

"و" خلال هذه المرحلة تقوم الشركة المبتكرة بالاستثمار في الخارج، والسبب في ذلك هو حماية سوقها الذي خلقتة خلال المرحلة الأولى من خلال عملة التصدير"<sup>1</sup>.

### المرحلة الثالثة: المرحلة النمطية الشديدة.

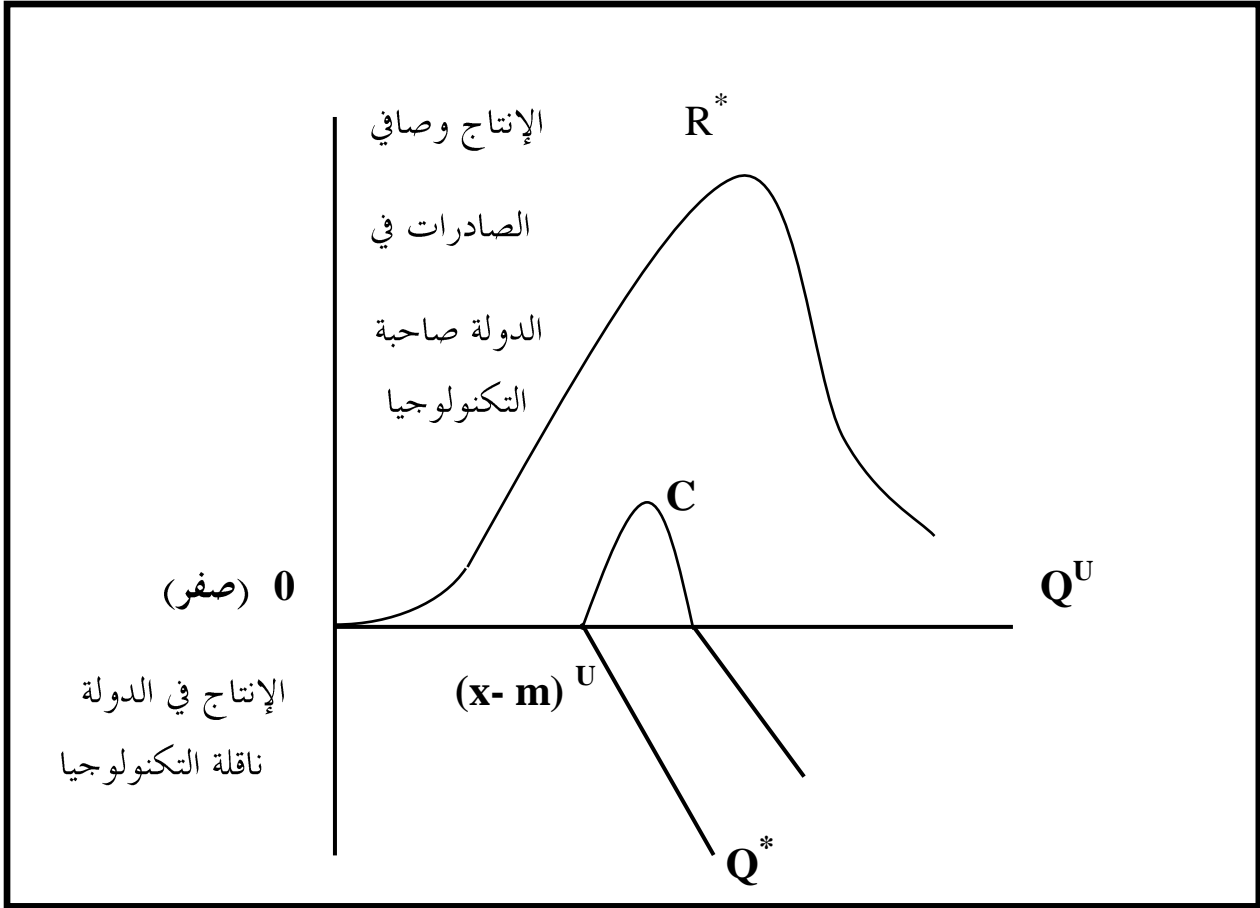
عندما يصبح المنتج أكثر نمطية في أسواق الدول الكبرى الصناعية وصار معروفاً بالكامل، عندها تدخل اعتبارات التكاليف فيلجأ إلى إقامة مشروعات في بعض الدول النامية نظراً لانخفاض مستويات الأجور بها، رغم ارتفاع تكاليف أخرى كالطاقة وقطع الغيار والصيانة.

وتعتبر هذه المرحلة النهائية في حياة المنتج، أي انه بإمكان دول العالم وحتى الدول الأقل تقدماً أن تستفيد من التكنولوجيا الموجودة في دول العالم المتطور، بفعل اكتساب المنتج ما ولو أنه أصبح نوعاً ما قديماً بمرور الزمن، ومن هنا دورة المنتج قد بلغت مرحلتها النهائية وبالتالي فالدولة التي كانت مصدراً احتكاريًا لذلك المنتج أصبحت مستوردة له.

ويمكن توضيح أسلوب دورة الإنتاج ببيانها من خلال الشكل التالي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، مرجع سابق الذكر، ص57.

<sup>2</sup> طالب محمد عوض، مرجع سابق الذكر، ص137.



حيث يمثل  $(x-m)$  صافي الصادرات في الدولة الأصلية بالنسبة دول العالم.

وتمثل  $Q^*$  صادرات الدولة ناقلة التكنولوجيا إلى لدول العالم.

من الشكل يتضح أن الإنتاج للدولة الأصلية يتزايد في المرحلة الأولى بسبب احتكار إنتاج هذه السلعة من قبل هذه الدولة، ومع تزايد الإنتاج للدولة الأصلية تتزايد الصادرات منها إلى دول العالم ويصل الإنتاج ذروته عند النقطة  $(R)$ ، حيث تصل صافي صادرات الدولة الأصلية ذروتها عند النقطة  $(C)$ ، و"بعد انتقال تكنولوجيا صناعة هذه السلعة إلى الدول الأجنبية، والبدء بصناعتها في هذه الدول، سوف تقل الصادرات للدولة صاحبة التكنولوجيا إلى دول العالم، ويستمر هذا الانخفاض في الصادرات طالما أن الإنتاج في الدولة الأجنبية يزداد حتى يصل إنتاج الدولة الأصلية إلى الصفر، بعد ذلك تقوم الدولة الأصلية باستيراد هذه السلعة من



الدولة ناقلة التكنولوجيا بسبب الميزة النسبية في تكاليف الإنتاج لديها، و تصبح الدولة الأم مستوردة بعد أن كانت مصدرة<sup>1</sup>.

### 3- نظرية تشابه الأذواق "ليندر":

إن الاقتصادي ليندر "Linder" (1961) هو أول من قام بتحليل التبادل الدولي للسلع المتشابهة ما بين دول ذات تطور متشابه ، حيث يشترط أن يكون الإنتاج مرتبط بالطلب وبالتالي يكون الإنتاج أكثر فعالية كلما كان الطلب كبير، وأن الإنتاج الداخلي متأثر أساساً بالطلب الداخلي، وعليه تقوم الدولة بتصدير السلع التي لديها سوق واسعة، وهذا راجع إلى الإنتاج الكبير الحجم من أجل تمكين الشركات المحلية من تحقيق وفورات حجم و تخفيض كلفتها. و من ثم أسعارها والتي تسمح لها من الحصول على أسواق أجنبية ، ومع افتراض أن الدول المتشابهة في الدخل ستكون متشابهة الذوق، واستنتج "ليندر" أن فرص التصدير لكل دولة ستكون نفسها.

إن شروط الإنتاج حسب "ليندر" ليست مستقلة عن شروط الطلب، لأن كفاءة الإنتاج تزداد بازدياد الطلب، كما أن شروط الإنتاج المحلي يؤثر عليها أساسا الطلب المحلي. حيث يرى "ليندر" أن الأمر أكثر تعقيدا. فهناك مجموعة أخرى من العوامل تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة. هناك مجموعة أخرى من العوامل التي تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية. " و من أهم محددات الصادرات المحتملة حجم الطلب المحلي، إذ لكي يصبح في مقدور أي بلد أن يصدر سلعة معينة إلى الخارج، لابد أن يكون هناك طلب محلي على هذه السلعة"<sup>2</sup>.

أما " تجارة المنتجات الأولية فتكون بين دولة متقدمة و أخرى متخلفة. وذلك راجع إلى عوامل أخرى بخلاف التفاوت في هبات الموارد"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سابق الذكر، ص 50.

<sup>2</sup> مجدي محمود شهاب، مرجع سابق الذكر، ص 88.

<sup>3</sup> محمود يونس، مرجع سابق الذكر، ص 78.

أما عن " تجارة المنتجات الصناعية، فإنه يرى بأن الميزة النسبية يمكن أن تكون مرتبطة بأهمية الطلب المحلي على السلع المصدرة، بحيث تكون هناك عوامل تحدد الصادرات والواردات المحتملة، و عوامل أخرى تحدد الواردات والصادرات الفعلية ، كما أن وجود طلب محلي على المنتجات أمر ضروري لكي يمكن أن يكون لهذه السلع صادرات محتملة " <sup>1</sup>.

كذلك " يرى " ليندر" أن كثافة التجارة الخارجية لمنتوج ما تأتي من طلبه القوي وبالتالي إنتاجه في السوق المحلية فالسوق الخارجي هو امتداد للسوق المحلي " <sup>2</sup>.

لذا فإن الطلب المحلي حسب ما جاء به "ليندر" يعتبر الوكيزة الأساسية للإنتاج، والشرط الضروري وغير الكافي الذي يجعل سلعة ما قابلة للتصدير.

#### 4- نظرية المنافسة غير الكاملة لـ "كروغمان":

إن الاقتصاد المعاصر تسوده المنافسة غير الكاملة، لذا كان لا بد من إيجاد نموذج جديد يفسر التجارة الدولية بين الدول تحت هذا الشرط. ويعتبر الاقتصادي الأمريكي "بول كروغمان" من بين أبرز الاقتصاديين الذين تمكنوا من إعطاء هذا التفسير. حيث " يرى "كروغمان" في نقده لنظرية "هيكشر أولين" أن الاختلاف في هبات عناصر الإنتاج ما بين الدول يمكن أن يفسر التجارة في المواد الخام، والمنتجات الصناعية، إلا انه لا يمكن القيام بذلك في حالة السلع المصنعة " <sup>3</sup>. حيث قام الاقتصادي كروغمان " ببناء نموذج رياضي يربط بين التنوع العمودي والتبادل الدولي، حيث يفترض في نموده أن الأفراد لديهم نفس الأفضلية للمنتوجات، ولكن نوع "n" لديهم ذوق لتنوع المنتوجات، أي أن المستهلك يفضل الحصول على وحدة واحدة من نفس النوع، وأن كل الأنواع المنتجة "n" متوفر في السوق بدلا من الحصول على تكلفة حدية لا تتغير و تكلفة ثابتة موجبة تماما، أي أن التكلفة المتوسطة تتناقص

<sup>1</sup> شينبي سميير، التجارة الخارجية في ظل التحولات الراهنة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص05.

<sup>2</sup> ALAIN SAMEUELSON, économie internationale contemporaine, Série d'économie en plus, OPU, 1993, P 130.

<sup>3</sup> أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، مرجع سابق الذكر، ص06.

مع الزيادة في حجم الكمية المنتجة، وأن كل منتج له منتج وحيد ذات نوعية وحيدة، وأن القطاع الذي ينتمي إليه المنتج هو في حالة منافسة احتكارية، وبالتالي يتمثل سلوك المنتج في القدرة الاحتكارية في المدى القصير والمنافسة في المدى الطويل؛ وبالتالي يؤدي إلى التبادل الدولي<sup>1</sup>.

## 5- نظرية التنافسية لـ "بورتر":

في أواخر الثمانينات قام الاقتصادي الأمريكي "مايكل بورتر" بإجراء دراسة على مجموعة من الدول الصناعية الكبرى (الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا، ألمانيا، اليابان، كوريا الجنوبية، سنغافورة، الدانمرك، سويسرا، السويد) التي حجمها في التصدير العالمي للمنتجات الصناعية يساوي تقريبا 50%<sup>2</sup>. حيث ومن خلال هذه الدراسة توصل "بورتر" إلى عدة نتائج أهمها أن هذه الدول لها ميزة عن غيرها في تصدير نشاط معين تتفوق فيه (ناجحة في النشاط التصديري)، إضافة إلى تحويل الأنظار لضرورة الاهتمام بالميزان التجاري للدولة، وكذلك عوامل الإنتاج خاصة دراسة عوامل الإقتصاد الكلي والجزئي المؤثرة على الإنتاجية. والتي تعد المحرك الرئيسي للتنافسية والنمو الاقتصادي على المدى الطويل.

و" في ظل تزايد الدعوة إلى تشجيع الصادرات يرى "بورتر" ضرورة رفع الطلب من خلال احترام أذواق المستهلكين، و تجديد المنتجات، وهو الأمر الذي سيؤدي إلى زيادة الصادرات ومن ثم نشر التفضيلات المحلية دوليا"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> صوايلي صدرالدين، مرجع سابق الذكر، ص 86.

<sup>2</sup> قاشي فايذة، مرجع سابق الذكر، ص 51.

<sup>3</sup> أحمد الكواز، مرجع سابق الذكر، ص 19.

المطلب الرابع: الصادرات في نظرة المؤسسات الدولية:

### 1- دور صندوق النقد الدولي في ترقية الصادرات:

يقوم الصندوق بدور هام على حساب الاقتصاد الدولي، حيث يساعد أعضائه عن طريق استعراض التطورات المالية و الاقتصادية الوطنية والدولية، و يقدم المشورة للأعضاء بشأن سياسته. كما أنه يقوم بإقراض الأعضاء بالعملة الصعبة لدعم سياستهم المعنية بالتصحيحات الهيكلية، والإصلاح لتعديل مشكلات ميزان المدفوعات، و تشجيع النمو القابل للاستمرار. كذلك يقدم الصندوق مجموعة كبيرة من المساعدات الفنية، خاصة " المنبثقة عن مفاوضات الدوحة سنة 2005م. المتمثلة في مجال تحديث الإدارة الجمركية وإصلاح التعريفات"<sup>1</sup>. واكتساب الخبرة في الإدارة الاقتصادية، و توفير التدريب للعاملين في الحكومات، كما أنه يقوم كذلك بتقديم المشورة بشأن السياسات والإشراف العالمي.

### 1-1- أهداف صندوق النقد الدولي في ترقية الصادرات:

و من الأهداف المعلنة لصندوق النقد الدولي ما يلي :

- ✓ تسيير التوسع و النمو المتوازن في التجارة الدولية، و بالتالي تحقيق مستويات مرتفعة من العمالة، و الدخل الحقيقي، و تنمية الموارد الإنتاجية لجميع البلدان الأعضاء على أن يكون ذلك من الأهداف الأساسية لسياسته الاقتصادية.
- ✓ "تشجيع التعاون الدولي في الميدان النقدي بواسطة هيئة دائمة تهيئ سبل التشاور فيما يتعلق بالمشاكل النقدية الدولية من أجل متابعة التقدم و زيادة المساعدات الخارجية"<sup>2</sup>.
- ✓ العمل على تحقيق الاستقرار في أسعار الصرف و المحافظة على ترتيبات صرف منتظمة بين البلدان الأعضاء و تجنب التخفيض التنافسي في قيم العملات.

<sup>1</sup> أسيمينا كامينيس، إشراك البلدان الفقيرة في النظام التجاري العالمي، قضايا اقتصادية، صندوق النقد الدولي، العدد رقم 37، 2006م، ص11.

<sup>2</sup> علي عبد الفتاح ابو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2010م، ص 466.

- ✓ المساعدة على إقامة نظام مدفوعات متعدد الأطراف، فيما يتعلق بالمعاملات الجارية بين البلدان الأعضاء و على إلغاء القيود المفروضة على عمليات الصرف.
- ✓ تدعيم الثقة لدى البلدان الأعضاء متيحاً لها استخدام موارده العامة مؤقتاً بضمانات كافية لتتمكن من تصحيح الاختلالات في موازين مدفوعاتها، دون إلحاق الضرر بالرخصاء الوطني أو الدولي.
- ✓ العمل على تقصير مدة الاختلال في ميزان المدفوعات.

ومن الأهداف الأخرى لصندوق النقد الدولي تقديم المساعدة والخبرات الفنية والتدريب من أجل دعم القطاعات المالية والتقنية ، وتنظيم الجهاز المصرفي وتحسين إدارة السياسات الضريبية والجمركية وإدارة الدين الخارجي والداخلي.

### **1-2-2-1- سياسات الصندوق الخاص بتحسين العجز في ميزان المدفوعات:**

يقوم صندوق النقد الدولي بمنح قروضا بموجب مجموعة متنوعة من التسهيلات، والتي هدفها إصلاح العجز في ميزان المدفوعات، وهذا من أجل تشجيع الإستثمار للتقليل من الواردات، وتشجيع الصادرات وأهم أنواع القروض الممنوحة نجد:

#### **1-2-2-1-1- إتفاقات الاستعداد الائتماني:**

جوهر سياسات الإقراض في الصندوق، حيث أنها تأكيد للبلد العضو بلُفء بإمكانه السحب من موارد الصندوق إلى حد معين في فترة ما بين 12 و18 شهرا لمعالجة مشكلة قصيرة الأجل في ميزان المدفوعات.

#### **1-2-2-1-2- تسهيل الصندوق الممددة:**

هو تأكيد للبلد العضو فيما يخص إمكانية السحب في فترة ما بين ثلاث وأربع سنوات تساعده في حل المشاكل الهيكلية التي تسبب خطر في ميزان المدفوعات.

**1-2-3- تسهيل النمو والحد من الفقر:**

حلت هذه السياسة التمويلية للتصحيح الهيكلي، حيث يتم الإقراض مقابل سعر فائدة منخفض هدفه مساعدة أفقر الدول الأعضاء التي تواجه مشاكل مطولة في ميزان المدفوعات.

**1-2-4- تسهيل الاحتياطي التكميلي:**

يوفر تمويلا إضافيا للبلدان الأعضاء التي تعاني صعوبة استثنائية في ميزان المدفوعات. نتيجة لفقدان ثقة السوق بشكل مفاجئ ، ومثير للاضطرابات كتدفق رؤوس الأموال إلى الخارج، حيث يتضمن سعر الفائدة رسما وهذا بموجب تسهيل الاحتياطي التكميلي.

وقد أنشأ صندوق النقد الدولي آلية جديدة سنة 2004م " سميت بآلية التكامل التجاري لمساعدة البلدان التي تواجه عجزا مؤقت في التصدير، بسبب تحرير التجارة في بلدان أخرى. كالذي يحدث بتناقص الأفضليات التجارية، أو إنهاء العمل بنظام الحصص في سنة 2005م. طبقا لاتفاقية المنسوجات والملابس التي اعتمدها المنظمة العالمية للتجارة. كذلك تتيح آلية التكامل التجاري الدعم المالي للبلدان الأعضاء في الصندوق إذا كانت تواجه مشكلات في ميزان المدفوعات. وقد كان أول بلدين حصلوا على الدعم المالي من خلال هذه الآلية هما بنغلاديش سنة 2004م، والجمهورية الدومينيكية سنة 2005م<sup>1</sup>.

من خلال تطرقنا إلى أهم القروض والمساعدات المالية والخبرات الفنية ل صندوق النقد الدولي، فإنه يولي أهمية بالغة لمعالجة الخلل في ميزان مدفوعات الدول الأعضاء وخاصة النامية، وقد ساهم في مساعدة الكثير من الدول خاصة دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية. هذا وقد لعب الصندوق دورا هاما في تغيير الاقتصاد العالمي بصفة عامة والتجارة الدولية بصفة خاصة.

<sup>1</sup> أسيمينا كامينيس، مرجع سابق الذكر، ص12.

## 2- دور المنظمة العالمية للتجارة (OMC\*) في ترقية الصادرات:

لقد تم إنشاء المنظمة في إطار تنظيم العلاقات التجارية وتسييرها، وإن أول وأكبر هدف تسعى إليه المنظمة هو تحرير التجارة العالمية، والذي يعد الركن الأساسي بالنسبة للمنظمة العالمية للتجارة. ويقصد بهذا التحرير إزالة جميع الحواجز والقيود أمام حركة التجارة العالمية في السلع والخدمات. وبذلك تكمل ما جاء في الاتفاق العام (GATT).

### 2-1- أهداف المنظمة العالمية للتجارة (OMC):

يعد تحرير التجارة الدولية الهدف الرئيسي للمنظمة العالمية للتجارة، نظراً لأن السعي وراء الإكتفاء الذاتي أصبح هدفاً صعب التحقيق إن لم نقل مستحيلًا بين جميع الدول باختلاف درجة تقدمها أو تخلفها، حيث جاءت المنظمة العالمية للتجارة و من قبلها الجات بالأهداف التالية:

- ✓ توسيع دائرة السلع من مجرد السلع الصناعية إلى مجالات السلع الزراعية، وإدخال السلع التي كانت تعد ترتيباتها خاصة مثل: المنسوجات والملابس.
- ✓ إدخال قطاع الخدمات وجميع أنواع التجارة غير السلعية إلى قوائم التجارة الخاصة بالاتفاقيات الملحقمة، مثل: التأمين، النقل والخدمات المصرفية.
- ✓ فتح المجال أمام العقود الحكومية للمنافسة العالمية على أساس مبدأ عدم التمييز.
- ✓ إدماج موضوع حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع لقواعد التعامل في إطار المنظمة العالمية للتجارة.

---

\* (OMC): منظمة التجارة العالمية وهي امتداد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية (GATT)، جاءت عقب هزيمة آخر وأطول جولة مفاوضات تجارية، حيث استمرت من 1986 إلى غاية 1993، عرفت بجولة الأريغواي، وكان آخر اجتماع لهذه الجولة في مراكش بالمغرب، حيث تم إقرار النتائج الرسمية وذلك في 15 أبريل 1994، وفي 01 جانفي 1995، بدأ بشكل رسمي عمل المنظمة باعتبارها الإطار القانوني والمؤسسي لنظام التجارة متعدد الأطراف، حيث يؤمن الالتزامات التعاقدية الأساسية التي تحدد للحكومات كيفية صياغة وتنفيذ الأنظمة والضوابط التجارية، كما أنها عبارة عن منتدى يسعى إلى تنمية العلاقات التجارية بين الدول من خلال المناقشات والمفاوضات الجماعية والأحكام القضائية للمنازعات التجارية بين الدول.

بالإضافة إلى ذلك فالمنظمة تسعى إلى تحقيق بعض الأهداف الأساسية المتمثلة في:

✓ زيادة الإنتاج من السلع والخدمات والإتجار فيها، وكذلك العمل من أجل استخدام أمثل للموارد الاقتصادية العالمية.

✓ ضرورة بذل جهود إيجابية من أجل ضمان حصول البلدان النامية، وخاصة الأقل نموا منها على حصة كافية في التجارة الدولية، تتناسب وإحتياجات ومتطلبات التنمية الاقتصادية بها، من خلال تقديم مزايا خاصة وفترات إنتقالية كافية لمساعدتها على تقييم أوضاعها والتكيف مع النظام التجاري الجديد.

✓ إلغاء التمييز في العلاقات التجارية وإزالة الحواجز الجمركية، مع تطوير نظام تجاري متعدد الأطراف، متكامل و أكثر قدرة على البقاء والإستمرار.

## 2-2- إتفاقيات المنظمة المعززة لتحرير التجارة الدولية:

### 2-2-1- إتفاقية الخاصة بالتعريفة الجمركية:

أصبحت التعريفات الجمركية محل كافة القيود غير الجمركية (كالقيود الكمية التي تشكل العائق الأكبر في وجه التجارة الدولية) في إتفاقية الدخول إلى الأسواق. وقد لعبت المنظمة العالمية للتجارة ومن قبلها الغات دور كبير في تحرير التجارة الدولية وهذا من خلال التخفيضات المفروضة والمتتالية للتعريفة الجمركية منذ نشأتها سنة 1944م، ويمكن توضيح ستون عاما من التخفيضات الخاصة بالتعريفة الجمركية للمنتجات الصناعية خارج الحروقات، وهذا من الإتفاقية العامة للتعريفة الجمركية (GATT) وصلا إلى المنظمة العالمية للتجارة.



الجدول رقم (II، 01): ستون سنة من التخفيضات الجمركية في اتفاقية الغات والمنظمة العالمية للتجارة للمنتجات الصناعية خارج النفط.

نسبة تخفيض التعريفات الجمركية %	فترة العمل الخاصة بالتخفيض	الجولة المعنية
26-	1948	جولة جونا ف 1948
3-	1950	جولة أنسي 1949
4-	1952	جولة تور كاي 1951-1950
3-	1958-1956	جولة جونا ف 1956-1955
4-	1964-1962	جولة دي لون 1962-1961
38-	1972-1968	جولة كيندي 1967-1964
33-	1987-1980	جولة طوكيو 1979-1973
38-	1999-1995	جولة لأورغواي 1994-1986

**Source :** OMC, rapport sur le commerce mondial, Anne 2007, p224.

لقد توالت التخفيضات الخاصة بالتعريفات الجمركية منذ اتفاقية الغات وخلال جميع الدورات المنعقدة. هذا وقد قررت المنظمة في جولة الأورغواي، وهي الجولة التي مهدت لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، أن تخفض التعريفات بنسبة 38% على الواردات من متوسط مستواها في الفترة 1986-1994، وهذا خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1995م، و1999م. و"يكون ذلك تدريجيا خلال مدة ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة، أما بالنسبة للدول النامية فتمهل مدة أطول، قدرت بعشر سنوات، ونسبة التخفيض تكون أقل من سابقتها أي 24%. أما فيما يخص التخفيض على تجارة السلع الاستوائية يكون 40%، وذلك لمساعدة الدول النامية على تنمية وزيادة تصديرها لمنتجاتها"<sup>1</sup>، وكان كل هذا فقط تمهيدا لإلغاء التعريفات الجمركية بين الدول الاعضاء في المنظمة.

<sup>1</sup> قويدري محمد، انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية، مجلة الباحث، جامعة الاغواط، الجزائر، العدد 2002/01م، ص20.

## 2-2-2- إيتاقفة الءءم والإءراءاء الءءويففة:

كما ءطالب المنءمة العالمة للءءارة بءءففض الءءرففاء الءمركة؁ فهف ءطالب أفضا بءءففض نسة أو قفمة الءءم المباشر للصادراء؁ وذلك فف سبفل ءءرفر الءءارة الءولفة وءءشفع المنافسة الءءارة العاءلة. وفف هءا الإءار "ءقظف هءه الإءقافة بءءففض قفمة هءا الءءم بنسة 36% ءلال سء سناء بالنسة للءول الصناعفة؁ ففصل الءءم إلى ءلثف هءه النسة للءول النامفة على مءى عشر سناء"<sup>1</sup>.

## 2-2-3- إءقافة بشأن إءراءاء الاسءءمار المءصلة بالءءارة:

فءعلق الأمر بالقفوء الءف ءءء من ءرفة الءركة لهءه الاسءءماراء عبر الءءوء الءولفة. وهو ما فقوم بءشوفه الءءارة الءولفة؁ كقفام بعض الءول بوضع شروط على الاسءءماراء الأءنبفة الءف ءرعب فف العمل على أراضفها.

و لذلك ءاءء الإءقافة لمنع قفام أف عضو فف المنءمة باءءاء إءراءاء للاسءءمار ءءارض مع اءقاففاء المنءمة؁ ءاصة المءعلقة بمبءأ المعاملة الأءنبفة؁ أو المءعلقة بعءم فرض قفوء كمفة على الوارءاء والإءءفاء بوضع ءءرففاء ءمركة.

## 2-2-4- إءقافة مكافءة سفاساء الإءراق:

كءفرا ما فءبع أسلوب الإءراق للءغلب على المنافسة فف السواق الءارءفة؁ وقء نصء إءقافة منع سفاساء الإءراق على الءء من هءه الممارساء وذلك لءءقق المنافسة المءكافئة.

و "فف ءولة الأورءواف ءم عقد إءقاف ءاص لمنع سفاسة الإءراق؁ وءءفء معناه بالءقق. وفف ءالة مءالفة هءا الاءقاف ءعطف الإءقافة الءق للبلء المءضرر فف فرض ضرفة ءاصة ضد الإءراق كءءوفض"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> قوفءرف مءمء؁ مرءع سابق الءكر؁ ص21.

<sup>2</sup> على عبء الفءاء أبو شرار؁ مرءع سابق الءكر؁ ص437.

تحدد الإتفاقية المنافسة الإغراقية، وتضع المعايير اللازمة لتحديد الضرر وإجراءات مكافحته والعمل على إنهائه في جميع الأحوال خلال خمس سنوات من تطبيق أحكام المنظمة العالمية للتجارة. ولقد أعطى الاتفاق للدول النامية معاملة تفضيلية في مجال مكافحة الإغراق نظرا لظروفها الاقتصادية.

### **المبحث الثالث: سبل وآليات ترقية الصادرات.**

قد أصبح التصدير من بين أهم أولويات الدولة لما له من أهمية كبرى في التنمية الاقتصادية. فهناك العديد من السياسات الاقتصادية التي تلجأ إليها الدولة لدفع عجلة التنمية بصفة عامة وتنمية الصادرات بصفة خاصة، وسنعرض في هذا الجانب مجموعة من الوسائل والأدوات التي يجب تفعيلها لتنمية الصادرات وأهمها تخفيض قيمة العملة، كذلك تمويل الصادرات، وأخيرا تأمين وائتمان الصادرات.

### **المطلب الأول: تخفيض قيمة العملة وأثره على الصادرات.**

تعد سياسات تخفيض قيمة العملة من بين أكثر السياسات الاقتصادية أهمية، والتي تؤثر على تنمية الصادرات في الدولة، حيث أن لها تأثير كبير لا تقل أهمية عن تأثيرات السياسات الاقتصادية الأخرى .

#### **1- تعريف تخفيض قيمة العملة:**

تخفيض سعر صرف العملة يقصد به " كل إنخفاض في ثمن الوحدة النقدية مقوما بالوحدات الأجنبية تقررته ، أو ترضى به الدولة فيترتب عن هذه العملة تغير المركز النسبي للأسعار المحلية، والأسعار الأجنبية فترتفع هذه الأخيرة مقومة للعملة الوطنية، فتتخفيض الأسعار المحلية مقومة بالعملة الأجنبية، وعلى هذا يعتبر تخفيض سعر الصرف إجراء سعريا"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> قدي عبد المجيد، مدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، الطبعة الثانية، 2005م، ص133-134.

## 2- الأسباب الداعية إلى تخفيض الصرف:

- هناك عدة أسباب تجعل الدولة تلجأ إلى تخفيض سعر عملتها الوطنية ومن أهمها ما يلي:
- ✓ " علاج أو تحسين مركز ميزان المدفوعات على اعتبار أن التخفيض يشجع التصدير و يقيد الإستيراد، كما يحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج و يحث على إعادة<sup>1</sup>ها .
  - ✓ زيادة دخول المنتجين الح اليين خاصة الذين تدهورت أسعار منتجاتهم في الأسواق العالمية على اعتبار أن تخفيض سعر الصرف يرفع من قيمة الصادرات المقومة بالعملة الوطنية ، كما يخفف عبئ مديونيتهم.
  - ✓ معالجة البطالة عن طريق تشجيع صناعات التصدير.
  - ✓ يعتبر تخفيض العملة بمثابة إجراء أولي لإنتهاج سياسة نقدية تضخمية، حيث يعمد البنك المركزي إلى إعادة تقويم رصيده الذهبي، حتى تكون لديه الفرصة الممكنة للتوسع في الإقراض و الإصدار.

## 3- أثر تخفيض سعر العملة الوطنية :

إن تخفيض قيمة العملة الوطنية، يؤثر على أسعار المنتجات الأجنبية من المنظرين المنظور المحلي والمنظور الأجنبي كما يلي:

### 3-1- من المنظور المحلي:

إن تخفيض أسعار السلع و الخدمات الوطنية مقابل العملات الوطنية يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على المنتجات الوطنية، و بالتالي زيادة الصادرات الوطنية، وأنه في هذه الحالة يجب أن يكون للدولة طاقات وقدرات لزيادة صادراتها. وهذا لأجل مقابلة الزيادة في الطلب الأجنبي عليها، و بالتالي فهي بذلك تساهم في عدم زيادة أسعار الصادرات، مما يسمح بنجاح سياسة التخفيض وهذا حسب درجة المرونة، أما إذا كانت السلع المصدرة تدخل في صناعتها

<sup>1</sup> محمود مجدي شهاب و بتصرف، مرجع سابق الذكر، ص173.

مواد مستوردة، فإن ذلك قد ينقص من فعالية التخفيض، كون أن هذه المواد المستوردة قد تزيد من تكلفة هذه السلع وبالتالي في أسعارها"<sup>1</sup>.

### 3-2- من المنظور الأجنبي:

إرتفاع أسعار السلع والخدمات الأجنبية المستوردة يؤدي إلى نقص الطلب الوطني على هذه السلع والخدمات، وبالتالي تقليص الواردات وتحسن في الميزان التجاري، و في هذه الحالة نجد أن الطلب الأجنبي على الصادرات له علاقة مباشرة بالأسعار، وبالتالي على استقرارها وعلى فعالية التخفيض، فإذا كان الطلب الأجنبي عديم المرونة فإنه لا تكون هناك زيادة في الصادرات رغم انخفاض أسعارها بالعملة الأجنبية، أما إذا كانت المرونة غير منعدمة فإن نسبة النجاح تتوقف على نسبة تغير الأسعار مقارنة بنسبة التخفيض.

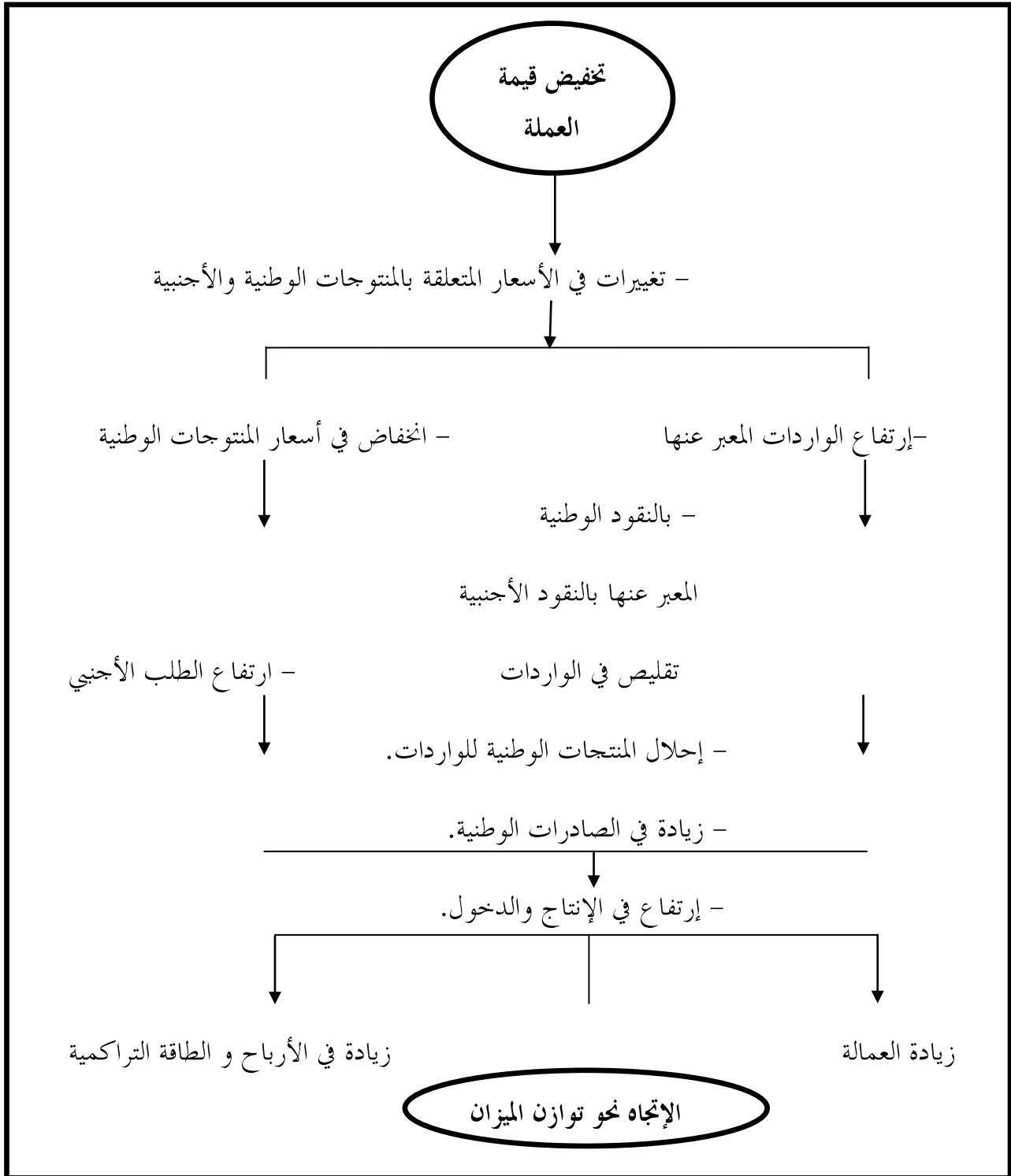
و قد "تستخدم سياسة التخفيض على نطاق واسع لتشجيع الصادرات وتتضمنها في العادة برامج التصحيح الهيكلي المدعومة من قبل صندوق النقد الدولي"<sup>2</sup>.

من خلال الشكل (II، 03) يتضح أكثر هذا الأثر، حيث أن سياسة تخفيض قيمة العملة تجعل من أسعار الصادرات تنخفض من المنظور الأجنبي، وبالتالي فإن الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية يرتفع. مما يستوجب إحلال المنتجات الوطنية للواردات و الزيادة في الصادرات الوطنية، وهنا يظهر الوجه الإيجابي لسياسة تخفيض العملة على الصادرات.

<sup>1</sup> بربري محمد أمين، سياسة التحرير التدريجي للدينار وانعكاساته على تطور عناصر ميزان المدفوعات، مذكرة تخرج لشهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة شلف، 2004-2005، ص 80.

<sup>2</sup> قدي عبد المجيد، مرجع سابق الذكر، 134.

الشكل رقم (II، 03): السلسلة المنطقية لتخفيض سعر العملة.

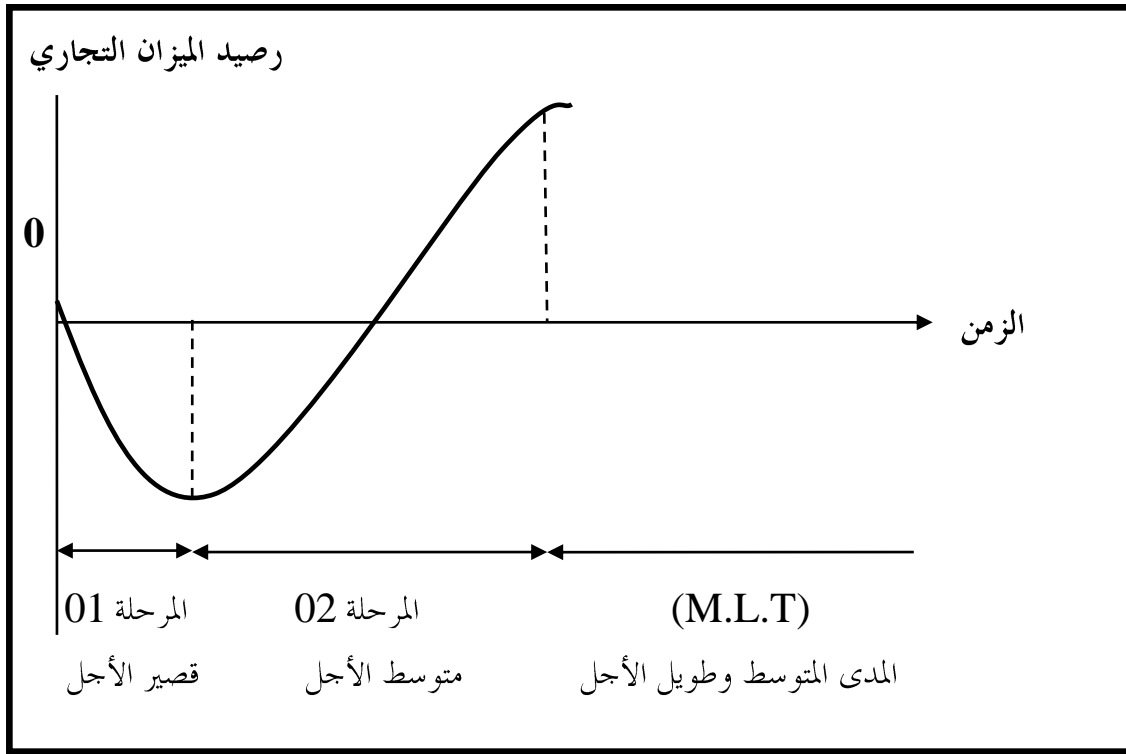


المصدر: مبارك بوعشة، السياسة النقدية وآثار تخفيض العملة الوطنية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد 12، 1999م، ص 87.

4- سلبيات وإيجابيات سياسة تخفيض العملة على الاقتصاد المحلي:

إن لكل سياسة اقتصادية سلبيات كما لها إيجابيات، فقد تلجأ الدولة إلى تحقيق تخفيض قيمة العملة من أجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات لكن عادة ما تعترض هذه السياسة محاذير كثيرة خاصة في الدول النامية والتي تتمثل في ضعف المرونة السعرية للصادرات والواردات، وقد يحدث تدهور شديد في معدل التبادل نتيجة تخفيض قيمة العملة، لذا وجب على هذه الدول اتخاذ الإجراءات الكفيلة باستعادة التوازن في ميزان المدفوعات. والمنحنى (J) يوضح أثر هذا التخفيض.

الشكل رقم (II، 04): المنحنى (J).



المصدر: محمود حسن حسني، أثار التخفيض على الميزان التجاري، كلية حلوان، القاهرة، 1987م، ص80.

ما يمكن ملاحظته من خلال المنحنى (j) أن أثر التخفيض يكون في مرحلتين. الأولى قصيرة الأجل (أقل من سنة)، ويكون للتخفيض فيها أثر سلبي حيث يزيد من حدة العجز التجاري لأن أسعار الواردات مقومة بالعملة الوطنية تزداد بسرعة بينما تبقى أسعار الصادرات

ثابتة، بالإضافة إلى أن المتعاملين لا يزالون في فترة العقود تحت التنفيذ، حيث تتأثر قيم الصادرات والواردات بالعملة التي اتفق على التسوية بها.

وهنا بعض السلبيات التي يمكن أن ينجر عنها تطبيق هذه السياسة<sup>1</sup>:

1. قد تساهم هذه السياسة في إضعاف قدرة البلد على توجيه سلعه نحو التصدير نتيجة لانخفاض تنافسية صادرات الدولة في الأسواق العالمية.

2. لجوء المقيمين إلى ادخار عملات أجنبية بدل المحلية وميولهم إلى الاستهلاك نظراً إلى ضعف الثقة في العملة المحلية.

3. انخفاض معدل الادخار الوطني، مما يؤثر بشكل سلبي على إمكانية تمويل المشاريع التنموية.

4. عادة ما يؤدي التخفيض لزيادة عبء المديونية الدولية المعبر عنه بالعملة المحلية.

5. كذلك " بالنسبة للأفراد فإن الآثار تكون سلبية، وتؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للأسرة، وبالتالي النقص في الطلب الفعال، و تتحملها الفئات الاجتماعية ضعيفة الدخل"<sup>2</sup>.

أما المرحلة الثانية، وتظهر في متوسطة الأجل (ما بين سنة وأربع سنوات)، ويكون للتخفيض فيها آثار إيجابية على الميزان التجاري، حيث يصبح البلد يستورد السلع الأجنبية التي أصبح سعرها مرتفعاً بكميات أقل، هذا من جهة ومن جهة ثانية، ترتفع صادراته كون أن أسعارها بالعملة الأجنبية أصبحت منخفضة.

### المطلب الثاني: تمويل الصادرات:

إن لسياسة تمويل الصادرات أهمية ومكانة مرموقة في مختلف المجالات والأنشطة الاقتصادية، حيث تزداد أهميتها مع مرور الزمن خاصة مع التطورات التي تطرأ على الاقتصاديات الوطنية والدولية وكذا التحويلات العميقة التي يعيشها المحيط الاقتصادي

<sup>1</sup> بربري محمد أمين، مرجع سابق الذكر، ص 82.

<sup>2</sup> مبارك بوعشة، مرجع سابق الذكر، ص 90.



الحديث، وذلك من خلال تجميع الأموال من مصادرها المختلفة و توجيهها نحو أفضل الاستعمالات الممكنة.

### **1- تعريف التمويل:**

يمكن تعريفه على أنه منح الموارد المالية اللازمة. سواء كانت دائمة أو مؤقتة لإنجاز المشاريع سواء كانت استثمارية أو من أجل الاستغلال، حيث أن " النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال و إستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع و التي تتركز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة، و توسيعها وتدعيم رأس المال خاصة لحظة تمويل رأس المال المنتج <sup>1</sup>. فهو يلعب إذن دوراً هاماً في إشباع الاحتياجات التمويلية للمنشآت الاقتصادية.

### **2- مصادر التمويل:**

عملية التمويل تعني التغطية الكاملة لمشروع معين سواء من الداخل أو من الخارج، لأي مؤسسة أو شركة في التجارة الدولية (أي تمويل المشاريع لعمليات التصدير والاستيراد). وقد يكون التمويل بعدة طرق والتي يمكن تصنيفها إما داخلي، أي تمويل المؤسسة مشاريعها بنفسها أو خارجي المتمثل في اللجوء للإقراض، وفي هذا الصدد نقسم التمويل إلى تمويل مصدره السوق والمؤسسات المالية الداخلية، و تمويل مصدره السوق المالية و الهيئات المالية الدولية.

### **2-1- التمويل المحلي:**

يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية و الأسواق المالية المحلية، و هو يضم المصادر المباشرة و غير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية و تجارية

<sup>1</sup> كئوش عاشور، قورين حاج قويدر، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات والمؤسسات"، جامعة بسكرة، نوفمبر 2006، ص01.

بمختلف أنواعها...الخ)، و هذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية<sup>1</sup>.

## 2-2- التمويل الدولي:

يعتمد هذا التمويل بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل: البورصات ، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية مثل: صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير. وبعض المؤسسات الإقليمية ، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات، أو إستثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميديا الذي أطلقه الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورو-متوسطة- .

## 3- أنواع تمويل الصادرات:

يمكن توفير التمويل اللازم للعملية التصديرية من خلال العديد من الأدوات، والآليات في ضوء الإطار الذي تتحدد عناصره في:

- ✓ تمويل ما قبل الشحن.
- ✓ تمويل أثناء وما بعد الشحن.
- ✓ ائتمان المشتري الأجنبي.
- ✓ تمويل المشروعات الاستثمارية ذات التوجه التصديري.

## 3-1- تمويل ما قبل الشحن:

يقدم هذا النوع من التمويل الى المنتج (الصدر)، رأس المال العامل بين وقت استلام طلب التوريد ووقت الشحن ولهذا سمي بتمويل ما قبل الشحن، فهو "يعني قيام المصدر بتدبير

<sup>1</sup> كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، نفس المرجع السابق، ص02.

الأموال اللازمة له لكي يتابع باستمرار إنتاجه سواء كان إنتاجاً زراعياً أو صناعياً، وعادة ما تقدم هذه الأموال كنسبة مئوية من قيمة عقود البيع أو صفقات التصدير المتعاقد عليها<sup>1</sup>.

### 3-2- تمويل أثناء وما بعد الشحن:

يكون هذا النوع في الأغلب قصير الأجل ( ستة أشهر)، و"يعد التمويل قصير الأجل للصادرات من أهم صور تمويل ما بعد الشحن في الدول المصدرة للسلع الاستهلاكية حيث تباع هذه السلع على أساس الائتمان قصير الأجل"<sup>2</sup>. وقد "تقوم فكرة هذا التمويل بأن يقوم المصرف بتقديم الائتمان للمصدرين. ممن اتفقوا على السماح بالدفع الآجل لعملائهم، إلا أنهم يرغبون في الحصول على مستحقاتهم بمجرد قيامهم بشحن السلع، أي تنفيذ العقد، ويقوم المشتري بأخذ كمبيالات ويقوم المصرف المصدر بشرائها وخصمها وتسليم الحصيلة للمصدر ثم يقوم باستيراد المدفوعات من المشتري عند استحقاق الإدارة"<sup>3</sup>، ويتميز بعدم الرجوع على المصدر ويكون التمويل بسعر فائدة بسيطة، وكذلك يتفادى المخاطر السياسية ومخاطر الائتمان نظراً لضمائها من قبل مصرف آخر أو مؤسسة مالية متخصصة في الضمان.

### 3-3- ائتمان المشتري الأجنبي:

يتم تقديمه للمستورد الأجنبي من خلال مصرف أو مؤسسة مالية في بلد المصدر. بحيث يحصل المصدر على حصيلته مباشرة. و بمجرد تقديم مستندات الشحن من خلال الخصم على التسهيل الائتماني الممنوح للمشتري الأجنبي، وبالإضافة إلى عقد القرض مع المستورد يقوم المصرف بوضع حد ائتماني لمصرف المستورد.

<sup>1</sup> بلقلة إبراهيم، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، جامعة شلف، 2008/2009، ص 105.

<sup>2</sup> شعبان رأفت محمد، نظم تمويل و ضمان إئتمان الصادرات التجربة المصرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005 م، ص 155.

<sup>3</sup> منى زوبع، هبة الدقن، تمويل الصادرات المصرية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، القاهرة، 1999، ص 13.

و يعتبر هذا أفضل أنواع التمويل لتشجيع الصادرات خاصة . في الدول النامية التي تعاني من مشكلات السداد ، وعدم توافر النقد الأجنبي ، وتلاءم تمويل السلع الرأسمالية الاستهلاكية المعمرة.

### **3-4-4- تمويل المشروعات الاستثمارية ذات التوجه التصديري:**

يمكن إقامة المشروعات ذات التوجه التصديري من خلال قروض مصرفية متوسطة وطويلة الأجل غالباً مقابل رهن الأصول، و هناك بعض أدوات التمويل متوسطة الأجل مثل:

#### **3-4-4-1- سندات التصدير:**

هي سندات طويلة الأجل لدعم الأنشطة التصديرية بما فيها التسويق وتطوير المنتجات وإقامة فروع أجنبية أو مكاتب تسويقية.

#### **3-4-4-2- التأجير التمويلي:**

"يمثل أحد أشكال تمويل الاستثمارات أو ما يمكن أن يطلق عليه التمويل غير المباشر للصادرات، وتنتج هذه الآلية إمكانية تأجير أدوات الإنتاج، خاصة فيما يتعلق بالسلع الرأسمالية الضخمة"<sup>1</sup>.

فهو إذن يسمح بتأجير السلع الرأسمالية ، بحيث يقوم المصدر بتوجيه رأسماله للإنتاج، وبالتالي تيسير المعدات والمركبات اللازمة لنشاط التصدير، وهذا النوع يزداد استخدامه في الدول النامية.

### **المطلب الثالث: تأمين ضمان وائتمان الصادرات**

تواجه المؤسسات المصدرة عددا من المخاطر، منها ما يتعلق مباشرة بالمشتري الأجنبي، ومنها ما يتعلق بالأوضاع السائدة في البلد المستورد، ومن شأن هذه المخاطر أن تسبب خسائر

<sup>1</sup> ميني زويغ، هبة الدقن ، مرجع سابق الذكر، ص35.

مالية للمصدر، ومن أجل حماية المصدرين من مثل هذه المخاطر . فقد تم تأسيس شركات ومؤسسات أوكلت إليها عملية تأمين الصادرات ، و التي تمكّن المصدرين من تغطية صفقاتهم اتجاه الطرف الآخر (المستورد) . و بالتالي مجابهة مخاطر التصدير و تغطية جزء كبير من المخاطر المحتملة، وذلك مقابل دفع مبلغ معين يسمى بقسط الضمان.

## 1- تعريف ضمان وائتمان الصادرات:

يعرف ضمان الائتمان بأنه "التأمين الذي يغطي الخسائر التي تحدث بسبب تحقق أحد الأخطار، والتي تعيق سداد المشتري لقيمة البضائع المباعة إليه إلى البائع في حالة البيع الآجل"<sup>1</sup>. أي ضمان تأمين الصادرات هو وسيلة تسمح للدائن بدفع أقساط لهيئة التأمين من أجل تغطية الأخطار الناجمة عن عدم تسديد الدون لعجز المدين مثلاً.

و"تتلخص عملية تأمين ائتمان التصدير في قيام المصدر على تحصيل قيمة الصادرات. عند إستحقاق الائتمان الممنوح أثناء عملية التصدير. وذلك من خلال فتح اعتماد لتحصيل قيمة الصادرات على أن يتولى المصدر دفع أقساط التأمين إلى الطرف القائم بعملية التأمين"<sup>2</sup>.

## 2- آليات تأمين الصادرات:

سوف نتطرق لأهم ضمان ائتماني للصادرات هو وثيقة الضمان، حيث تعرف على أنها عقد بين طرفين أحدهما المؤمن و الآخر المؤمن له، تحتوي هذه الوثيقة على القواعد العامة والخاصة التي تنظم العلاقة بينهما و تتفرع حسب طبيعة و موضوع و مدة العقد. و تنقسم وثيقة الضمان إلى نوعان هما:

<sup>1</sup> شعبة رأفت محمد، مرجع سابق الذكر، ص331.

<sup>2</sup> مكي زويغ، هبة الدفن، تمويل الصادرات المصرية، مرجع سابق الذكر، ص 37.

## 2-1- وثيقة الضمان الشاملة:

تعد أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها إستخداما، "حيث ظلت معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشامل، والتي تغطي كل من الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية (السياسية)"<sup>1</sup>، و تكون وثيقة التأمين الشاملة قصيرة الأجل، حيث لا تتعدى مدتها السنة، ويكون فيها التأمين على رقم الأعمال كلي (كامل المبلغ) وهذا ما جعلها تتميز بالشمولية.

## 2-2- وثيقة الضمان المحددة:

تقوم وثيقة الضمان المحددة بتغطية الأخطار التجارية والأخطار السياسية مثلها مثل وثيقة الضمان الشاملة، و"تحتوي هذه الوثيقة على الصفقات ذات المبالغ المرتفعة والأخطار فيها كثيرة الوقوع"<sup>2</sup>. و تكون هذه الوثيقة لمدة طويلة الأجل قد تفوق الثلاث سنوات، أما معدل التغطية فقد يكون فيها 50%.

## 3- المخاطر التي يغطيها الضمان:

### 3-1- المخاطر التجارية:

و تتمثل في الآتي:

- ✓ الإعسار القانوني للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتمثل ذلك في عدم قدرة المشتري أو الكفيل على الوفاء بالتزاماته، ويكون ذلك ناتجاً عن قوانين الإفلاس أو التسوية القضائية للشركات التي تمر بأزمات اقتصادية.
- ✓ "الإعسار الفعلي للمشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، وينتج عن وضع يجعل الشركة تستنتج بأن التسديد ولو الجزئي من المبلغ المضمون غير منتظر"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> قدي عبد المجيد ووصاف سعدي، مرجع سابق الذكر، ص 07.

<sup>2</sup> Ben Mansour hacene, introduction A L'assurance crédit A L'exportation, op.cit, P102.

<sup>3</sup> ووصاف سعدي، ملتقى حول ضمان إئتمانات التصدير في البلدان النامية وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، جامعة بسكرة، ص 03.

✓ عدم وفاء المشتري أو الكفيل من القطاع الخاص، ويتم التأكد من ذلك عند مرور 6 أشهر من تاريخ استحقاق المبلغ المضمون دون القيام بتسديده.

### 3-2- المخاطر غير التجارية (السياسية):

و هي المخاطر التي تكون خارج الأطر الاقتصادية والتجارية ونذكر منها:

✓ الحروب الأهلية أو الخارجية ، الاضطرابات ، الثورات أو أعمال العنف التي تقع في بلد المشتري.

✓ التوقف عن الدفع بقرار من السلطات الإدارية لبلد إقامة المشتري .

✓ عدم تحويل المبالغ المودعة بالعملة المحلية نتيجة إجراءات تشريعية أو إدارية في بلد إقامة المشتري.

✓ الكوارث الطبيعية التي تقع في بلد إقامة المشتري.

### 4- إيجابيات ضمان ائتمان الصادرات:

هناك عدة إيجابيات لسياسة ضمان الصادرات، كلها تسعى من أجل تسهيل وتشجيع الصادرات ومن أهمها نجد:

#### 4-1- الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع:

حيث يقوم المستورد بطلب كفالة من أجل حماية نفسه من مختلف المخاطر، التي يمكن أن يتعرض لها أثناء إتمام الصفقة، سواء قبل أو بعد الحصول على البضاعة.

#### 4-2- توفير الضمانات للتعويض عن الخسارة:

توفير الضمانات يعتبر من أساسيات المعاملات الدولية ، لأنها تمثل الحماية من أخطار السياسة والأخطار التجارية ، سواء كانت في مرحلة ما قبل إمضاء العقد التجاري النهائي الملزم للمتعهد بإتمام الصفقة، أو ما بعد إمضائه كعدم قدرته على تجهيز الطلبية في تواريخها المحددة و إنجازها.

#### 3-4- زيادة قدرة المصدر على المنافسة:

توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساط لشركة التأمين.

#### 4-4- تسهيل الحصول على تمويل للصادرات:

تيسير حصول المصدر على تمويل لنشاطه بشروط معقولة، مع حمايته من الرجوع عليه في حالة عدم حصول الممول على مستحقاته من المستورد.

#### 5-4- التعامل مع أسواق جديدة وزبائن جدد:

إنّ ضمان الصادرات يفتح المجال للمصدر في التعامل بجرية ودون مخاطر، كذلك يفتح المجال أمام زبائن جدد وهذا مع توفر الضمان اللازم لمواجهة الخطر الناجم عن عملية التصدير.

#### المبحث الرابع: تجارب بعض الدول في مجال تنمية الصادرات

إنّ من المفيد استعراض بعض التجارب الدولية خاصة النامية في مجال ترقية الصادرات، فقد مرّت العديد من هذه الدول النامية والتي أثبتت جدارتها في إقحام الأسواق الخارجية بمراحل لتطوير ونمو اقتصادها، بإعتمادها على مجموعة من خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث ركّزت هذه الخطط على التوجه من سياسة إحلال الواردات والتي أثبتت عدم جدواها إلى سياسة التوجه نحو التصنيع وذلك كضرورة حتمية لتحقيق معدلات عالية من النمو الاقتصادي.

و من خلال هذا المبحث سنعرض بإيجاز الملامح الأساسية لبعض هذه التجارب، والتي قد تفيد في استخلاص دروس في سياسة التصنيع وترقية الصادرات.



المطلب الأول: التجربة اليابانية في مجال تنمية الصادرات:

### 1- نبذة عن تطور الصادرات اليابانية:

قد انتهجت اليابان بعد الحرب العالمية الثانية التي دمرت قدراتها الاقتصادية، ومواردها الطبيعية، وبنيتها الأساسية. نموذجاً فريداً في تنمية صادراتها الصناعية. حيث تعتبر الصناعة القطاع المهيمن على الاقتصاد الياباني. حيث يعتمد هذا القطاع على صادرات المواد الأولية والطاقة.

و قد عرف الاقتصاد الياباني نمواً كبيراً خلال العشريتين الأربعين الأخيرة من القرن الماضي، حيث "بلغ 10% سنوياً خلال الستينات، و 5% سنوياً خلال السبعينات، و 4% سنوياً خلال الثمانينات. ثم تناقصت وتيرة النمو خلال التسعينات، بسبب الاستثمارات الضخمة خلال العشرية التي سبقتها، والسياسة التقشفية التي انتهجتها الحكومة للتخلص من الفائض في الأسواق المالية والعقارية. لم تعرف هذه السياسة النجاح المنشود. و زاد الأمور سوءاً الركود الذي عرفته اقتصاديات كل من الولايات المتحدة ثم بلدان آسيا في نفس الفترة"<sup>1</sup>.

أما في مجال التصدير فقد حققت اليابان تقدماً كبيراً خاصة الصادرات الصناعية منذ بداية الستينات حتى أصبحت قوة اقتصادية تنافس صادراتها وإنتاجها كثير من الدول الكبرى، وذلك على الرغم من أن اليابان لا تتمتع بمواد أولية أو ثروة معدنية تذكر، وتعتمد في إنتاجها على استيراد أغلب مواردها الأولية. ولعل الأساس في نجاح اليابان صناعياً واقتصادياً بالدرجة الأولى، هو التكامل المتجانس بين الصناعات الكبيرة والصناعات الصغيرة ودعم رجال الأعمال بتسهيل حصولهم على قروض بشروط ميسرة، وإنشاء البنية الأساسية من المرافق والسكك الحديدية للمشروعات، التي كانت ترى الدولة أهمية في سرعة إنشائها. وقد وضعت الحكومة اليابانية سياسة ثابتة لتطوير الصادرات خاصة الصادرات الصناعية.

<http://ar.wikipedia.org>

<sup>1</sup> نادي النور الاقتصادية العالمي، ويكيبيديا، الموسوعة الحرة، في موقع الانترنت التالي: تاريخ الاطلاع: 2011/09/15.

## الفصل الثاني: الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات

و قد أدى تطبيق إستراتيجية تشجيع الصادرات في اليابان إلى نمو الصادرات والنتائج المحلي، فقد بلغت قيمة الصادرات 403496 مليون دولار أمريكي سنة 2001م. واستمرت في التزايد إلى غاية سنة 2008م، حيث بلغت 781412 مليون دولار. لتتخفف في السنة الموالية إلى 580719 مليون دولار. بسبب تأثر الاقتصاد الياباني بالأزمة الاقتصادية العالمية لترتفع بنسبة كبيرة سنة 2010م بقيمة 769839 مليون دولار، وهي أعلى قيمة سجلت خلال العشرية الأخيرة، وهذا ما يثبت مدى نجاعة الإجراءات والسياسات التحفيزية المتخذة من طرف السلطات اليابانية. و هو ما يمكن توضحه أكثر من خلال الجدول التالي:

### الجدول رقم (II، 02): تطور الصادرات السلعية اليابانية بين 2001 - 2010.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
القيمة	403496	416726	471817	565675	594941	646725	714327	781412	580719	769839

المصدر: إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة (OMC) على الموقع:

[http://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/statis\\_f.htm](http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm)

### 2- الإجراءات المتخذة من طرف اليابان:

قد سعت الدولة اليابانية من خلال تطوير قدراتها الصناعية ، واقتحام الأسواق الخارجية بمجموعة من السياسات التنموية، والإجراءات التحفيزية في قطاع التصدير. و قد إتخذت شعار "التصدير أو الموت". إيماناً منها أنه لا تنمية دون ترقية الصادرات، حيث تمثلت هذه السياسة في قيام الحكومة باتخاذ مجموعة من الإجراءات نذكر منها ما يلي:

## 2-1- في مجال تأمين وتنمية الصادرات:

فقد تم إنشاء نظام تأمين متكامل على الصادرات، لتعويض المخاطر المحتمل التعرض لها من جراء العملية التصديرية. ولقد شمل هذا النظام تأمين اعتماد التصدير وتقلبات سعر الصرف وضمونات التصدير. وقد بدأ هذا النظام الخاص بتنمية الصادرات اليابانية سنة 1956م. بتحفيز الشركات اليابانية على تنمية صادراتها، ولتحقيق ذلك أصدرت اليابان العديد من القوانين والتنظيمات، ومن أهمها نظام خصم نفقات التصدير من الوعاء الضريبي سنة 1953م<sup>1</sup>. والذي كان بمثابة أحد أهم الحوافز المشجعة للمصدرين اليابانيين.

## 2-2- دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

حيث تم إنشاء مكتب للمؤسسات الصغرى والمتوسطة يتبع وزارة التجارة الخارجية والصناعة منذ عام 1984م ، وهذا لتقديم الدعم والمساعدات الحكومية المجانية للصناعات الصغيرة والمتوسطة من اجل تشجيع الصادرات والتوجه للخارج.

## 2-3- إنشاء صناديق وأنظمة ترقية والمشاركة في المعارض الدولية:

قامت الحكومة اليابانية " بنظام فعال لترويج الصادرات عن طريق هيئة التجارة الخارجية وصندوق التعاون الاقتصادي لما وراء البحر، حيث يقتصر دور هيئة التجارة الخارجية على عدة أنشطة أهمها تنظيم المشاركة في المعارض الدولية بغرض ترويج الصادرات اليابانية في الخارج وتوفير المعلومات الاقتصادية والتجارية عن الأسواق الخارجية"<sup>2</sup>.

و يمكن توضيح نتائج هذه السياسات والإجراءات المتخذة من طرف السلطات اليابانية، والتي تهدف إلى إحلال الواردات وتشجيع الصادرات بالجدول التالي:

<sup>1</sup> بن نافلة قدور، ما مدى إمكانية الاستفادة من التجربة اليابانية في التسويق الدولي، مجلة شمال إفريقيا، العدد 3، جامعة شلف، ص246.

<sup>2</sup> بن نافلة قدور، نفس المرجع ، ص247.

الجدول رقم (II، 03): الصادرات ناقص الواردات السلعية اليابانية بين 2003-2010.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
القيمة	88.5	110.5	79.1	67.7	92.1	18.9	28.7	75.7

المصدر: منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (oucd) على الموقع:

<http://www.oucd.org/document.html>

من خلال إحصائيات الجدول (II، 03)، والذي يوضح مدى تغطية الصادرات السلعية اليابانية للواردات. حيث نلاحظ فائض في الميزان التجاري خلال كامل الفترة الممتدة بين 2003-2010م، حيث وصل سنة 2004م إلى 110.5 مليون دولار أمريكي، و 75.7 مليون دولار سنة 2010م. و هو ما يبين نتائج السياسة المتبعة من طرف اليابان بإنتهاجها لإستراتيجية إحلال الواردات وتشجيع الصادرات والتوجه نحو الخارج.

**المطلب الثاني: التجربة التركية في مجال تنمية الصادرات:**

إن الدولة التركية من بين أكثر الدول السبابة في مجال ترقية الصادرات في مطلع السبعينات، حيث تحولت من إستراتيجية إحلال الواردات إلى إستراتيجية تشجيع الصادرات أو سياسة التصنيع، وقد نجحت الحكومة التركية من خلال السياسات المتخذة من اكتساح الأسواق الخارجية لتنافس بمنتجاتها الدول المتقدمة. وسوف نتطرق لأهم الإجراءات المتبعة من طرف هذه الحكومة.

## 1- نبذة عن تطور الصادرات التركية:

تتركز مراكز الصناعة والتجارة التركية حول منطقة مدينة إسطنبول وفي باقي المدن الكبرى وخاصة في الغرب، حيث تبلغ نسبة صادرات تركيا إلى الاتحاد الأوروبي حوالي 51.6% من مجمل صادراتها. في الفترة ما بين 1945م إلى بداية الثمانينات، اتبعت الحكومة سياسة اقتصادية تركز على الاقتصاد الداخلي.

و قد واجه الاقتصاد التركي عدة مشاكل وصعوبات. وبالرغم من كل هذه الصعاب كان النمو الاقتصادي التركي مستقر ويمكن وصفه بشكل عام بأنه عالي، حيث بلغ نسبة 6.7% في الخمسينات، و 4.1% في السبعينات. وكان من أهم الأسباب التي واجهت الاقتصاد التركي في السبعينات هو تغيير السياسة من سياسة إحلال الواردات إلى سياسة تشجيع الصادرات خاصة الصادرات السلعية، لكن مع إسقاط الحكم العسكري للبلاد في بداية الثمانينات، دخلت تركيا مرحلة سياسية واقتصادية جديدة، ركزت فيها الدولة على الصادرات بالدرجة الأولى وأزالت القيود على الواردات وفتحت الباب للاستثمار الأجنبي. كما قامت الدولة التركية بتشجيع خصخصة القطاع العام ودعمت القطاع الخاص. ومع مطلع التسعينات تم إنشاء اتحاد جمركي بين تركيا والاتحاد الأوروبي سنة 1996م، حاولت من خلالها حماية الشركات المحلية عن طريق فرض قيود على الشركات والواردات الأجنبية. تعرقلت حركة الصادرات في هذه الفترة بفعل البيروقراطية والفساد المنتشر، وقد نمت ثقة المستثمرين بالتعديلات التي أقرتها الحكومة وزاد الأمل في دخول بلاد الاتحاد الأوروبي كعضو كامل بعد حصولها رسمياً على صفة دولة مرشحة للانضمام عام 1999م.

" وقد بدأ تطبيق تداول العملة الجديدة الليرة التركية الجديدة منذ الأول من يناير 2005م، لكي تحل تدريجياً محل العملة القديمة (الليرة التركية). بلغ الناتج الوطني بالنسبة للفرد 4172 دولار أمريكي في 2004م، كما بلغت القوة الشرائية موزعة على الفرد 7400 دولار

أمريكي. بلغ الناتج الوطني حوالي 200 مليار دولار أمريكي في 2004م، ونسبة دين خارجي تبلغ 134،4 مليار دولار في عام 2002م، أي ما نسبته 78% حسب الناتج الوطني<sup>1</sup>.

## **2- السياسات المتبعة من طرف تركيا:**

قد صنفت تركيا ضمن الأسواق الناشئة التي تتميز بـ اقتصاد ديناميكي ومتنوع، وهذا كله بفضل الجهود والسياسات المتخذة من طرف الحكومة التركية، وقد سلكت الدولة التركية في إستراتيجيتها لتنمية صادراتها على مجموعة من المبادئ والأسس أهمها:

## **2-1- توفير التمويل اللازم للصادرات:**

قامت الدولة التركية بتشجيع الاقتراض من البنوك بسعر فائدة منخفض، أو حتى بدون فوائد، وهذا بهدف الإنتاج من أجل التصدير، وهذا ما دفع بالكثير من المؤسسات بتوسيع نشاطاتها وإنشاء وحدات إنتاجية الموجهة لعملية التصدير.

## **2-2- تطبيق سياسة تمويلية وائتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية:**

و قد اتضح ذلك من خلال " إنشاء بنك الصادرات والواردات التركية عام 1987م، بهدف تخفيض تكلفة تمويل الصادرات وإعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المقترنة بعمليات التصدير، فضلا عن قيام بنك تمويل الصادرات التركية بتمويل عملية التصدير، ووضع السياسات التمويلية والتأمينية اللازمة لذلك"<sup>2</sup>.

## **2-3- تخفيض سعر الصرف:**

قامت الحكومة التركية بتخفيض قيمة سعر صرف عملتها، مما ساعد كثيرا في نمو الصادرات التركية خاصة الصادرات الصناعية.

<http://ar.wikipedia.org>

<sup>1</sup> نادي النمو الاقتصادي العالمي، ويكيبيديا، الموسوعة الحرة، في موقع الانترنت التالي: تاريخ الاطلاع: 2011/09/15.

<sup>2</sup> محمود حامد عبد الرزاق، مرجع سابق الذكر، ص 70.

**2-4- إنشاء مناطق تبادل حرة:**

و هذا بالانضمام للكثير من المنظمات الدولية وإنشاء مناطق حرة على أراضيها، مما سهل في حصولها على المواد الوسيطة والمواد الأولية التي تستخدم في عمليات الإنتاج، وكذلك سهل في جذب الاستثمارات الأجنبية الموجهة للتصدير.

إن نتائج هذه الاجراءات و السياسات المتخذة من طرف السلطات التركية أتت ثمارها وهو ما شهدته تطور مستمر لصادراتها خلال العشر سنوات الأخيرة. و هذا ما تبينه الاحصائيات في الجدول التالي:

**الجدول رقم (II، 04):** تطور الصادرات السلعية التركية خلال الفترة (2001-2010).

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
القيمة	31334	36059	47253	63167	73476	85535	107272	132027	102143	113981

المصدر: إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة (OMC) على الموقع:

[http://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/statis\\_f.htm](http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm)

من خلال الجدول (II، 04) نلاحظ تزايد في قيمة الصادرات من 31334 مليون دولار أمريكي سنة 2001م، إلى 113981 مليون دولار سنة 2010م. بالرغم من انخفاضها سنة 2009م بسبب تأثيرها بالازمة الاقتصادية ، و هو ما يدل على مدى إرتباط الاقتصاد التركي بالاقتصاد العالمي.

المطلب الثالث: تجربة كوريا الجنوبية:

1- نظرة على تطور الصادرات الكورية:

"على مدار العقود الأربعة الماضية، كان النمو الاقتصادي المشهود لكوريا جزءاً مما أطلق عليه "المعجزة الشرق آسيوية"، فالنمو الاقتصادي المكثف جعل كوريا تقفز إلى المرتبة الثانية عشرة كأكبر اقتصاد وشريك تجاري على مستوى العالم"<sup>1</sup>، وقد يتضح من تجربة التصنيع لكورية الجنوبية منذ استقلالها في عام 1948م وحتى عام 2010م، أن خطوط التنمية بدأت في التحول من إستراتيجية إحلال الواردات في الخمسينيات من القرن الماضي إلى التصنيع من أجل التصدير في الستينيات من نفس القرن، حيث أنه في أواخر الخمسينيات كانت أحد أفقر الدول الآسيوية على اعتبار أنها كانت تتلقى ما قيمته 10% من ناتجها المحلي الإجمالي في شكل مساعدات، بينما كانت مدخراتها المحلية تمثل من 02% إلى 03% من الناتج الوطني الإجمالي، كما كان لديها سعر صرف مقوم بأعلى من قيمته ومعدل تضخم عالي وسريع، وكان معدل النمو الاقتصادي فيها متواضعا.

و قد قدمت عدة مساعدات لكوريا الجنوبية بعد الحرب وهذا من طرف الولايات المتحدة الأمريكية لإعادة بنائها، لكن هذه المساعدات لم تكن كافية للنهوض بالاقتصاد الكوري، حيث كانت الصادرات اقل من نصف الواردات وهذا ما جعل عجز دائم في ميزان المدفوعات ففي سنة 1957م بلغت المواد الخام فقط حوالي 88% من إجمالي الصادرات الكورية، لكن سرعان ما تغيرت سنة 1960م، حيث قامت الحكومة الكورية بتخفيض قيمة العملة بالإضافة إلى توفير الائتمان للمصدرين.

و قد بدأت الصادرات في النمو حيث "بلغ الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1960م-1962م بـ 3% وتطور إلى 28% في الفترة 1973م-1975م، وقد تجاوز نمو الصادرات السنوي 40%، ومن هنا بدأت الصادرات الالكترونية تحتل مكانتها. بينما كانت تتركز الصادرات الكورية على الألبسة والأحذية والمنسوجات. وبلغ الناتج المحلي أكثر من 30%

<http://ar.wikipedia.org>

<sup>1</sup> نادي النمو الاقتصادي العالمي، ويكيبيديا، الموسوعة الحرة، في موقع الانترنت التالي:

تاريخ الاطلاع: 2011/09/15.



## الفصل الثاني: الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات

خلال الفترة الممتدة بين 1976م-1995م<sup>1</sup>. واستطاعت كوريا الجنوبية أن تتخطى الأزمة الآسيوية عامي 1997م-1998م. لينتعش الاقتصاد الكوري خلال العشرية الأخيرة. والجدول التالي يوضح مدى تطور معدل نمو صادرات كوريا الجنوبية بين 2001م-2010م:

**الجدول رقم (II، 05):** تطور الصادرات السلعية لكوريا الجنوبية بين 2001-2010.

الوحدة: مليون دولار.

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
القيمة	29258	29723	36482	46146	51626	58175	69784	80782	61677	81821
معدل النمو	—	1,59	22,74	26,49	11,88	12,69	19,96	15,76	-23,65	32,66

المصدر: إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة (OMC) على الموقع:

[http://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/statis\\_f.htm](http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm)

هناك عدة عوامل وإجراءات ساعدت على نمو الصادرات الصناعية لكوريا الجنوبية، حيث وخلال العشر سنوات الأخيرة حققت معدلات موجبة للتصدير. وهذا بزيادة سنوية قدرها 1.59%، و22.74% سنة 2001م، 2002م على التوالي. وبزيادة قدرها 26.49% سنة 2004م، و 19.96% سنة 2007م. وقد واجهت الصادرات الصناعية الكورية انخفاضاً كبيراً في سنة 2009م، إلى 61677 مليون دولار، بعدما كانت 80782 مليون دولار سنة 2008م، أي إنخفضت بمعدل 23.65%، بسبب أزمة الرهن العقاري التي زعزعت الاقتصاد العالمي.

<sup>1</sup> سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005م، الكتاب الثالث، ص 351-355.

و بفضل الجهود الساعية إلى تعزيز تنافسية المنتجات الكورية، تمكنت المنتجات الكورية من الثلاثات والغسلات وأجهزة التكيف من اكتساح السوق العالمية. أما بالنسبة لصادرات كوريا الجنوبية من السيارات فقد بلغت مبيعاتها في عام 2005م نحو 2586088 سيارة، في حين بلغت 2648028 سيارة عام 2006م، و في عام 2007م بلغت 2478138 سيارة. وفي مجال صناعة السفن، احتلت كوريا المرتبة الأولى عالمياً في عام 2005م بصادرات بلغت قيمتها 17.7 مليار دولار، وبحجم تصنيع يوازي 9.3 مليون طن، وفي عام 2006م حققت الصادرات الكورية من السفن 22.1 مليار دولار، لتحتل بذلك المرتبة الأولى، وفي عام 2007م حازت أيضاً المرتبة الأولى بصادرات بلغت 27.6 مليار دولار"<sup>1</sup>.

## 2- أهم الإجراءات المتخذة لترقية الصادرات:

و يمكن ذكر أهم الإجراءات التي اعتمدت عليها كوريا الجنوبية في ترقية صادراتها، خاصة الصناعية فيما يلي:

✓ "إعادة هيكلة الإدارة الضريبية و من خلالها تم تخفيض قيمة الدخل الخاضع للضريبة، حيث توجد أنواع معينة من المداخل لا تدخل ضمن الوعاء الضريبي منها الدخل العائد من نقل التكنولوجيا والخدمات الفنية، كذلك تخفيض الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية الناتجة عن عملية التصدير"<sup>2</sup>.

✓ رفع معدلات الفائدة على الودائع البنكية، ووضع تنظيمات ومقاييس تشريعية لتشجيع الاستثمار الأجنبي. مع منح معدلات فائدة تفضيلية للمصدرين.

✓ منح تخفيضات ضريبية وإعانات على واردات التجهيزات والمواد الأولية و الوسيطة التي تستخدم في صناعة المنتجات الموجهة للتصدير.

✓ خلق منطقة تبادل حرة، و تبسيط الإجراءات الجمركية.

<sup>1</sup> للمزيد من المعلومات اطلع على نادي النمر الاقتصادي، مرجع سابق الذكر.

<sup>2</sup> Centre du commerce international, Les succès de la république de Corée en matière d'exportation (1961-1982), CNUCED, Genève, 1984, p 10.

- ✓ قامت الحكومة الكورية بتعويض بعض الاقطاعات الضريبية للمصدرين.
- ✓ إعانات فيما يخص تمويل الصادرات حيث تم إنشاء صندوق مشترك لتمويل القروض بين الحكومة والمؤسسات المالية.
- ✓ " النمو السريع للصادرات الصناعية كثيفة العمل، وسياسة الأجور وأسعار الفائدة التي شجعت استخدام العمال"<sup>1</sup>.

#### المطلب الرابع: التجربة الماليزية:

تعد التجربة الماليزية من بين أهم التجارب الدولية الجديرة بالتأمل ، خصوصاً أنها تتميز بكثير من الدروس والسياسات الرشيدة، التي من الممكن أن تستفيد منها الدول السائرة في طريق الرموكي تنهض باقتصادياتها من قيود التخلف والتبعية إلى التحرر، والتطور واقتحام الأسواق الدولية، فعلى الرغم من الانفتاح الكبير لماليزيا على الخارج والاندماج في اقتصاديات العولمة، فإنها تحتفظ بهامش كبير من الوطنية الاقتصادية، وخلال العشرين سنة الأخيرة من القرن الماضي تحولت الأمور في ماليزيا من بلد يعتمد بشكل أساسي على تصدير بعض المواد الأولية الزراعية إلى بلد مصدر للسلع الصناعية، وقد طالت العديد من المجالات لا سيما في مجالات الصناعات الثقيلة مثل المعدات والآلات الكهربائية وخاصة الإلكترونيات والأقراص المضغوطة.

#### 1- نبذة عن الاقتصاد الماليزي:

"قد أصبحت ماليزيا المنتجة الأكبر في العالم للقصدير والمطاط وزيت النخيل. هذه السلع الثلاث، جنباً إلى جنب مع غيرها من المواد الخام، دفعت بوتيرة الاقتصاد الماليزي خلال منتصف القرن العشرين. بدأت ماليزيا في السبعينيات تقليد اقتصاديات النمر الآسيوية الأربع كوريا الجنوبية والصين، و هونغ كونغ و سنغافورة، وألزمت نفسها بالانتقال من كونها تعتمد على التعدين والزراعة إلى اقتصاد يعتمد بصورة أكبر على التصنيع. بوجود الاستثمارات

<sup>1</sup> سامي عفيفي حاتم ، مرجع سابق الذكر، 356.

اليابانية، ازدهرت الصناعات الثقيلة في غضون سنوات، وأصبحت صادرات البلاد محرك النمو الرئيسي<sup>1</sup>.

و حققت ماليزيا باستمرار معدل نمو محلي إجمالي أكثر من 7%. مع انخفاض معدلات التضخم في الثمانينيات والتسعينات. تعد ماليزيا اليوم واحدة من أكبر مصنعي الأقراص الصلبة الحاسوبية، وقد قامت الحكومة الماليزية كغيرها من الدول بتخفيض العملة الماليزية، وتشجيع الاستثمار الأجنبي. الذي كان له الدور الكبير في دفع عجلة النمو الرئيسية لصادرات ماليزيا في العصر الحديث، خاصة قانون تشجيع الاستثمار الصادر سنة 1986م والذي جاء بـ<sup>2</sup>:

- ✓ السماح للأجانب بالاستحواذ على 100% من حقوق الملكية لشركاتهم عند قيامهم بتصدير 80% من منتجات هذه الشركة.
- ✓ السماح للشركات التي تصدر ما بين 51% - 79% من منتجاتها بنسبة مناظرة من 51%-79% من حقوق تتراوح بين 20% - 50% من منتجاتها بتملك 51% من حقوق الملكية الأجنبية للشركة.
- ✓ السماح للشركات التي تستطيع تصدير 20% فقط أو اقل من منتجاتها أن تملك حد أقصاه 30% من حقوق الملكية الأجنبية للشركة.

قد ساعد قانون الاستثمار الصادرات الماليزية على النمو، وهذا من خلال قيام المستثمرين الأجانب بتوسيع خطوط منتجاتهم سواء الأمامية أو الخلفية، ومكّن الاستثمار الأجنبي ماليزيا من تنويع قائمة صادراتها وإبعادها عن الصادرات النفطية والتقليدية التي تواجه أسعار عالمية غير مستقرة، وتعتبر صادرات الالكترونيات أهم أنواع صادرات ماليزيا منذ مطلع التسعينيات من القرن العشرين وحتى العشر سنوات الأولى من القرن الواحد والعشرين.

و نجحت ماليزيا في ترقية صادراتها بنسبة 17% في المتوسط خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1987م-1993م حيث وصلت إلى 47 مليار دولار أمريكي، وقد استمرت ماليزيا في انتهاجها لإستراتيجية التصنيع الأمر الذي انعكس بالإيجاب على صادراتها، حيث شكلت المنتجات

<sup>1</sup> للمزيد من المعلومات اطلع على نادي النور الاقتصادية، مرجع سابق الذكر.

<sup>2</sup> عادل عبد العظيم، المعهد العربي للتخطيط، جسر التنمية، الكويت، ص 08.

## الفصل الثاني: الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات

الصناعية 71% من إجمالي هذه الصادرات سنة 1993م، واستمرت في هذا الاتجاه إلى غاية منتصف العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، هذا بعد أن كان البترول الخام عمود الصادرات الماليزية، بالإضافة إلى المطاط، وزيت النخيل، خشب الأشجار.

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

الجدول رقم (II، 06): تطور الصادرات السلعية الماليزية بين 2001-2010.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
القيمة	88005	94058	104705	126511	140980	160676	176211	199516	157433	198801

المصدر: إحصائيات المنظمة العالمية للتجارة (OMC) على الموقع:

[http://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/statis\\_f.htm](http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm)

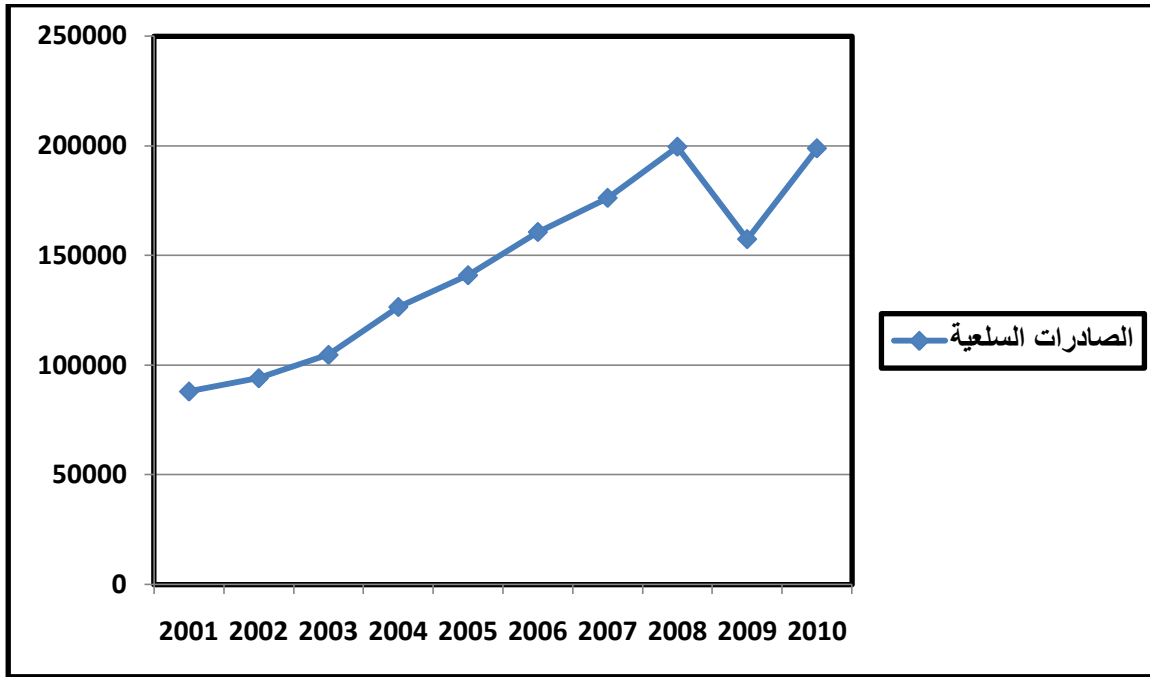
من خلال الجدول (II، 06) نجد أن هناك تزايد مستمر للصادرات السلعية الماليزية من سنة لأخرى، فقد وصلت سنة 2001م إلى 88005 مليون دولار أمريكي، ثم 104705 مليون دولار سنة 2003م لتصل إلى 199516 مليون دولار سنة 2008م. لتتخفف إلى 157433 مليون دولار سنة 2009م بسبب تأثيرها بالازمة العالمية. أما أهم المؤشرات الإيجابية لهذا التطور، فحسب تقرير التنمية البشرية الصادر عن البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة لعام 2001م. رصد أهم 30 دولة مصدرة للتقنية العالية، كانت ماليزيا في المرتبة التاسعة متقدمة بذلك عن كل من

## الفصل الثاني: الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات

إيطاليا والسويد والصين، كما كانت تجربتها متميزة في مواجهة الأزمة الآسيوية التي شهدتها عامي 1997م-1998م.

و في 2005م كذلك نشر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) أن العامل الرئيسي في انتعاش الاقتصاد الماليزي هو زيادة الصادرات الإلكترونية، والذي نجم عن زيادة كبيرة في الطلب على القطع الإلكترونية في الولايات المتحدة . ويمكن توضيح هذا الانتعاش بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم (II، 05): تطور الصادرات السلعية لماليزيا خلال الفترة 2001-2010م.



المصدر: من إعداد الطالب إنطلاقاً من نتائج الجدول رقم (II، 06).

## 2- السياسة المنتهجة في مجال ترقية الصادرات:

إن التجربة الماليزية من بين أكثر الدول النامية نجاحاً في انتهاج سياسة ناجحة في مجال تنمية الصادرات، حيث انتهجت الدولة الماليزية في سياستها مجموعة من الأساليب والإجراءات نذكر منها ما يلي<sup>1</sup>:

- ✓ انتهاج حكومة ماليزيا سياسة التعديل المستمر لهياكل وطبيعة الحوافز في ضوء احتياجات وأهداف التنمية الوطنية.
  - ✓ الربط العريض بين الحوافز وتقديم التسهيلات المخصصة لتنمية المهارات الفنية، حيث تقوم الحكومة الماليزية من خلال هذا الربط بإستغلال إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات في تحسين قدرات ماليزيا التنافسية.
  - ✓ تركيز الاهتمام خاصة خلال السبعينات على الصناعات الكثيفة الاستخدام لعنصر العمل أو كثيفة العمل والموجهة للتصدير، حيث تم إنشاء عشر مناطق حرة لجذب الاستثمارات الأجنبية خاصة في قطاع النسيج.
  - ✓ تبسيط القواعد والإجراءات للتصدير، وإقرار العديد من الحوافز للمنتجين والمصدرين لتحفيزهم على التوجه بإنتاجهم إلى الأسواق الخارجية.
  - ✓ إنشاء مناطق تبادل حرة وتذليل الإجراءات والحوافز الجمركية.
- يتضح مما سبق أنه ومن تجارب بعض الدول الناجحة في مجال التصدير أهمية دور بعض العوامل كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير، كتخفيض قيمة العملة وترقية المؤسسات، تمويل وائتمان الصادرات كذلك تشجيع الاستثمار حيث على سبيل المثال ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى أن هناك علاقة تبادلية بينها وبين التصدير. فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية . و هو ما تحتاجه الدول النامية للنهوض بالصناعة المحلية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج. وتنوع المنتج و تحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج

<sup>1</sup> مصطفى بابكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، الكويت، العدد الخمسون، 2006م، ص07.

## الفصل الثاني: الأسس النظرية والتطبيقية للصادرات

وحفض تكلفة الإنتاج. و من ثم يمكن القول أن الاستثمار يسهم في زيادة الإنتاجية وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية. كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل علي جذب مزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الخدمية و السلعية.

كذلك و من خلال التجارب السابقة نجد أن مجمل السياسة السابقة تركزت على ثلاثة عناصر أساسية نلخصها في:

- ✓ البنية التحتية للتجارة و تعزيز القدرة التنافسية للتجارة، من خلال أنظمة التسهيلات التجارية وتمويل التجارة الخارجية وائتمان الصادرات.
- ✓ تطوير العلاقات التجاري و هذا بتوفير بيئة التجارة الحرة والاستثمار من خلال كل من إنشاء علاقات التبادلات التجاري الحرة الثنائية و الجماعية والإقليمية.
- ✓ الترويج لكل من الواردات و الصادرات، وهذا عن طريق المشاركة في المعارض والتظاهرات الدولية.



خلاصة الفصل:

مما يمكن استخلاصه من هذا الفصل فإن التصدير يعتبر العمود الفقري للتنمية الاقتصادية في العصر الحديث، ويمكن أن نصف عملية التصدير بأنها تصريف منتجات المؤسسة في الأسواق الخارجية قصد تحقيق الأرباح، فبالنسبة للمصدر قصد قيامه بهذه العملية تظهر أمامه مجموعة الوسائل والطرق، تشكل وسيلة من وسائل المنافسة وتحقيق الرفاهية وعامل لاقتحام الأسواق الخارجية. لذا فقد حظي التصدير بمكانة مهمة لدى الفكر الاقتصادي في محاولة لإيجاد السبل الكفيلة بتنميته.

حيث ومن خلال نظرية "آدم سميث" الميزة المطلقة، التي تؤلف أساس قدرة الدولة على التصدير، و هي تعني أن تتفوق الدولة على باقي الدول الأخرى في توافر عوامل الإنتاج، وانخفاض تكاليفها. بحيث تستطيع هذه الدولة أن تغزو بصادراتها أسواق الدول الأخرى. ثم جاء "دافيد ريكاردو" بنظريته الميزة النسبية القائمة على هبات الطبيعة التي تملكها الدولة. وتعني الميزة النسبية تفوق كل من البلدان بإنتاج سلع معينة مما يجعل التبادل بين الدول مربحاً على أساس تفوق كل منها ببعض السلع. مما يؤدي لقيام التجارة الخارجية بين الدول، وقيام التبادل التجاري (التصدير والاستيراد). وقد جاء عدة نظريات حديثة تفسر دور التصدير في التنمية الاقتصادية مثل: نظرية "بوسنير"، أو نظرية الفجوة التكنولوجية، ونظرية دورة حياة المنتج.

و قد يعتمد الكثير من المصدرين في العالم على سياسة الائتمان وإجراءات تمويل الصادرات المتاحة في النظام المصرفي، وهذا يختلف من بلد إلى آخر، وقد استخدمت عدة أفكار تدور حول سياسات وإجراءات تمويل الصادرات ودعمها، وحول سياسات الائتمان والتسهيلات المصرفية الأخرى.

و هناك الكثير من التجارب الدولية الجديرة بالتأمل خصوصاً أنها تتميز بكثير من الدروس التي من الممكن أن تأخذ بها الدول النامية عامة والجزائر خاصة، كي تنهض من كبوة التخلف والتبعية، وفي الفصل الموالي سوف نتطرق إلى هذا الجانب وما مدى نجاعة الإجراءات والسياسات المتخذة في ترقية الصادرات خاصة خارج المحروقات.

## الفصل الثالث

### ترقية الصادرات خارج قطاع

### المحروقات في الجزائر

المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية في الجزائر.

المبحث الثاني: التدابير والإجراءات المشجعة على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المبحث الثالث: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر بين 2000-2010.

### تمهيد:

قد أصبح للتوجه الاقتصادي في الجزائر الكثير من الخصوصيات، خاصة بما تحتويه من خيرات طبيعية، وثروات باطنية، وإمكانيات بشرية. وقد تزامن هذا التوجه مع نهاية الأزمة البترولية 1986م، أي مع بداية التسعينات من القرن الماضي، مما دفع بالسلطات العمومية إلى الحد من الإجراءات السابقة في ظل الاحتكار للتجارة الخارجية من جهة، وإلى تبني جملة من الإجراءات والإصلاحات من جهة أخرى، وبالتالي انتهجت الجزائر سياسة الانفتاح على العالم الخارجي في ظل متطلبات التغيرات الدولية.

و ما من شك أن التصدير أصبح خيارا استراتيجيا نحو تحقيق النمو و التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكون نمو الصادرات ينعكس بمعدل مضاعف على الناتج المحلي، وعلى رفع المستوى المعيشي للأفراد في أي دولة. مما استوجب على الحكومة الجزائرية رسم إستراتيجية كلية لتنمية وترقية الصادرات وتنويعها، وقد ارتكزت على مجموعة من العناصر خاصة القوانين التنظيمية (الضريبة والجمركية) والمؤسسات، وغيرها.

و على هذا الأساس اقتضت الدراسة التطرق في هذا الفصل إلى استعراض أهم ما تم التوصل إليه من خلال سياسة الانفتاح التي عرفتها الجزائر، وأهم الإصلاحات المتخذة لتحرير التجارة الخارجية وترقية الصادرات باعتبارها المورد الأساسي للعملة الأجنبية، والتركيز على القطاع غير النفطي نظرا لعدم استقرار هذا المورد ، تذبذب أسعاره في الأسواق الدولية. مما أدى إلى توالي الهزات والأزمات الاقتصادية والتي لها آثار كبيرة على الاقتصاد الوطني. لذا فقد تم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث كالتالي:

المبحث الأول: واقع التجارة الخارجية في الجزائر.

المبحث الثاني: التدابير والإجراءات المشجعة على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المبحث الثالث: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر بين 2000-2010.

## المبحث الأول: واقع التجارة الخارجية في الجزائر

هدف انتهاج الجزائر لسياسات التعديل الهيكلي في إطار الإصلاحات الاقتصادية إلى الانتقال نحو اقتصاد السوق، وهذا بعد الأزمة الاقتصادية سنة 1986م، والتي مست جميع القطاعات مما أجبر الجزائر على إعادة النظر في تجارتها الخارجية، حيث حدثت تغيرات ملموسة على الاقتصاد عموما وعلى الحياة المالية والنقدية خصوصا بغية مواكبة التغيرات العالمية بتحقيق إنطلاقة جديدة وذلك عن طريق الخروج من النظام الاقتصادي الموجه إلى الاقتصاد الحر الذي فرضه النظام الدولي الجديد، وللتكيف مع هذا النظام قامت الجزائر بإتخاذ إجراءات وسياسات جديدة لتطوير تجارتها الخارجية، وذلك من خلال عدة وسائل أهمها تكيف النظام النقدي والمالي وحتى مذهب حوصصة المؤسسات الاقتصادية، وهو الأمر الذي ترتب عليه مواجهة المؤسسات لظروف جديدة من بينها تحرير التجارة، مما يعني وجود المنافسة في معظم الميادين الاقتصادية بالنسبة للقطاعات العام والخاص وعلى المستويين المحلي والدولي. ومن خلال هذا المبحث سنتطرق إلى مراحل تطور التجارة الخارجية بعد الإصلاحات، وتطورها خاصة بالتركيز على الشق الخاص بالتصدير، وأخيرا اثر هيمنة المحروقات على الصادرات الجزائرية.

### المطلب الأول : مراحل تطور التجارة الخارجية بعد الإصلاحات.

بعد الأزمة البترولية 1986 وزيادة عبء المديونية الخارجية و كذا ضغط المنظمات الدولية، عمدت الجزائر إلى إصلاح قطاع التجارة الخارجية، و" أهم ما ميز هذا الإصلاح هو أنه كان مرحلي، فالمرحلة الأولى كانت عبارة عن تحرير مقيد، أما المرحلة الثانية فعرفت على أنها مرحلة التحرير الخالي من القيود، وأخيرا مرحلة التحرير التام حيث تزامن ذلك مع التوقيع على برنامج التعديل الهيكلي"<sup>1</sup>. وقد كانت البداية الأولى لتحرير التجارة الخارجية بشكل تدريجي مع نهاية الثمانينات، وذلك بمجموعة من الإجراءات والقوانين، منها بداية بقانون 86-12 المتعلق بنظام البنوك والقرض، حيث جاء فيه:

<sup>1</sup> صالح تومي و عيسى شقبق، النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 04، 2006م، ص32.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

- ✓ "يشارك البنك المركزي في إعداد التشريع والتنظيم الخاص بالصرف والتجارة الخارجية، ويقوم أثارهما في توازنات الاقتصاد الخارجي وفي استقرار العملة.
- ✓ يكلف البنك المركزي فيما يخص بتطبيق التشريع والتنظيم المتعلق بالصرف والتجارة الخارجية.

و"قانون إصلاح الجباية البترولية في الجزائر ارتبط بإصلاح القوانين المتعلقة بالاستكشاف، الاستغلال والنقل عن طريق القنوات والتي يعود آخرها إلى القانون 86-14، "كذلك تجسدت هذه البداية للإصلاحات في قانون 88-29 الذي أعطى مجال أوسع لقطاع التجارة الخارجية"<sup>1</sup>، وهذا من خلال: يهدف احتكار الدولة للتجارة الخارجية في إطار نظام التخطيط الوطني إلى ما يلي<sup>2</sup>:

- ✓ تنظيم الاختيارات والأولويات في المبادلات الخارجية طبقا للتوجهات والتعليمات التي تحددها الحكومة في هذا المجال.
- ✓ تشجيع تنوع مصادر التمويل في البلاد، وتخفيض الواردات وتكاليفها.
- ✓ المساهمة في ترقية الصادرات.
- ✓ تنظيم ارتياد المؤسسات العمومية والخاصة وتطوير تنسيق المتدخلين في مجال التجارة الخارجية وانضباطها.
- ✓ تحفيز التعاون الاقتصادي الدولي.

و كل هذه الإجراءات والتدابير مهدت إلى الانتقال للاقتصاد الحر وإصلاحات جذرية بالتنسيق مع المؤسسات الدولية، مست عدة مجالات من بينها قطاع التجارة الخارجية، وكان الغرض المسطر هو إلغاء احتكار الدولة لهذا القطاع الاستراتيجي والحساس، "وعلى هذا

<sup>1</sup> Benissad Hocine, l'Algérie Restructuration et reformes Economique (1979-1993), op-cit, p.92.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 29، لسنة 1988م، القانون 88-29، المتعلق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، المؤرخة في 19 جويلية 1988، ص 1064/6310 .

الأساس اتخذت الجزائر مجموعة من الإجراءات والمراسيم التنظيمية عبر عدة مراحل لتحرير التجارة الخارجية ابتداء من سنة 1990 إلى يومنا هذا<sup>1</sup>:

### 1. المرحلة الأولى: مرحلة التحرير الجزئي للتجارة الخارجية (1990-1991)

يعتبر قانون المالية لسنة 1990م الانطلاقة الأولى لبداية التغييرات في السياسة التجارية الخارجية، وقانون القرض والنقد 90-10 الصادر في 14 أبريل 1990م، الذي جاء للفصل بين صلاحيات الخزينة العمومية وبنك الجزائر، وتقليص احتكار الدولة للاقتصاد الوطني، ومنح صلاحيات للبنك المركزي والبنوك التجارية الأخرى في الإشراف على عمليات الإستيراد والتصدير. وقد أصدر بنك الجزائر عدة أنظمة في 8 سبتمبر 1990م لتحديد هذه الممارسات والمتمثلة في:

نظام 90-02: ويمكن ذكر المادة الأولى والثانية من هذا القانون، والذي يحدد شروط فتح وتسيير حسابات العملة الصعبة للأشخاص المعنويين ويدخل تحت هذه الصفة<sup>2</sup>:

- ✓ كل شخص معنوي خاضع للقانون الجزائري الخاص.
- ✓ كل مؤسسة أو شركة خاصة مسجلة بانتظام في السجل التجاري مهما كانت صفتها.
- ✓ كل شخص معنوي تجاري بما في ذلك المؤسسات العمومية الخاضعة لقانون التجارة.
- ✓ كل شخص معنوي آخر يخضع للقانون الجزائري استناداً لمداخلهم من استغلال أملاك وخدمات".

أما المادة الثالثة فقد جاءت لتنظيم تعامل الأشخاص المعنوية بالعملة الصعبة، حيث نصت على أنه<sup>3</sup>: "يجب أن تكون حسابات العملة الصعبة المفتوحة باسم أشخاص معنويين في وضعية دائنة على وجه الخصوص، ولا يمكن أبداً أن تكون حسابات مدينة. ومع ذلك فإنه يمكن

<sup>1</sup> آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية لتجارة وانعكاساتها على التجارة الخارجية حالة الجزائر- مصر، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة باتنة، 2011/2010، ص 138.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 45، لسنة 1990م، نظام 90-02، المادة الثانية، يحدد شروط فتح وتسيير حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين، المؤرخة في 08 سبتمبر 1990، ص 1437.

<sup>3</sup> الجريدة الرسمية، المادة الثالثة، المرجع السابق، ص 1437.

السماح بتقديم تسبيقات من مداخل التصدير وذلك وفقا لشروط وطرق تحددها تعليمة لاحقة يصدرها بنك الجزائر".

نظام 90-03: يحدد شروط تحويل الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويلها إلى الخارج ومداخيلها.

النظام 90-04: والذي يتعلق باعتماد الوكلاء وتجار الجملة وتنصيبهم.

أما بخصوص النصوص الصادرة سنة 1991م فكان أهمها نظام رقم 91-03 ممضي في 20 فبراير 1991م والصادر عن وزارة الاقتصاد، والذي يتعلق بشروط القيام بعمليات إستيراد سلع للجزائر وتمويلها، وأهم ما جاء به في هذا الخصوص هو<sup>1</sup>: " يمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي مسجل قانونا في السجل التجاري أن يقوم ابتداء من أول أبريل سنة 1991 باستيراد أية منتجات أو بضائع ليست ممنوعة ولا مقيدة، وذلك بمجرد أن يكون له مصرف، ودون أي موافقة أو رخصة قبلية".

ويعتبر المرسوم التنفيذي رقم 91-37 ممضى في 13 فبراير 1991م والذي يحدد شروط تدخل التجار والأشخاص المعنويين المماثلين في ميدان التجارة الخارجية أول نص قانوني وتنظيمي مجسد لحرية التجارة الخارجية<sup>2</sup>، والذي ينص على "يعد تاجرا بالجملة في مفهوم هذا المرسوم، كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري ويتمثل نشاطه بصورة أساسية في استيراد بضائع مخصصة للغير أو تصديرها أو تخزينها أو نقلها أو بيعها لحسابه الخاص"<sup>3</sup>.

تجدر الإشارة أنه تم فتح التجارة الخارجية في سياق تميز بإنعدام وجود نص خاص بها على المستوى التشريعي، حيث ظل تأطير التجارة الخارجية طوال سنة 1991م مضبوطا بنصوص تشريعية وتنظيمية متعددة.

1 الجريدة الرسمية، العدد 23، المؤرخة بتاريخ 25 مارس 1992، ص 700.

<sup>2</sup> Benissad Hocine, La Réforme économique en Algérie, op-cit, p.94.

3 الجريدة الرسمية، العدد 12، المؤرخة بتاريخ 20 مارس 1991م، ص 418.

و قد كاد الغياب الشبه تام لهذا النص القانوني الخاص، واقتترانه بانتقال مباحث من اقتصاد موجه إداريا إلى اقتصاد مفتوح تماما بدون إطار شفاف ، ومطابق لقوانين التجارة المتعدد الأطراف أن يخلف آثار سلبية على التجارة الخارجية للبلاد وعلى رغبة تسريع الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة في أقرب الآجال.

## 2. المرحلة الثانية: مرحلة العودة لتقييد التجارة الخارجية 1992م—1993م.

تخلل هذه المرحلة مجموعة من الإجراءات التي تقييد التجارة الخارج بقي وهذا بعد ظهور مجموعة من المشاكل الاقتصادية وكانت نتيجة الحرية المفاجأة للتجارة الخارجية ومنه ما أدى بالسلطات العمومية إلى مراجعة حساباتها فيما يخص سياستها التجارية ، وتم تجسيده ميدانيا بمجموعة من المراسيم والقرارات التنظيمية والتي لخص أهمها في:

قرار وزاري مشترك ممضي في 24 مارس 1992م. والصادر عن وزارة الاقتصاد والذي يحدد قائمة البضائع التي تم وقف تصديرها، وقد تضمنت القائمة عدد معتبر من المنتوجات أغلبها فلاحية، وقد تم إصدار تعليمة رقم 625 الصادرة بتاريخ 18 أوت 1992م، لجأت الحكومة لهذه التعليمة نتيجة نقص في موارد التسديد الأجنبية، وأصبحت الموارد الأجنبية تقدم للمتعاملين حسب الأولويات المحددة في السياسة الاقتصادية، وليس حسب القدرة المالية بالعملة المحلية للمتعاملين الاقتصاديين أو تقديمهم ضمانات مادية، وترجع للإدارة إمتيازاتها في ميدان التجارة الخارجية دون التراجع عن مساعي تحرير المبادلات التجارية، ومن بين ما جاء في هذه التعليمة ما يلي:

- ✓ تبقى الأولوية في الاستيراد لاحتياجات الشعب الأساسية.
- ✓ التسيير الصارم لوسائل الدفع الخارجية .
- ✓ حماية القطاعات الاقتصادية.
- ✓ تحديد النفقات بالعملة الأجنبية إلى الحد الأدنى.

نجد أنه ومن خلال هذا القرار قد وضعت اجراءات حمائية تهدف إلى صيانة الانتاج

الوطني وتشجيعه.



ثم أصدر قرار وزاري مشترك ممضى في 20 جوان 1992م. والصادر كذلك عن وزارة الاقتصاد، والمتضمن تميم القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 24 مارس سنة 1992م. والمحدد لقائمة البضائع التي تم وقف تصديرها والمتضمن<sup>1</sup>: " تتم قائمة البضائع التي تم وقف تصديرها:

✓ جلود الأبقار الخام.

✓ جلود الأغنام والمعز على حالتها الخام.

✓ الفولاذ المسترجع".

كذلك يعمل هذا القرار على الوزاري على حماية وتوجيه الموارد الطبيعية النادرة نحو الميادين والقطاعات التي تساهم في انعاش الاقتصاد الوطني. وتمكينه من الاستفادة أكثر من هذه المنتجات خاصة المواد المسترجعة.

وتجدر الإشارة إلى ان الاطار القانوني لاصلاحات التجارة الخارجية امتازت بالمرونة والتغير خلال هذه الفترة، وهذا تماشيا مع مرونة وتغيرات أسعار البترول والذي يعتبر من أهم المداخل، وكذا المحرك الاساسي للتجارة الخارجية.

### **3. المرحلة الثالثة: مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية (ابتداء من 1994م):**

عرفت أنما مرحلة التحرير الخالي من القيود . أي مرحلة التحرير التام، "وقد تزامن هذا مع توقيع الجزائر لإتفاق إعادة الجدولة . المسمى "إتفاق ستاند باي" الذي كان بتاريخ 12 أفريل 1994م، مع صندوق النقد الدولي . نتيجة لحالة التوقف عن الدفع وإرتفاع لحجم المديونية، وتجسدت بإصدار الحكومة للتعليمية 94-13<sup>2</sup>، والتي نصت على أن استيراد البضائع مسموح بها دون أي قيد إداري، وهذا انطلاقا من 01 جانفي 1995م. حسب ما جاء به القرار الوزاري الصادر عن وزارة الاقتصاد في 26 ديسمبر 1994م.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، العدد 65 المؤرخة بتاريخ 09 سبتمبر 1992، ص 1706

<sup>2</sup> آيات الله مولحسان ، مرجع سابق الذكر، ص 142/143.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

و تم تدعيمها بالتعليم 94-20 والصادرة عن بنك الجزائر، والتي كانت في نفس التاريخ السابق، حيث أعادة الاعتبار للبنوك التجارية كمصدر رئيسي لتمويل التجارة الخارجية، وبالتالي تجسيد الحصول على العملة الصعبة لكافة المتعاملين الاقتصاديين . الذين يملكون السجل التجاري. أي المتمتعين بصفة التاجر، دون الخضوع لأي نوع من الإعتماد. كما تم إلغاء القيود المفروضة على الصرف الأجنبي، و تخفيض الرسوم الجمركية من 60% سنة 1996 إلى 45% سنة 1997م، ثم إلغاء تراخيص الاستيراد والتصدير وإبقائها على بعض المعاملات التجارية فقط.

هذا و قد شهد التشريع و التنظيم المسيرين للتجارة الخارجية . إعادة تأهيل للوصول إلى إطار قانوني للتجارة الخارجية ، مطابق لقواعد و مبادئ المنظمة العالمية للتجارة، تسارعت وتيرته كرد فعل لإرادة الجزائر الصريحة للإندماج في الإقتصاد العالمي . حيث أن الإصلاح التعريفي الأخير لسنة 2001م. فقد خفضت فيه التعريفات الجمركية من 11% سنة 2000م إلى 10% سنة 2001م. ثم 9.1% سنة 2004م ليصل إلى 8.9% سنة 2005م. و في هذا الإطار أصبحت التعريفات الجمركية الحالية تحتوي على ثلاث نسب فقط 5%، 15% و 30% كأعلى نسبة.

و قد عزز إصدار الأمر 03-04 المؤرخ في 19 يوليو 2003م. والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد البضائع و تصديرها، هذا التشريع الجديد زيادة على كونه أحدث إطارا قانونيا للتجارة الخارجية ، مطابقا لقواعد المنظمة العالمية للتجارة (OMC) ، فقد أقام إطارا تشريعا شفافا، سواء بالنسبة للمتعاملين المحليين أو للشركاء الأجانب. إن هذا الأمر الذي كرس مبدأ حرية الاستيراد والتصدير، فقد نص على أن كل عمليات التجارة الخارجية مفتوحة لكل شخص طبيعي أو معنوي يمارس بصفة منتظمة نشاطا إقتصاديا.

و بالطبع فإن هذا التشريع الجديد ينص على إستثناءات لمبدأ حرية التصدير والإستيراد، لا تعدوا عن كونها إستثناءات ذات صبغة عامة، مطابقة لقواعد ومبادئ الإتفاقية العامة حول التجارة و التعريفات (الجات)، لاسيما المواد 6، 19 و 20 منها.

و في نفس السياق جاء إعادة تأهيل التجارة الخارجية للوصول إلى إطار قانوني للتجارة الخارجية بعد إمضاء الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ودخولها حيز التنفيذ في 01 ديسمبر 2005م. خاصة وأن التعاملات التجارية الخارجية اتجاه هذه المنطقة تبلغ نسبة 60%، ومحاولات الجزائر المتكررة للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة (OMC).

هذا وقد انضمت الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية\* في 01 جانفي 2009م، وقد صادقت على الاتفاقية الصادرة في 22 فيفري 1980م بتونس. والذي أعلن عن تأسيس منطقة التجارة الحرة العربية. وطبقا لهذه الاتفاقية المبرمة بين الجزائر والدول العربية يمكن أن تستفيد كل المنتجات التي لها صفة المنشأ من الإعفاء الكلي للحقوق الجمركية، وبالمقابل تستفيد المنتجات ذات المنشأ الجزائري وغير المستثنات من منطقة التجارة الحرة العربية من الإعفاء الكلي للحقوق الجمركية عند تصديرها لأي دولة عربية داخل المنطقة.

و سوف نقوم من خلال المطلبين المواليين بتحليل تطور التجارة الخارجية، خلال الفترة الممتدة بين 1998م وحتى السداسي الأول من سنة 2011م.

### المطلب الثاني: تطور الميزان التجاري الجزائري بين 2000-2010.

إن الفترة الممتدة بين سنتي ( 1998-1999 ) شهدت انخفاضا في الميزان التجاري، ليصل معدل التغطية إلى 108% و 136% على التوالي. ويرجع ذلك إلى تراجع الصادرات بسبب انخفاض أسعار البترول.

و لكي نستطيع تحليل التطور في الميزان التجاري، خاصة في شقه الخاص بالصادرات وهذا خلال العشرية الأخيرة الممتدة بين سنتي ( 1998م- 2010م). نستعين بالجدول التالي والذي يتمثل في تطور الميزان التجاري خلال هذه الفترة:

\* منطقة التجارة العربية الحرة: تضم كل من الدول العربية التالية: الجزائر، الأردن، مصر، العربية السعودية، الإمارات العربية، البحرين، تونس، ليبيا، العراق، المغرب، موريطانيا، اليمن، لبنان، الكويت، سوريا، السودان، عمان، فلسطين، قطر.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (III-01): تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (1998- السداسي 1 2011).

الوحدة:  $10^6$  دولار أمريكي.

معدل التغطية* (%)	الميزان التجاري	الصادرات	الواردات	البيان السنوات
108.61	810	10 213	9 403	1998
136.64	3 358	12 522	9 173	1999
240	12 858	22 031	9 173	2000
192	9 192	19 132	9 940	2001
157	6 816	18 825	12 009	2002
182	11 078	24 612	13 534	2003
175	13 775	32 083	18 308	2004
226	25 644	46 001	20 357	2005
255	33 157	54 613	21 456	2006
218	32 532	60 163	27 631	2007
201	39 819	79 298	39 479	2008
115	5 900	45 194	39 294	2009
141	16 580	57 053	40 473	2010
157	13 343	36 638	23 295	س1 2011

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من إحصائيات مديرية الجمارك.

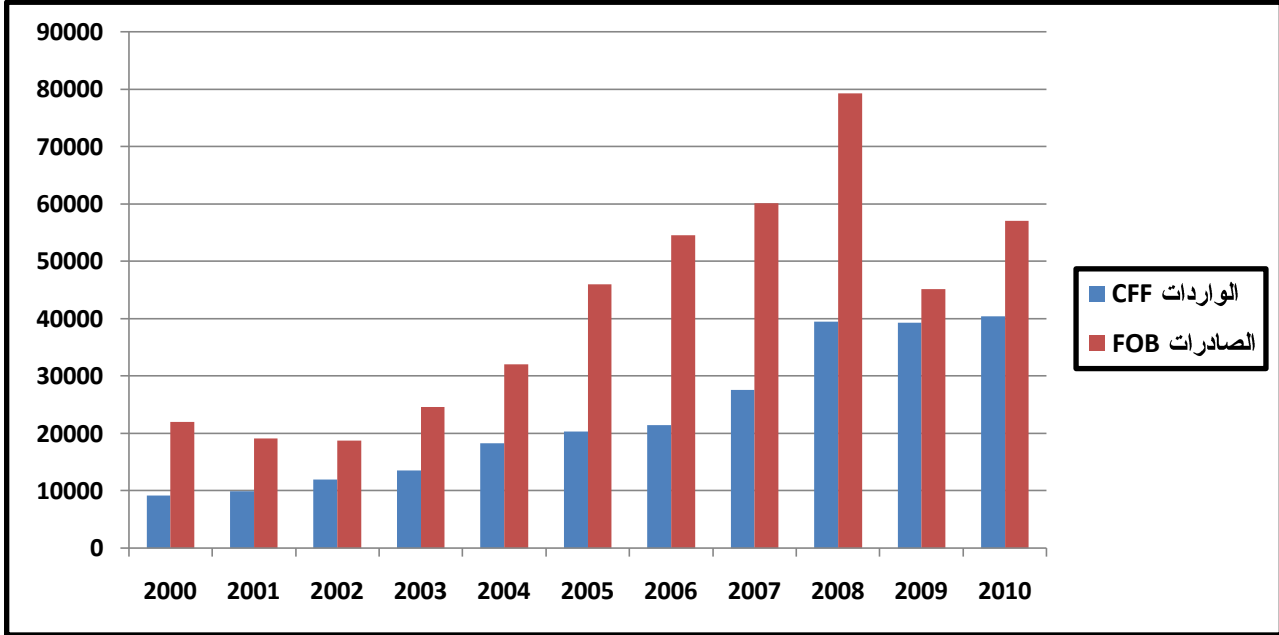
- Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période: 1963-2010, DIRECTION GENERALE DES DOUANES.

- statistiques de commerce extérieurs de l'Algérie Période: 1er Semestre 2011, DIRECTION GENERALE DES DOUANES.

و للتوضيح والتحليل أكثر نستعين بالشكل البياني التالي:

\* معدل التغطية = (الصادرات/الواردات) \* 100

الشكل رقم (III-01): تطور الميزان التجاري خلال الفترة 1998-2010.



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على معطيات الجدول السابق.

من خلال تحليلنا لهذا الجدول ومنحنى الأعمدة يتضح لنا أنه:

- بالنسبة لسنة 2000م. فقد حقق الميزان التجاري أكبر فائض بالنسبة للسنوات الأخيرة من القرن الماضي، بقيمة قدرت بـ 12858 مليون دولار. أي بنسبة تغطية 240%. ويرجع هذا الفائض في الميزان التجاري إلى ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية، والذي انعكس على الصادرات حيث بلغت 22031 مليون دولار، بنسبة زيادة قدرها 76%. مقارنة بسنة 1999م.

- و في سنة 2001م، و 2002م. انخفضت الصادرات إلى 19132 مليون دولار. ثم إلى 18825 مليون دولار على التوالي. و ارتفعت الواردات إلى 9940 مليون دولار، و 12009 مليون دولار على التوالي. و هذا ما أدى إلى انخفاض الميزان التجاري إلى 9192 مليون دولار. أي بنسبة تغطية 192% سنة 2001م. ثم انخفضت إلى 6816 مليون دولار، سنة 2000م وبنسبة تغطية 157%.

- أما سنة 2003م. فبلغت الواردات 13534 مليون دولار أمريكي، كما ارتفعت الصادرات إلى 24612 مليون دولار. و هذا ما أدى إلى ارتفاع الميزان التجاري إلى 11078 مليون دولار. كما ارتفعت نسبة التغطية إلى 182%. بينما انخفضت هذه النسب في سنة 2004م إلى 175%. و هذا راجع إلى ارتفاع الواردات. حيث بلغت 18308 مليون دولار. وانخفاض الصادرات إلى 32083 مليون دولار، وفي سنة 2005م و2006م ارتفعت قيمة الصادرات و الواردات. حيث بلغت الواردات 20357 مليون دولار، و 21456 مليون دولار على التوالي. كما بلغت الصادرات إلى 46001 مليون دولار، و 54613 مليون دولار. و بهذا فقد بلغ الفائض إلى 25644 مليون دولار، و 33157 مليون دولار. أي بنسبة تغطية 226% و 255%. و هذا راجع أساسا إلى الارتفاع المذهل الذي عرفته أسعار النفط خلال هذه المرحلة، وقد استمر هذا الفائض حتى السنة المالية 2008م. حيث بلغ الفائض التجاري بـ 39819 مليون دولار. و هي أعلى نسبة محققة خلال العشرية الأخيرة، وبنسبة تغطية قدرت بـ 201%.

- أما بالنسبة لسنة 2009م، فنلاحظ انخفاض كبير في قيمة الصادرات. حيث هوت إلى 45194 مليون دولار. مقارنة بانخفاض طفيف في الواردات بالنسبة للسنة التي سبقت بـ 39294 مليون دولار. وبفائض هو الأضعف بالنسبة للعشرية بـ 5900 مليون دولار. ونسبة تغطية 115%. و هذا راجع إلى التذبذبات التي عرفها سعر النفط وانخفاضه المفاجئ. متأثرا بالأزمة الاقتصادية العالمية، وكذلك ارتفاع أسعار الغذاء في الأسواق العالمية. ليعود الارتفاع في سنة 2010م بالنسبة لكل من الصادرات والواردات حيث حقق فائضا تجاريا قدر بـ 16580 مليون دولار. بنسبة تغطية 14%. و هذا راجع لانتعاش أسعار النفط، وتلاشي المخاوف من انهيار الاقتصاد العالمي.

مما سبق. و بالمقارنة بين سنتين 2000م و 2010م. نجد أن الفرق بين فائضي السنتين قدر بقيمة 3722 مليون دولار. و يمكن شرح هذا الفرق بأهمية التطور في حجم الصادرات، وارتفاع أسعار النفط خلال هذه المرحلة، وكذلك عوامل أخرى لا تقتصر فقط على العامل الاقتصادي بل حتى العامل السياسي. و نذكر منها الاستقرار الحكومي، والذي يلعب دورا

كبيرا في دفع عجلة التنمية. وتكتملة التدابير والإجراءات المتخذة من قبل الحكومة لترقية الصادرات خاصة الصادرات خارج قطاع المحروقات.

### المطلب الثالث: أثر هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات

على الرغم من الجهود المتواضعة من قبل الجزائر في تقليص التبعية شبه الكلية لقطاع المحروقات، إلا أنها لم تكمل بالنجاح ولم تحقق النتائج المرجوة منها، " وكذلك بالرغم من رغبة الحكومات المتعاقبة منذ 1996م في تحقيق عائد خارج المحروقات بـ 2 مليار دولار<sup>1</sup>. حيث تتميز التجارة الخارجية للجزائر بالاعتماد المطلق على قطاع المحروقات، والذي يمثل أكثر من 97,5% من الصادرات الجزائرية. والذي يعتبر المورد الأساسي للعملة الصعبة، ومما يمكن استنتاجه من صادرات الجزائر أنها اعتمدت التصدير الأحادي. مما يجعل الميزان التجاري جد متأثر بأسعار البترول، أما بالنسبة للجباية البترولية، فهي تعتبر طرف مهم في عملية تطوير الاقتصاد الوطني، وتوجيه ودفع الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية، إذ تتضح أهميتها في تمويل نفقات التجهيز، والعائدات البترولية التي تمثل حوالي الثلثين من الموازنات العامة. لذا سوف نتطرق لتأثير قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية، من خلال الجدول التالي، والذي يمثل تطور الصادرات من المحروقات وخارج قطاع المحروقات. خلال الفترة الممتدة بين 1998م، وحتى السداسي الأول من سنة 2011م:

<sup>1</sup> براق محمد وعبيدة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الرابع، جوان 2006، ص 127.

### الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (III-02): أثر هيمنة المحروقات على الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1998-2010).

الوحدة:  $10^6$  دولار أمريكي.

السنوات	المحروقات	النسبة	خارج المحروقات	النسبة	المجموع
1998	9855	%96,49	358	%3,51	10213
1999	12084	%96,50	438	%3,50	12522
2000	21419	%97,22	612	%2,78	22031
2001	18484	%96,61	648	%3,39	19132
2002	18091	%96,10	734	%3,90	18825
2003	23939	%97,26	673	%2,73	24612
2004	31302	%97,56	781	%2,43	32083
2005	45094	%98,02	907	%1,97	46001
2006	53429	%97,83	1.184	%2,17	54613
2007	58831	%97,79	1.332	%2,21	60163
2008	77361	%97,56	1.937	%2,44	79298
2009	44128	%97,64	1.066	%2,36	45194
2010	55527	%97,33	1.526	%2,67	57053

المصدر:

- Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période: 1963-2010, DIRECTION GENERALE DES DOUANES.

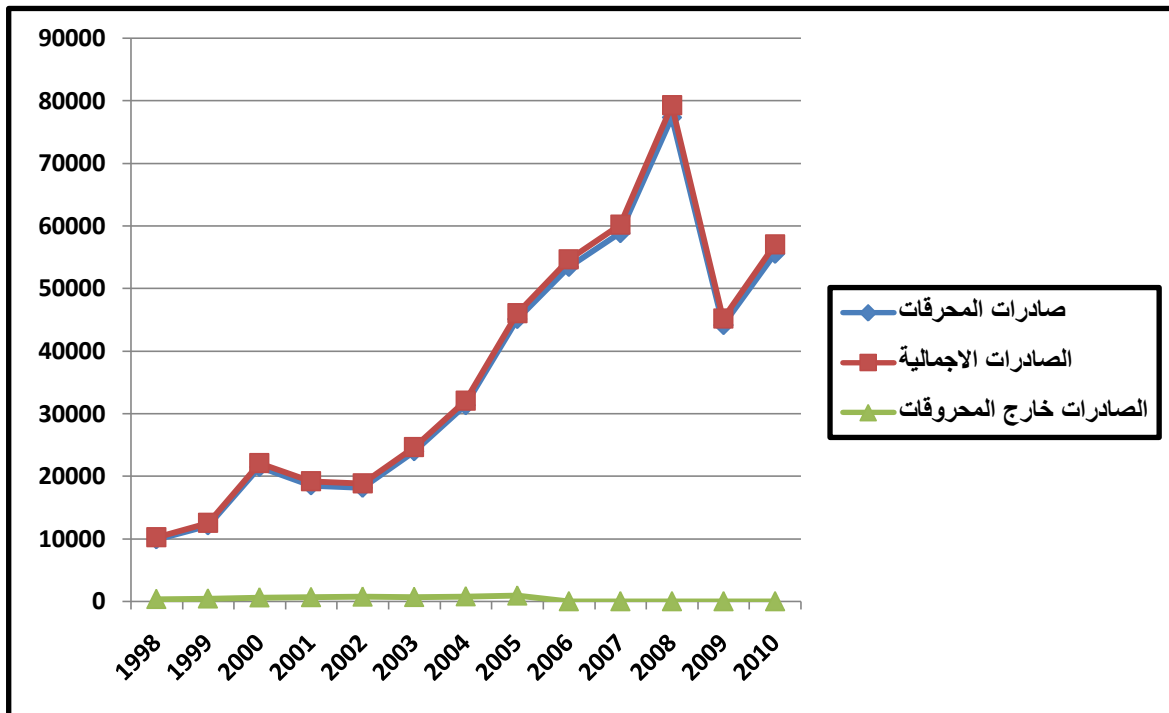
- statistiques de commerce extérieurs de l'Algérie Période: 1er Semestre 2011, DIRECTION GENERALE DES DOUANES.



### الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

من الجدول (III-02). يتضح الاعتماد الكلي على قطاع المحروقات. وهذا بقيمة تكاد تتطابق مع المجموع الكلي للصادرات ( الصادرات من المحروقات لسنة 2010م، كانت بقيمة 55527 مليون دولار بنسبة تصدير إجمالي قيمته 57053 مليون دولار). أما الصادرات خارج المحروقات، فما تزال ضعيفة. ولم ترتقي للمستوى المطلوب، حيث سجلت أعلى نسبة لها بـ 3.90% سنة 2002م. أما قيمتها فتتراوح بين ( 358 مليون دولار و1526 مليون دولار)، أي أنها لم تصل للقيمة المقرر الوصول إليها من طرف السلطات العمومية والتي قدرت بـ 2 مليار دولار. و هو ما يتبين لنا أكثر من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (III-02): يوضح تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1998-2010.



المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من نتائج الجدول السابق.

و ما يمكن استخلاصه من خلال تحليلنا للجدول (III-02). و ما يوضحه الشكل السابق للسيطرة شبه الكلية لقطاع المحروقات لحمل الصادرات الجزائرية. وما يمكن أن يخلفه من تداعيات فيما يلي:

## 1. حساسية قطاع المحروقات وتأثيره على الاقتصاد الوطني:

إن الاقتصاد الجزائري له اعتماد مطلق على المحروقات، إذ أن حوالي ثلثي الإنتاج المحلي والدخل الوطني مصدرهما إنتاج المحروقات من نفط وغاز طبيعي، والثلث الأخير في معظمه هو دخل غير مباشر للمحروقات، إضافة لكون أكثر من 60% من الإيرادات المحلية للميزانية العامة مصدرها الأرباح التي تجنيها الحكومة من صادرات البترول والغاز، كما أنه يلعب دورا غير مباشر في دعم أجور ورواتب العمل، وتمويل الاستهلاك العام والخاص. و دعم نشاطات الإنتاج من زراعة وصناعة تحويلية، ودعم الصناعة البترولية ومنتجاتها المكررة وغيرها من النشاطات الاقتصادية الحيوية. فهو بذلك يعتبر العصب الحيوي للاقتصاد الوطني، و لا يمكن تجاهل أهميته على المستوى الداخلي أو الخارجي. لذا أي تغيير في هذا المورد الحيوي سيؤدي إلى أزمات كبيرة في الدولة ككل. ليس فقط الاقتصادية بل حتى على الجوانب الاجتماعية والسياسية للبلاد، ويمكن ذكر بعض الجوانب التي تؤثر في حساسية أسعار البترول منها:

✓ حساسية أسعار البترول للتقلبات الاقتصادية الدولية. وأكبر مثال الأزمة البترولية 1986م. ونتائجها الوخيمة على الإقتصاد الجزائري، كذلك أزمة 1998م. و الأزمة العالمية الأخيرة. والإنخفاض المفاجئ لأسعار البترول، وارتفاع أسعار المواد الغذائية في الأسواق الدولية.

✓ "إن الزيادة الهائلة في الدخل والعائدات من العملة الصعبة الصادرة عن النمو البترولي، قد أدى كذلك إلى التشجيع على أنماط من الاستهلاك والإنتاج الموجه إلى الاستيراد و إلى التقليل من التشجيع على الصادرات"<sup>1</sup>.

✓ إن أي انخفاض لأسعار النفط يكون له انعكاسات مالية معتبرة على الجزائر، إذ شهدت إيراداتها من العملات الصعبة تقلصا معتبرا، ويزداد الوضع خطورة في ظل انخفاض معدل صرف الدولار، باعتباره عملة تسعير النفط، في وقت كانت فاتورة الواردات تسدد بنسبة 60% نحو منطقة الأورو (عملة الأورو). هكذا فقد وجدت الجزائر نفسها تتكبد

<sup>1</sup> يوسف رشيد، سياسة التصدير كأداة للتقويم الهيكلي حالة الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة وهران، 2005/2004، ص86.

خسائر معتبرة نتيجة صادرات تحصل قيمها بدولار أمريكي قيمته منخفضة، و واردات تسدد بالاورو قيمته مرتفعة.

✓ اعتبار النفط من الثروات الناضبة. حيث وحسب الخبراء أن احتياط النفط لدى الجزائر سينفذ بعد 50 سنة كأكثر تقدير.

✓ "إن انخفاض سعر النفط إلى ما دون 50 دولار، سيجعل الجزائر تعيش وضعا ماليا صعبا . فهذه الإيرادات تكاد لا تكفي لتغطية إيرادات الخزينة، قيمة الواردات وقيمة الأرباح المحولة للخارج من طرف الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر. هذا الوضع سيتفاقم أكثر نتيجة الإجراءات التي اتخذتها الحكومة خلال سنة 2008م. والقاضية برفع نصيب الدولة في الاستثمارات مع الأطراف الأجنبية من أجل جعلها غالبية. وباعتبار أن مداخيل المحروقات محدودة، فإن الجزائر ستضطر إلى الاعتماد على احتياطياتها من العملات الصعبة"<sup>1</sup>.

### 2. الآثار على التبادل التجاري:

من الناحية التجارية نجد أن صادرات الجزائر تتكون في أغلبها من صادرات المحروقات بنسبة تفوق 98%، وهي التي شهدت تباطؤا بفعل تناقص مستوى الطلب العالمي على البترول خلال السنوات الأخيرة. فالتبادل التجاري ليس في صالح الجزائر، حيث وكما ذكرنا سابقا أن الجزائر تصدر نسبة تفوق 97%، كلها بالدولار الأمريكي، واغلب التعاملات التجارية قائمة مع الدول الأوروبية. بحكم القرب الجغرافي وحتى الثقافي بنسبة 60% كلها واردات بعملة الأورو. وهذا ما يجعل دول الاتحاد الأوروبي المستفيد الأكبر من هذه الصفقات التجارية. خاصة بعد انهيار عملة الدولار أمام الأورو بعد أزمة الرهن العقاري سنة 2008م. وما تبعها من تداعيات على الاقتصاد العالمي.

<sup>1</sup> عبد الرحمن مغازي، انعكاسات الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الجزائري، الملتقى العلمي الدولي حول الأزمة العالمية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة بومرداس، يومي 21/20 أكتوبر 2009، ص 04.

" إن احتمال تغيير الموردين من منطقة الأورو نحو الدولار الأمريكي ليس بالأمر السهل، ولا يمكن أن يتم في مدة قصيرة وذلك لأسباب منها"<sup>1</sup>:

✓ العلاقات التاريخية لتجارة الجزائر الخارجية مع أوروبا وفرنسا بالخصوص، وتأثير الجوانب الثقافية والاجتماعية بوجود جالية جزائرية كبيرة في فرنسا تسهل الاتصالات والتعامل.

✓ " الأسباب الجغرافية، لأن تغيير منطقة الاستيراد القريبة سيكون دون شك نحو مناطق بعيدة عن الجزائر (آسيا أو أمريكا). مما يستدعي تكاليف إضافية في النقل. مع ملاحظة أن دول آسيا استطاعت أن تعوض زبائنها عن تكاليف النقل بطريقة غير مباشرة بتوفير سلع بأسعار منخفضة جدا"<sup>2</sup>.

✓ اتفاقيات الشراكة المبرمة بين الجزائر و الاتحاد الأوربي سنة 2005م. التي تلزمها بإقامة علاقات تجارية مع الاتحاد، وهذه الاتفاقية أصبحت تضر بمصالح الجزائر، حيث تستورد أغلب السلع من الدول الأوربية. و لا تصدر لها تقريبا أي شيء عدا النفط والغاز وهو يتم بالدولار الأمريكي.

و من خلال ما سبق وما يمكن قوله، فإنه قد توالى الهزات الاقتصادية الخارجية، والتي تؤثر سلبا على أسعار النفط، فقد يستوجب على السلطات العمومية حماية ميزان المدفوعات من خلال التفكير في إقامة اقتصاد لا يعتمد على قطاع المحروقات بالدرجة الأولى.

<sup>1</sup> عيسى مقلد، قطاع المحروقات الجزائري في ظل التحولات الاقتصادية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، جامعة باتنة، 2008/2007، ص92.

<sup>2</sup> عيسى مقلد، نفس المرجع، ص92.

## المبحث الثاني: التدابير والإجراءات المشجعة على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

من خلال تحليلنا لتطور التجارة الخارجية في ظل الانتقال من النظام الموجه إلى النظام الحر، فقد رافق هذا جملة من السياسات والإصلاحات فرضتها التغيرات الدولية، لذا بادرت الحكومة الجزائرية و في ظل تدبذب في أسعار البترول، إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات خاصة الجانب القانوني الخاص بالضريبة والتعريف الجمركية. وإنشاء بعض المؤسسات الداعمة للصادرات خارج المحروقات، علها تجنب الاقتصاد الجزائري من أخطار الهزات البترولية، وهو ما سوف نتطرق إليه من خلال هذا المبحث.

### المطلب الأول: الإصلاحات الضريبية و الجمركية.

#### 1. الإصلاح الضريبي:

تعتبر الإجراءات الضريبية من بين القواعد الهامة الواجب مراعاتها للنجاح التصديري، وهذا ما ركزت عليه الجزائر من خلال جملة الإصلاحات، وقد جاءت كل من القوانين الضريبية وقوانين الاستثمار بمجموعة من التحفيزات بغية النهوض بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية. وهذا من خلال التأثير على أهم العوامل المشجعة للاستثمار، حيث ارتكز مضمون الإصلاح الضريبي لسنة 1992م، على تأسيس ثلاثة ضرائب جديدة هي: الضريبة على الدخل الإجمالي، الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على القيمة المضافة<sup>1</sup>. ويمكن إبراز أهم الضرائب المباشرة والغير مباشرة التي مستها الإصلاحات من خلال الجدول التالي:

<sup>1</sup> ناصر مراد، الإصلاحات الضريبية في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة البليدة، العدد 2003/02، ص 25 .

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (III-03): أهم التخفيضات الضريبية المشجعة على الاستثمار وترقية الصادرات.

هدفها في ترقية الصادرات خارج المحروقات	نوع الضريبة
<p>- أهم التخفيضات التي منحت في مجال الضريبة على الدخل بهدف تشجيع الشركات فكان أهمه ما يلي: "يطبق على الأرباح المعاد استثمارها تخفيض نسبة 30% فيما يخص الدخل الواجب إدراجه في أسس الضريبة على الدخل الإجمالي"<sup>1</sup>.</p>	<p>الضريبة على الدخل الإجمالي: (IRG*) لقد أسست الضريبة على الدخل الإجمالي من خلال قانون المالية لسنة 1991م، وتنص المادة 01 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على: (تؤسس ضريبة سنوية وحيدة على دخل الأشخاص الطبيعيين تسمى ضريبة الدخل، وتفرض هذه الضريبة على الدخل الصافي الإجمالي للمكلف بالضريبة).</p>
<p>- وقد جاء إعفاء بعض المؤسسات والشركات العاملة في مجال التصدير من الضريبة على أرباح الشركات. وهذا حسب المادة 02/138 من قانون الضرائب المباشرة. تستفيد من هذا الإعفاء كل المؤسسات التي تقوم بعمليات بيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير، حيث تقوم هذه المؤسسات باحتساب الضريبة على أرباح الشركة مدة الإعفاء مؤقتة بـ 5 سنوات.</p> <p>- أما في إطار تشجيع وترقية الصادرات خارج المحروقات، " فقد جاء قانون المالية لسنة 1996م، بإعفاءات ولمدة (05) سنوات بالنسبة لعمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير، غير أن قانون</p>	<p>الضريبة على أرباح الشركات: (IBS*) لقد تم تأسيس الضريبة على أرباح الشركات في الجزائر، بموجب القانون 36/90 المؤرخ في 31 ديسمبر 1990م. المتضمن قانون المالية لسنة 1991م، حيث نصت المادة 135 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على ما يلي: "تؤسس ضريبة سنوية على مجمل الأرباح أو المداخل التي تحققها الشركات وغيرها من الأشخاص المعنويين المشار إليهم في المادة 136 وتسمى هذه الضريبة بالضريبة على أرباح الشركات"<sup>2</sup>.</p>

\* IRG: Impôt sur le Revenu Global

<sup>1</sup> حجار مبروكة، اثر السياسات الضريبية على إستراتيجية الاستثمار في المؤسسة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة المسيلة، 2006، ص89.

\* IBS: Impôt sur les Bénéfices des Sociétés.

<sup>2</sup> أنظر إلى المادتين 135 و136، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، سنة 1991.

<p>المالية لسنة 2006م منح إعفاء تاما للشركات التي تقوم بالتصدير<sup>1</sup>.</p> <p>- وطبقاً لقانون المالية التكميلي لسنة 2006م. تفرض IBS بمعدل عادي يقدر بـ 25%، ومعدل مخفض يقدر بـ 12.5% فيما يتعلق بالأرباح المعاد استثمارها، ويتم دفعها خلال ثلاثة أقساط.</p>	
<p>- أهم الإعفاءات التي منحت فقد نصت المادة 2/42 من قانون الضرائب على رقم الأعمال لسنة 1997م على ما يلي: (يمكن الاستفادة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: المشتريات أو البضائع المستوردة والمحقة من قبل المصدر والمخصصة إما للتصدير أو لإعادة تصديرها على حالها أو لإدخالها في صناعة السلع المعدة للتصدير وتكوينها وتوضيها وتغليفها. وكذا الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير).</p> <p>- تخفيض معدلات الرسم على القيمة المضافة من أربعة معدلات عند التأسيس إلى معدلين فقط 7% و17%.</p> <p>- وقد جاءت الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة لصالح كل عملاء التصدير. وذلك من أجل تحفيزهم على التصدير، وكذا رفع تنافسية المؤسسة الجزائرية على مستوى الأسواق الخارجية بإعفاء المنتجات المصدرة من هذا الرسم.</p>	<p>الضريبة على القيمة المضافة: (TVA) "أسس الرسم على القيمة المضافة في الجزائر بموجب قانون المالية لسنة 1991م، بالمقابل ألغي النظام السابق المتشكل من والرسم، (TUGP) الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج، وكذلك (TUGPS) الرسم الوحيد الإجمالي على تأدية الخدمات نتيجة المشاكل التي شهدتها هذا النظام من حيث تعقده وعدم ملاءمته مع الإصلاحات التي شهدتها الاقتصاد الوطني<sup>2</sup>. وكانت معدلات الرسم على القيمة المضافة عند إنشائها تحتوي على خمس معدلات هي 5%، 13%، 14%، 21%، 40%.</p>

<sup>1</sup> حجار مبروكة، مرجع سابق الذكر، ص 88.

\* TVA: Taxe sur la Valeur Ajoutée

<sup>2</sup> ناصر مراد، مرجع سابق الذكر، ص 27.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

<p>- قد نصت المادة 08/220 من قانون الضرائب المباشرة الرسوم المماثلة على أن: (مداخيل عمليات البيع والتسليم والوساطة المتعلقة بالسلع المعدة للتصدير لا تحسب مع رقم الأعمال، ويتم على أساس هذا الأخير احتساب الرسم على النشاط الصناعي والتجاري).</p> <p>- تخفيض الرسم على النشاط المهني إلى 2% وهذا في قانون المالية لسنة 2007 .</p>	<p>الإعفاء من الرسم على النشاط المهني: ( <b>TAP*</b> ) وهو عبارة عن رسم يفرض على رقم الأعمال المحقق من طرف الأشخاص الممارسون لنشاط صناعي، تجاري أو غير تجاري، وفي هذا الشأن.</p>
<p>- نصت المادة 03/208 من قانون الضرائب المباشرة على: (الإعفاء من الدفع الجزائي لكل المؤسسات التي تقوم بعمليات استيراد السلع لإعادة تصديرها وتستثني من هذا الإعفاء الخدمات المعدة للتصدير).</p>	<p>الإعفاء من الدفع الجزائي (<b>*VF</b>): الدفع الجزائي هو ضريبة مباشرة تفرض على الأفراد الطبيعيين والمعنويين لمختلف الهيئات المقيمة في الجزائر والمكلفة بدفع الرواتب والأجور على المستخدمين.</p>

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من قوانين المالية.

و في الأخير تجدر الإشارة إلى أن الضريبة تعتبر عبئ في وجه التجارة الخارجية عامة، والصادرات خاصة. وهذا من خلال وجهين أساسيين هما:

- ✓ عدم قدرة الصادرات الوطنية على المنافسة نتيجة ثقل عبئها الضريبي (الزيادة في التكاليف).
- ✓ عدم قدرة المنتجات الوطنية البديلة للواردات على منافسة الواردات في الأسواق المحلية وذلك نتيجة لعبئها الضريبي.

وهذا ما جعل الجزائر تتخذ الاصلاح الضريبي من بين أهم أولوياتها، حيث نجد أن الاقتصاد الوطني يتحمل عبء ضريبي كبير نتج عن تخفيض الضرائب من أجل دفع التنمية الاقتصادية وترقية التصدير خارج قطاع المحروقات.

\* **TAP:** Activité Taxe Profession

\* **VF:** Versement Forfaitaire



## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

### الضغط الضريبي خارج نطاق المحروقات:

يعتبر الضغط الضريبي مؤشرا للتقدير الكلي للضرائب على مستوى الاقتصاد الوطني، وهو من المؤشرات الكمية المستخدمة لتقييم النظام الضريبي. وقد كان الهدف الرئيسي من الإصلاحات التي طبقت على النظام الضريبي الجزائري هو تخفيف العبء الضريبي على المؤسسات، وترقية الصادرات خارج المحروقات. ويمكن تحليل معدل الضغط الضريبي خارج المحروقات بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي وهذا من خلال الجدول (III-04):

و لقياس معدل الضغط الضريبي خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2000-2007) نستعين بالعلاقة التالية:

$$\text{الضغط الضريبي خارج المحروقات} = 100 \times \frac{\text{الإيراد الضريبي العادي}}{\text{النتاج المحلي الإجمالي خارج المحروقات}}$$

الجدول رقم (III-04): تطور معدل الضغط الضريبي خارج المحروقات في الجزائر خلال 2005-2010.

الوحدة: مليار دينار جزائري.

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الجباية العادية	349.502	398.238	482.896	520.94	603.77	664.80	745.56	786.77
النتاج المحلي الإجمالي خارج المحروقات	2482.5	2791.7	2994	3378.6	3830.63	4210.73	4638.33	5216.93
الضغط الضريبي خارج المحروقات %	14.08	14.27	16.13	15.42	15.76	15.79	16.07	15.08
متوسط الفترة	%15.32							

المصدر: وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب.

من خلال الجدول (III-04) نلاحظ أن معدل الضغط الضريبي خارج قطاع المحروقات في الجزائر منخفض. إذا ما قورنت بالدول المتقدمة. والتي تتجاوز معدل 27%. بينما بلغ متوسط الفترة الممتدة بين (2000-2007) بـ 15.32%. و هذا ما يؤكد على أنه:

- ✓ يعطي ضعف معدل الضغط الضريبي خارج المحروقات أكثر من دلالة لما يتحمله الاقتصاد الوطني من عبء، " فهو يعتبر ضعيفا مقارنة مع المستوى الذي حدده "كولان كلارك"\* بـ 25% من الناتج الوطني<sup>1</sup>.
- ✓ إن الضريبة المنخفضة يمكنها أن تنعش الاقتصاد الوطني وتشجع الأعوان الاقتصادية على مباشرة الاستثمار وتنويعه.
- ✓ تخفيض الضغط الضريبي من أجل التحكم الجيد في النشاط الاقتصادي، وتشجيع المؤسسات على الاستثمار عن طريق الامتيازات الضريبية. كاتخاذ سياسة الاعفاء وبعض التحفيزات على عملية الاستثمار و توسيع المشاريع.
- ✓ كثرة الإعفاءات والتخفيضات الرامية إلى تشجيع الاستثمار والتصدير والتشغيل مما خلق حالة من السعي نحو الاستفادة من هذه المزايا.

لكن سوغم التدابير والإصلاحات الضريبية المتعلقة بإعفاء الصادرات من بعض الرسوم والضرائب، فإن ذلك لم يكن له الأثر على رفع تنافسية المؤسسات لأن جزءا كبيرا من المدخلات الصناعية لإنتاج المواد مستورد ويخضع لرسوم جمركية مرتفعة، وأحيانا إلى رسوم أخرى كالرسم النوعي الإضافي الذي تم إلغاؤه ، أو الرسم الإضافي المؤقت ، أو الرسم الداخلي على الاستهلاك.

## 2. الرسوم الجمركية:

التعريف الجمركية هي النص الذي يتضمن قوائم للسلع المفروضة عليها الضريبة عند استيرادها أو تصديرها. و بالرسوم الواجب جبايتها عليها، وعليه فإن التعريف الجمركية تعتبر

\* كولان بلاك : الذي وضع حدا للأمان لفرض الضرائب بنحو 25%.

<sup>1</sup> محمد البنا وسهير محمد حسن، اقتصاديات المالية العامة مدخل حديث، دار الخلوي للطباعة، مصر، 2004م، ص260.

أساس السياسة الجمركية للدولة، وهي في الغالب تركز على الواردات أكثر من الصادرات لعدة أهداف اقتصادية. و تسمى كذلك بضرائب التجارة الخارجية ويكتسب هذا النوع من الضرائب أهمية كبيرة بالنظر إلى تأثيره المزدوج على الإيرادات العامة من جهة، وعلى تدفق السلع والخدمات من وإلى الخارج.

أما عن التعديلات المتعلقة بهذا الجانب "فانطلاقاً من قانون رقم 91-25 المؤرخ في 18 ديسمبر 1991م، والمتعلق بقانون المالية لسنة 1992م، تم تعديل التعريفات الجمركية لسنة 1986م. التي أصبحت تتميز بخضوعها لأحكام الاتفاقية الدولية للنظام المنسق، كتخفيض عدد المعدلات الضريبية وتطبيق قاعدة تصاعدية التعريفات مع تطبيق تصنيف موحد للبضائع"<sup>1</sup>.

و بخصوص المعدلات التعريفية فقد " جاءت التعريفات الجمركية بموجب قانون المالية لسنة 1982م، بست معدلات عوض 19 التي كانت في السابق. توالى من بعد ذلك التعديلات فيما يخص التعريفات الجمركية، و في سنة 1997م أصبحت التعريفات بخمس معدلات عوض ست معدلات كان أعلاها 45% بعدما كان 50%، وفي سنة 2001م تم تخفيض أعلى معدل إلى 40%، ثم إلى 30% لتدخل حيز التطبيق سنة 2002م"<sup>2</sup>، وتم تخفيضها في السنوات الموالية إلى ثلاث نسب وهي 5% ، 15% ، 30% كأقصى حد.

هذا و قد قام الإصلاح التعريفي لسنة 2001م، بإعادة هيكلة كلية للتعريفات الجمركية كان من أهم نتائجها ما يلي:

✓ تفكيك كلي للقيم الإدارية لدى الجمارك و اعتماد القيمة التعاملية ، كما عرفتها المادة (7) من الجات ( GATT ) ، كقاعدة وحيدة يتم بموجبها حساب الحقوق الجمركية المترتبة، كما تم بموجب هذا الإصلاح تفكيك آخر رسم ذو مفعول مكافئ للحقوق الجمركية . وهو الحق الإضافي المؤقت.

<sup>1</sup> زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2006-2005، ص275.

<sup>2</sup> زايد مراد، نفس المرجع، الجزائر، ص276/277.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

✓ هذا الرسم الذي حدد بنسبة 60% و الذي كان قد طبق سنة 2001م على إستيراد بعض المنتوجات لمدة خمسة سنوات، لحماية بعض القطاعات في مقابل إلغاء القيم الإدارية لدى الجمارك. و قد تم تفكيك هذا الرسم بمعدل 12% في السنة ابتداء من سنة 2001م، وتم إلغائه نهائيا نهاية 2005م.

✓ بموجب هذا الإصلاح التعريفي ، فقد إم تاز التعريفية الجمركية بإنخفاض عدد النسب التعريفية ومستوى توزيعها و كذا إنخفاض معدلاتها . فمن حيث معدل النسب تحتوي التعريفية الجمركية حاليا ثلاثة (03) نسب زيادة على الإعفاء وهي 5 % ، 15 % و 30% كأقصى معدل.

و في هذا الإطار فقد أسفر الإصلاح التعريفي على إنخفاض محسوس في الحماية الإسمية. إذ إنخفض المعدل المتوسط النسبي للحقوق الجمركية من 11% سنة 2000م إلى 10% سنة 2001م. ثم 9.1 % سنة 2004م. إلى أن وصل 8.9% سنة 2005م. بالإضافة إلى إلغاء الإتاوات الجمركية في قانون المالية لسنة 2004م، و التي كانت مقدرة بـ 2.5% وتعويضها بمقادير نقدية ثابتة خلال السنة المالية والتي يمكن مراجعتها. هذا وقد كانت هناك عدة تخفيضات كان أبرزها تخفيضات 2010م، و 2011م، والتي مست المواد الاستهلاكية الأساسية والبقوليات (العدس، الحمص،...)، حيث كان التخفيض من 25% إلى 15% أي بنسبة تخفيض قدرت بـ 10%.

و في الواقع شهد التشريع والتنظيم المسيرين للتجارة الخارجية إعادة تأهيل للوصول إلى إطار قانوني للتجارة الخارجية مطابق لقواعد ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة ( OMC )، وهذا لإرادة الجزائر للاندماج في هذه المنظمة. و كذا الاتفاق المبرم بين الجزائر والاتحاد الأوروبي والذي دخل حيز التنفيذ في سبتمبر 2005م وضرورة إزالة كافة القيود الجمركية اتجاه هذه المنطقة مع مطلع 2017م كما هو مبرمج في الاتفاقية.

**المطلب الثاني: المؤسسات والهيئات الخدمية في مجال ترقية الصادرات.**

إن الإستراتيجية المعتمدة لترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، ارتكزت على معايير الاقتصاد الكلي، حيث اتخذت السلطات العمومية ترقية الصادرات مسألة تخص الدولة، باتخاذ وسائل قانونية ومؤسسية من أجل تسهيل العمليات التصديرية، بوضع تحفيزات لهذا الغرض منها الجبائية، وإنشاء هيئات عمومية مهمتها المساهمة في ترقية الصادرات من بين هذه الهيئات نجد الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات و الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية.

**1. الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية\* ودورها في ترقية الصادرات:**

إن دور الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) هو تزويد المتعاملين بأهم المعلومات التجارية التي يحتاجونها في تعاملاتهم. و يعتبر الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية، وتعمل تحت وصاية وزارة التجارة.

أما عن الخدمات المقدمة من طرف الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية فهو مكلف بالمهام التالية":

✓ مشاركة في تطوير إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية، ويساهم في تطبيق السياسات الوطنية في المبادلات التجارية.

✓ تنشيط برامج تنمية المبادلات التجارية وترقيتها، الموجهة أساسا نحو تطوير الصادرات خارج المحروقات.

\* تم إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX). بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 329/96 المؤرخ في 18 جمادى الأولى 1417 هـ الموافق لـ 01 أكتوبر 1996م"، و بمقتضى المقرر الوزاري المشترك المؤرخ في 11 جمادى الأولى 1418 هـ الموافق لـ 11 سبتمبر 1997م تم تحديد النظام الداخلي للديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية.

✓ رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية وظروف الأسواق العالمية، بهدف تسهيل نفاذ المنتجات المحلية إلى الأسواق الخارجية.

✓ إنجاز دراسات وتقديم خدمات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين في مجال التجارة الخارجية<sup>1</sup>.

## **2. الشركة الجزائرية للمعارض والصادرات (SAFEX):**

أنشئت الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX في 1989/11/06 بعد دمج كل من الديوان الوطني للأسواق والتصدير NAFEXO الذي كان قد أنشئ سنة 1971م طبقاً للأمر 61-71 المؤرخ في 05 أوت 1971م، وقد تم إسناد جملة من المهام لهذا الديوان ، مثل مهام تنشيط الأسواق والمعارض ، والتظاهرات الأخرى ذات الطابع الاقتصادي والتجاري سواء المقامة في الجزائر أو خارجها ، وقد أضيفت له جملة من الصلاحيات الأخرى خاصة بالتوسع التجاري، والتي كانت من صلاحيات الديوان الوطني لتنشيط التجاري OFALAC، والذي تم حله سنة 1974م، وكذلك المعهد الوطني للتجارة الخارجية COMEX والذي حل هو الآخر سنة 1978م.

و"المركز الوطني للتجارة الخارجية C.N.C.E الذي أنشأ سنة 1982م، ومن مهامه القيام بالتوسع التجاري، والتنشيط الاقتصادي للأسواق، والمعارض بالجزائر والخارج، وهذه المهام هي ذاتها المهام المسندة للديوان الوطني للأسواق والمعارض، زيادة على الصلاحيات الجديدة في مجال تقويم المبادلات الخارجية (ترقية الصادرات ، وعقلنة الواردات) التي كان ينتظر منها تحقيق نتائج إيجابية في مجال ترقية الصادرات غير النفطية"<sup>2</sup>.

ثم وفي سنة 1987 تم إدماج الهيئتين، المركز الوطني للتجارة الدولية CNCE والديوان الوطني للأسواق والمعارض ONAFEX ونتج عنه الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير safex سنة 1989، فأصبحت مهام الشركة الكبيرة وحظيت باهتمام كبير، وقد قامت

<sup>1</sup> المرسوم التنفيذي رقم 96/327، الجريدة الرسمية، العدد 58، الصادرة بتاريخ 1996/10/01.

<sup>2</sup> الاطلاع على الموقع : <http://www.safex-algerie.com/fr/safex/qui-somme-nous.html>

تاريخ الاطلاع: 2011/12/05.

الشركة بإقامة علاقات عمل بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب بغرض إيجاد أسواق جديدة للصادرات الجزائرية في السوق الدولي.

### **1.2. أهداف SAFEX في مجال ترقية الصادرات:**

للشركة الجزائرية للمعارض والصادرات عدة أهداف لتشجيع التجارة الخارجية بشكل عام، والصادرات خارج المحروقات بشكل خاص نذكر منها:

✓ ترقية الصادرات باستعمال كل الوسائل الملائمة لذلك، مثل: دراسة الأسواق، المعلومات العامة والمتخصصة، الأنشطة الخاصة بتنويع الصادرات، الوثائق الإعلامية.

✓ ممارسة عمليات التنشيط و التحفيز من أجل التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية، ومن أجل هذا يجب المساهمة بمساعدة المتعاملين الجزائريين في إحصاء المنتجات القابلة للتصدير مع تحديد الكميات التي ستصدر ، وكذلك وضع مخططات للإمكانات الجديدة للتصدير.

✓ تنظيم المعلومات التجارية بين المتعاملين الجزائريين.

✓ تزويد المتعاملين الاقتصاديين بقائمة المؤسسات التجارية الجزائرية المؤهلة للتصدير.

✓ تحديد مقاييس المنتجات القابلة للتصدير مع ذكر مواصفات الجودة ، وكيفية التغليف والتعبئة.

✓ ضمان التنسيق بين المتعاملين المكملين لعملية التصدير من: بنوك، شركات التأمين، شركات النقل أعوان العبور، مصالح الجمارك.

✓ جمع ومعالجة المعلومات الاقتصادية التجارية لصالح المتعاملين الوطنيين ، لتمكينهم من تصدير منتوجاتهم.

### 3. الغرفة التجارية والصناعية\* (caci)

تتمثل المهام الأساسية المتعلقة بترقية الصادرات خارج المحروقات التي تقوم بها الغرفة، وهذا حسب المادة الخامسة من الرسوم التنفيذي 93/96 في:"

✓ تقوم بكل عمل يرمي إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وتنميتها وتوسيعها، لاسيما في مجال الأسواق الخارجية.

✓ إقامة علاقات التعاون والتبادل وإبرام اتفاقيات مع الهيئات الأجنبية المماثلة.

✓ تمثيل الجزائر في المعارض والتظاهرات الاقتصادية الدولية.

✓ التدخل لتسوية النزاعات التجارية الوطنية والدولية بناء على طلب المتعاملين<sup>1</sup>.

### 4. المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات التجارية (OPE):

تم إنشاء هذا المركز بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 90-135 المؤرخ في 15 ماي 1990م، ومن المهام التي يقوم بها هذا المركز ما يلي:"

✓ رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرافية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتوجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية.

✓ توفير المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقييم عمليات الاستيراد وترشيدها<sup>2</sup>.

\* أنشأة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (caci) بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/96 الصادر بتاريخ 03 مارس 1996م.

<sup>1</sup> المرسوم التنفيذي رقم 96/94، المؤرخ 1996/03/03، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 16، ص16.

<sup>2</sup> بلقلة إبراهيم، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مرجع سابق الذكر، ص 177.



المطلب الثالث: المؤسسات والهيئات المالية.

1. الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات\* (CAGEX) ودورها في ترقية الصادرات:

إنّ الصفة القانونية للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات ، فهي شركة أسهم ذات رأس مال يقدر بـ 450 مليون دج موزع متساوية (10%) على المساهمين ( خمسة بنوك، وخمسة شركات تأمين). ومن أهم أهدافها ما يلي:

✓ تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير ( المخاطر التجارية،السياسية، ومخاطر عدم التحويل).

✓ ضمان الدفع في حالة التمويل.

✓ تأسيس بنك المعلومات في مجال الإعلام الاقتصادي.

✓ مساعدة المصدرين في ترقية الصادرات.

✓ تعويض وتغطية الديون.

أما عن الدور الأساسي الذي تقوم به في ترقية الصادرات خارج المحروقات، فيعتبر الضمان ضد المخاطر التي قد تواجه المصدر أهم عائق، لذا فقد صمّمت عدّة وثائق\* لتغطية العقود الكبرى للتصدير، والعمليات التجارية، و المبيعات المتكررة لمواد الاستهلاك ، والخدمات التي لا تتعدى مدة قرضها 180 يوما. ومبدأ الشمولية يتضمن التزام المؤمن له بضمان مجموع رقم أعماله الموجه للتصدير. أما عن المخاطر المغطاة فهي مخاطر تجارية و مخاطر سياسية، كإعسار المشتري أو عجزه عن الدفع، فرض قيود على تحويل العملة أو التأخير في التحويل ، ومخاطر الحرب، و الكوارث الطبيعية.

\* لقد تم إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) في 03 سبتمبر 1995م بموجب عقد توثيقي، تم إعتماها بمرسوم تنفيذي رقم 235/96 الصادر في 02 جويلية 1996م طبقا للمادة 4 من الأمر رقم 06/96 الصادر في 10 جانفي 1996م والمتعلق بتأمين القرض عند التصدير.

\* أهم هذه الوثائق: وثيقة تأمين قرض المشتري وثيقة تأمين عمليات التنقيب والمعارض و التظاهرات التجارية وثيقة التأمين الشاملة ، وثيقة التأمين المحددة.

وتحدّد نسبة مقدار الضمان بـ:

✓ 80% من مبلغ الخسارة بالنسبة للخطر التجاري.

✓ 90% من مبلغ الخسارة للخطر السياسي.

## 2. الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) ودوره في ترقية الصادرات:

تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات ( FSPE )، بموجب قانون المالية لسنة 1996م، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتوجاتهم في الأسواق الخارجية، كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات "للفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات، أو تقدم خدمات و لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير. يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة، وحسب نسب تحدّد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة، وهناك خمس مجالات إعانة مقررة:

✓ أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.

✓ التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.

✓ جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.

✓ تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية و الموجهة للتصدير.

✓ تمويل التكاليف المتعلقة بتكليف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية<sup>1</sup>.

أمّا عن دور الصندوق الخاصّ بترقية الصادرات خارج المحروقات فقد كان له عدّة مساهمات وفعاليات في دعم الصادرات خارج المحروقات كان أهمّها:

<sup>1</sup><http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=takitsadi>

✓ تقديم مساعدات للراغبين في المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في برامج وزارة التجارة (80% بالنسبة للمسجلين في برامج وزارة التجارة، و 50% بالنسبة للمعارض غير المسجلة في برامج وزارة التجارة).

✓ إصدار قرار وزاري مشترك رقم 10 في 26 مارس 2000م يحدد شروط الاستفادة من مساعدة الدولة انطلاقاً من هذا الصندوق، وإعفاء عمليات التصدير من الرسوم على رقم الأعمال.

✓ قانون المالية التكميلي 2007م، والذي يحدد الكيفيات التي تسيّر الصندوق الخاص بترقية الصادرات، والتي جاءت بإجراءات تسمح بتحسين عائدات هذا الصندوق، وتنويع الدعم الموجه للمصدرين المحتملين من أجل المساهمة في تنمية الصادرات خارج المحروقات، حيث أنّ عائدات الصندوق تستخرج من حصة 10% من الرسم الداخلي على الاستهلاك ومساهمات الهيئات العمومية والخاصة.

هذا وقد رصد الصندوق الخاص بترقية الصادرات مبلغ 3.7 مليار دينار جزائري سنة 2007م، ساهمت به أكثر من 200 مؤسسة في ظرف عشر سنوات في إطار دعم نشاطات التصدير. تم تقسيم هذا المبلغ إلى 2.9 مليار دينار للمساهمة في تمويل نفقات نقل السلع المصدرة، و 800 مليون دينار لتمويل مشاركة المصدرين في المعارض الدولية.

### **3. البرنامج الجزائري الفرنسي لترقية الصادرات خارج المحروقات (أبتيم إكسبورت):**

أطلقت الجزائر وفرنسا في 29 جوان 2008م برنامجاً مشتركاً لدعم الصادرات خارج المحروقات أطلق عليه إسم " أوبتيم إكسبورت"، و" يندرج هذا البرنامج والذي تبلغ تكلفته 2.1 مليون دولار في إطار برنامج عمل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية"<sup>1</sup>، وهذا البرنامج الممول بالتعاون بين وزارة التجارة الجزائرية، والوكالة الفرنسية للتنمية، يتوجه إلى

<sup>1</sup> نوري منير و لجلط إبراهيم، المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات، اقتصاديات شمال إفريقيا 10/09 نوفمبر 2010م، ص18.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تنشط في مجال التصدير ، أو تلك التي تكتسب كفاءة عالية في هذا المجال وتمثل مهمته أساسا في:

✓ دعم المستفيدين من البرنامج من الجانب التقني، وذلك بجعل مساراتهم التنموية الدولية أكثر حرفية من خلال ضمان تكوينات في المهن المتعلقة بالتصدير.

✓ استكشاف الأسواق الخارجية، ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطات التصدير الخاصة بها.

✓ منح الصادرات الجزائرية خارج المحروقات مكانة مرموقة في الأسواق الخارجية.

هذا وقد أختيرت أكثر من 40 مؤسسة صغيرة و متوسطة مصدرة للإستفادة من مرافقة تقنية خلال سنتين في إطار البرنامج الجزائري - الفرنسي لتعزيز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة خارج المحروقات ، و أختيرت هذه المؤسسات الممثلة لعدة قطاعات ، سيما التجهيزات الصناعية، و الصناعة الغذائية ، و الصناعة الكيماوية من ضمن 600 مؤسسة على المستوى الوطني أعربت عن إهتمامها بهذا البرنامج.

وقد "وضع هذا البرنامج لفترة قصيرة حيث كان مقررا أن ينتهي وقت تنفيذه في 30 ديسمبر 2010م، حيث و مع نهاية 2009م تم تأهيل 44 مؤسسة صغيرة و متوسطة للتصدير في إطار هذا البرنامج. لذا تمت المطالبة بتمديده إلى غاية نهاية 2012م، وتوسيعه ليشمل أكبر عدد من المؤسسات المصدرة و تتكفل بتمويله كل من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، والغرفة الجزائرية التجارية والصناعية"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> نوري منير و أ.خلط إبراهيم، مرجع سابق الذكر، ص18.

المبحث الثالث: تحليل الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر بين 1998م- 2010م.

إنّ السياسات والإجراءات المتصلة بتنويع الصادرات خارج المحروقات المتخذة من طرف السلطات العمومية ناجمة عن عدم استقرار أسعار النفط والمشكلات المترتبة عنه، وهذا ما يقودنا للتفكير جليا في إمكانية تصدير منتجات غذائية وصناعية وخدمائية، نظرا للتنوع المناخي وشساعة المساحة، والبحث عن منافذ أكثر للمنتجات نظرا للموقع الاستراتيجي الذي تحتله الجزائر في حوض الأبيض المتوسط، وترقية ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال. و هو ما سوف نتطرق إليه في هذا المبحث من خلال تسليط الضوء على واقع التصدير خارج النفط في الجزائر خلال الفترة 1998م وحتى السداسي الأول من سنة 2011م، ومعرفة ما مدى نجاعة الإجراءات والتدابير المتخذة لترقية الصادرات خارج المحروقات؟.

المطلب الأول: التوزيع السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 1998-2010.

لقد حاولت الجزائر منذ سنة 1990م إلى رفع الصادرات السلعية غير النفطية وتنويعها لكن دون أي جدوى، حيث " تعتبر سنة 1996م السنة الوحيدة التي وصلت فيها الصادرات خارج النفط 7.08% من إجمالي الصادرات الوطنية ( 784.79 مليون دولار)، وهذا بدرجة أساسية نتيجة تسديد الجزائر لجزء من ديونها إلى روسيا في شكل بضائع"<sup>1</sup>، ويمكن تحليل تطور المنتجات الجزائرية المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة من 1998م، وحتى السداسي الأول من سنة 2011م. من خلال الجدول التالي:

<sup>1</sup> قدي عبد المجيد وصاف سعدي، مرجع سابق الذكر، ص13.

الجدول رقم (III-05): التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية خارج المحرقات خلال الفترة (1998-2011).

الوحدة: 10<sup>6</sup> دولار أمريكي

البيان السنوات	سلع استهلاكية		سلع التجهيز الصناعية			سلع التجهيز الفلاحية		منتجات نصف مصنعة		مواد خام		المواد الغذائية	
	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
1998	4,47	16	2,51	9	1,96	7	70,95	254	12,57	45	7,54	27	
1999	4,57	20	10,73	47	5,71	25	64,16	281	9,36	41	5,48	24	
2000	2,12	13	7,68	47	1,80	11	75,98	465	7,19	44	5,23	32	
2001	1,85	12	6,94	45	3,40	22	77,78	504	5,71	37	4,32	28	
2002	3,68	27	6,81	50	2,72	20	75,07	551	6,95	51	4,77	35	
2003	5,20	35	4,46	30	0,15	1	75,63	509	7,43	50	7,13	48	
2004	1,79	14	6,02	47	-	-	73,11	571	11,52	90	7,55	59	
2005	2,09	19	3,97	36	-	-	71,78	651	14,77	134	7,39	67	
2006	3,63	43	3,72	44	0,08	1	69,93	828	16,47	195	6,17	73	
2007	2,63	35	3,45	46	0,08	1	74,55	993	12,69	169	6,61	88	
2008	1,65	32	3,46	67	0,05	1	71,45	1384	17,24	334	6,14	119	
2009	4,60	49	3,94	42	-	-	64,92	692	15,95	170	10,60	113	
2010	1,97	30	1,97	30	0,07	1	69,20	1056	6,16	94	20,64	315	
س.1. 2011	0,67	7	1,44	15	-	-	76,51	798	6,52	68	14,86	155	

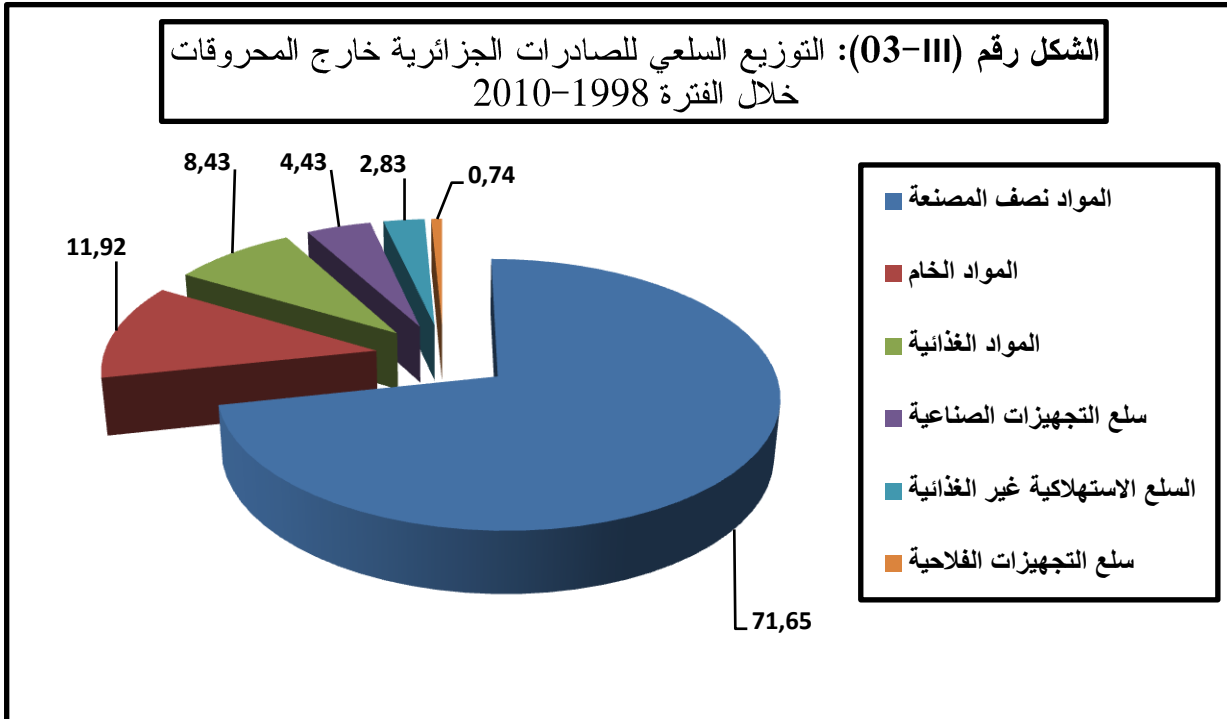
المصدر: انطلاقا من:

- Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période: 1963-2010, DIRECTION GENERALE DES DOUANES.

- statistiques de commerce extérieurs de l'Algérie Période: 1er Semestre 2011, DIRECTION GENERALE DES DOUANES.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

من الجدول (III - 05) نلاحظ أنّ هناك ستة أصناف مهمّة تتمثّل في المواد نصف المصنّعة، المواد الخام، المواد الغذائية، سلع التجهيزات الصناعية ، والسلع الاستهلاكية غير الغذائية، و سلع التجهيزات الفلاحية. و يمكن توضيح مدى مساهمة نسبة كل صنف في الصادرات غير النفطية الجزائرية من خلال الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من معطيات الجدول السابق.

و من خلال الشكل (III - 03) نستخلص النتائج التالية:

### 1. المنتجات النصف مصنّعة:

تحتلّ المنتجات النصف مصنّعة المرتبة الأولى، من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات، وهذا بنسبة 71.65% من إجمالي الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 1998م-2010م، وتتمثّل أهمّ المنتجات النصف مصنّعة المصدرة في: الأمونياك (محلول النشادر)، الهليوم، الزيوت والمواد المشابهة الآتية من تقطير الزفت ومشتقاها، الزنك على شكل خام، حيث ومن خلال الجدول (III - 05) نجد هذه النسب مستقرة بالنسبة للمنتجات المصدّرة الأخرى، وقد تطوّرت قيمة التصدير من 254 مليون دولار سنة 1998م إلى 1065

مليون دولار سنة 2010م. لكن هذا التطور يعتبر محتشما بالنسبة لحجم الإمكانيات التي تملكها الجزائر خاصة خلال العشرية الأخيرة والبجوحة المالية التي تعيشها، والسبب الأساسي راجع إلى غياب سياسة واضحة لدعم المؤسسات الصناعية، وفشل الإجراءات الخاصة بهذا الإطار هذا من جهة ومن جهة أخرى أن معظم المنتجات النصف مصنعة المصدرة مشتقة أصلا من المحروقات.

### 2. المواد الخام:

تأتي المواد الخام في المرتبة الثانية بعد المنتجات الغذائية من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات بنسبة 11.92% من إجمالي الصادرات غير النفطية، وتمثل هذه المنتجات أساسا في: الفوسفات، ونفايات الحديد، والزنك، والنحاس، ونفايات الورق...، وسبب احتلالها لهذه المرتبة مرده إلى الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر والتي لم تستغل حتى الآن استغلالا عقلانيا.

و لقد عرفت هذه المنتجات تطورا ملحوظا حيث انتقلت من 45 مليون دولار أمريكي سنة 1998م، وبنسبة 12.57% إلى 334 مليون دولار أمريكي سنة 2008م، وهذا بنسبة 17.24%. لكنها إنخفضت خلال السنتين الموالتين إنخفاضا حادا إلى 170 مليون دولار و94 مليون دولار أمريكي على التوالي لسنة 2009م و2010م، أي ما يقدر بنسبة 15.95% و6.16%، وهذا راجع إلى مجموعة الإجراءات المتخذة في منع تصدير بعض المواد مثل: النفايات الحديدية، والتي كانت تمثل نسبة لا بأس بها في الصادرات غير النفطية للجزائر، وهذا ما سوف نتطرق إليه بالتفصيل في الجانب التطبيقي.

### 3. المنتجات الغذائية:

تأتي في المرتبة الثالثة المنتجات الغذائية وذلك بنسبة 8.43% من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال فترة الدراسة، حيث تتمثل أساسا في: المياه المعدنية والغازية، التمور، العجائن الغذائية، الكحول و بعض الخضر. ومن خلال الجدول (III - 05) نلاحظ إرتفاع تدريجي



وضئيل لقيمة المنتجات الغذائية المصدرة حيث انتقلت من 27 مليون دولار أمريكي سنة 1998م إلى 113 مليون دولار سنة 2009م، ثم إلى 315 مليون دولار سنة 2010م وهي قفزة ممتازة من طرف المنتجات الغذائية، و ستظل سنة 2010 السنة التي تمكنت فيها الجزائر من العودة في مجال تصدير الحبوب بعد تسجيل إنتاج مميز. ولأول مرة منذ 1967م استطاع القطاع تحقيق فائض من الشعير كاف ليسمح بعودة الجزائر إلى السوق الدولية للحبوب كبلد مصدر، وتأتي هذه العودة بفضل إنتاج قياسي للحبوب خلال الموسم الفلاحي 2008-2009 المقدر بـ 61.2 مليون قنطار منها 24 مليون قنطار من الشعير و 24.3 مليون قنطار من القمح الصلب و 11.3 مليون قنطار من القمح اللين.

والسبب الأساسي في ذلك يعود إلى الجهود التي تبذلها الجزائر للارتقاء بالنشاط الفلاحي، لكن تبقى هذه القيمة ضعيفة جدا بالنسبة للتنوع المناخي والإقليمي الذي تعرفه الجزائر، وكذا المساحة الشاسعة التي تتربّع عليها باعتبارها أكبر دولة افريقية وعربية.

#### 4. التجهيزات الصناعية والزراعية:

في المرتبة الرابعة تأتي مواد التجهيز الصناعية بنسبة 4.43% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات حيث تتمثل منتجاتها في: الزجاج المسطح، الإطارات المطاطية، التجهيزات والوسائل المستعملة في البناء، والصحة، والأشغال العمومية والميكانيك...، في حين تأتي مواد التجهيزات الزراعية في المرتبة الأخيرة بنسبة 0.74% فقط من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، والتي تمثل أصلا 3% في أحسن الأحوال، حيث نجدها تقتصر في منتجاتها على الجرارات، والأجهزة الميكانيكية، وبعض اللوازم كقنوات الصرف، والأنابيب...، ونجد أنها تنعدم في بعض السنوات كسنة 2004م، 2005م و2009م، وهي جد هامشية مما يكشف العجز الكبير في النسيج الصناعي بصفة عامة.

5. السلع الاستهلاكية غير الغذائية:

بينما تأتي السلع الاستهلاكية غير الغذائية في المرتبة الخامسة بنسبة 2.83% من إجمالي الصادرات غير النفطية الجزائرية، وتتضمن أغلب منتجاتها في: مواد النقل، أوراق المقوى، مواد النظافة والتجميل....

- أما فيما يخص الستة أشهر الأولى من سنة 2011م فنجد أن المنتجات النصف مصنعة احتلت المرتبة الأولى كالعادة بقيمة 798 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 76.51%، وأغلب المنتجات تتمثل في ( المواد الناتجة عن تقطير الزيت، الأمونياك، الميثانول، الزنك... )، وقد إرتقت المواد الغذائية إلى المرتبة الثانية بقيمة 155 مليون دولار بنسبة 14.86%، وهذا راجع إلى ارتفاع المواد الغذائية في الأسواق الدولية، و تأتي بعدها كل من المواد الخام والتجهيزات الصناعية بقيمة 68 مليون دولار و 15 مليون دولار أي ما يقابل نسبة 6.52% و 1.44% على التوالي. و في الأخير نجد السلع الاستهلاكية غير الغذائية بقيمة ضئيلة قدرت بـ 7 مليون دولار فقط أي بنسبة 0.67%، والتجهيزات الفلاحية فهي منعدمة تماما خلال هذه الفترة.

من خلال ما سبق، وما يمكن استخلاصه هو أن كل الإجراءات والتدابير المتخذة من طرف السلطات العمومية باءت بالفشل، و لم ترقى للتطلعات المرجوة، و هو ما تفسره الإحصائيات التي توضح أن نسبة الصادرات خارج المحروقات لم تتعدى 3%، و هذا راجع للأسباب التالية:

- ✓ ضعف وهشاشة القاعدة الصناعية في الجزائر و عدم تنوعها.
- ✓ ارتفاع أسعار السلع الجزائرية و هذا بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج و عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم.
- ✓ و كذلك عدم مطابقة السلع الجزائرية للمعايير الدولية كالجودة، والنوعية، والكمية، ومعايير حماية البيئة وغيرها، مما أفقدها عامل التنافسية للمنتجات الأجنبية سواء في الأسواق الداخلية أو الخارجية.

✓ عدم امتلاك المصدرين الجزائريين للمعلومات الكافية للأسواق الدولية، ما يجعل الكثير من المصدرين يلجأون إلى تخزين المنتجات بدل تسويقها للخارج.

و انطلاقا من الإحصائيات السابقة فالملاحظ أنه لا وجود لمنتجات جديدة ناشئة فتقريبا نفس المنتجات متكررة من سنة إلى أخرى، مع تغير طفيف في النسب بين السنة والأخرى. وتفيد الأرقام المتعلقة بالصادرات أنه ما يقارب 70% مما صدرته الجزائر خارج قطاع المحروقات مشتق أصلا من المحروقات كـ: الأسمدة الفلاحية، الزنك، الفوسفات، الأمونياك، الميثانول، النفايات الحديدية، غازات الهيدروجين والأرغون، وكذا المواد المستخلصة من تقطير الزيت.

### **المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر خلال الفترة 1998-2010.**

إنّ الجزائر و بحكم موقعها الاستراتيجي و اعتبارها أكبر دولة في إفريقيا و في العالم العربي تربطها علاقات تجارية مع الكثير من الدول، و لدراسة النمط الجغرافي للتبادلات التجارية الجزائرية خاصة الشق المتعلق بالتصدير يعتبر على قدر من الأهمية. و لتحليل التوزيع الجغرافي ركزنا على مدى التركيز والاعتماد على دولة معينة أو تكتل اقتصادي في تصريف صادرات الجزائر خارج المحروقات.

### **1. التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1998- س. الأول 2011):**

للجزائر علاقات اقتصادية و تجارية مع أغلب دول العالم خاصة بعد سياسة الإنفتاح الاقتصادي، و هو ما يوضّحه الجدول الموالي، حيث يتمثل في التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق المتعامل معها:

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (III-06): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1998-2011).

الوحدة:  $10^6$  دولار أمريكي.

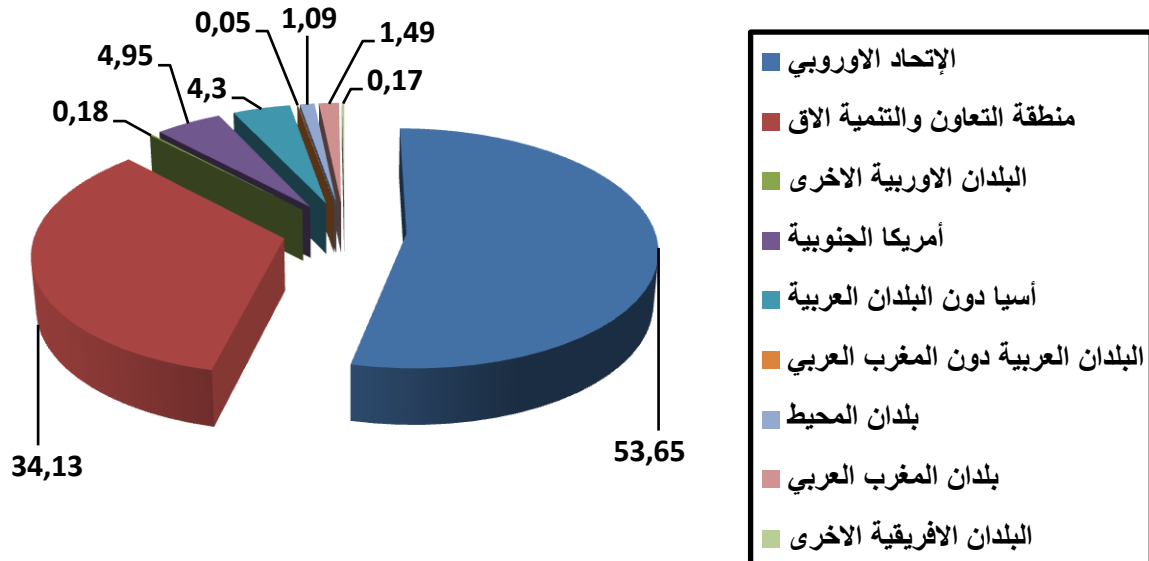
المناطق السنوات	الإتحاد الأوربي	منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية	البلدان الأوربية الأخرى	أمريكا الجنوبية	آسيا دون البلدان العربية	البلدان العربية دون المغرب العربي	بلدان المغرب العربي	بلدان الإفريقية الأخرى	البلدان المغرب العربي	المجموع
1998	6643	2538	109	726	34	22	-	136	5	10213
1999	8058	3095	78	903	145	80	-	127	36	12522
2000	13792	5825	181	1672	210	0	55	254	42	22031
2001	12344	4549	87	1037	476	23	315	275	26	19132
2002	12100	4602	130	951	456	38	248	250	50	18825
2003	14503	7631	123	1220	507	0	355	260	13	24612
2004	17396	11054	91	1902	686	-	521	407	26	32083
2005	25593	14963	15	3124	1218	-	621	418	49	46001
2006	28750	20546	7	2398	1792	-	591	515	14	54613
2007	26833	25387	7	2596	4004	55	479	760	42	60163
2008	41246	28614	10	2875	3765	-	797	1626	365	79298
2009	23186	15326	7	1841	3320	-	564	857	93	45194
2010	28009	20278	10	2620	4082	-	694	1281	79	57053
السداسي الأول 2011	12528	3189	204	1956	4121	-	765	290	242	23295

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على موقع الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية:

<http://www.promex.dz/content.php?artID=1548&op=85>

من خلال الجدول (III-06) يتبين لنا أن تركيز الصادرات يشمل مناطق بنسب معتبرة دون غيرها، و هذا ما يمكن توضيحه أكثر من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم(III-04): التوزيع الإقليمي للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2010-1998



المصدر: من إعداد الطالب إنطلاقاً من نتائج الجدول السابق.

من خلال الجدول (III-06) والدائرة النسبية، يتضح أن دول الإتحاد الأوروبي تمثل أهم منفذ للصادرات الجزائرية بنسبة 34.13%، حيث نجد أن أعلى نسبة سجلت كانت خلال الخمس سنوات الأخيرة حيث إنتقلت سنة 2004م من 17396 مليون دولار إلى 25593 مليون دولار، وهذا راجع أساساً إلى إمضاء عقد الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي، والذي دخل حيز التنفيذ سنة 2005م، وقد سجلت أدنى نسبة للصادرات الموجهة لدول الإتحاد الأوروبي سنة 1998م بقيمة 6643 مليون دولار. أما أعلى نسبة فقد سجلت سنة 2008م بقيمة 41246 مليون دولار أمريكي.

– أما بالنسبة لمنطقة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) فقد كانت سنة 2008م كذلك بقيمة 28614 مليون دولار، وقد تناقصت في السنوات التالية (2009م-2010م) في كلا المنطقتين، وهذا بسبب الأزمة الاقتصادية وانخفاض أسعار البترول لأن المواد الأساسية المصدرة لهاته الدول في مجملها في النفط والغاز.

- وتأتي في المرتبة الثالثة دول أمريكا الجنوبية بنسبة 4.95%، حيث سجلت أعلى قيمة لها سنة 2008م بـ 2875 مليون دولار، أما آخر قيمة سجلتها فقد كانت سنة 1998م بقيمة 726 مليون دولار تليها الدول الآسيوية دون البلدان العربية. حيث تطورت هذه النسبة بشكل تصاعدي من سنة 1998م التي بلغت قيمتها 34 مليون دولار فقط إلى 4082 مليون دولار سنة 2010م، وقيمة 4121 مليون أمريكي دولار خلال السداسي الأول من سنة 2011م. ويرجع هذا التطور إلى إتفاقيات الشراكة المبرمة بين الجزائر وهاته الدول خاصة (إيران، تركيا،...).

- أما فيما يخصّ البلدان العربية فنجد أنّ بلدان المغرب العربي سجلت نسبة 1.49%، بالرغم من القرب الجغرافي والثقافي، ومن خلال الإحصائيات نجد أنّ هذه القيمة تزايدت عبر السنوات إلى سنة 2009م، والتي قدرت بـ 857 مليون دولار وهو إنخفاض كبير مقارنة بالسنة التي سبقتها 2008م، والذي بلغت فيها قيمة الصادرات خارج المحروقات بـ 1626 مليون دولار، وهذا رغم دخول الاتفاقية الخاصة بالمنتجات المستفيدة من التخفيضات الجمركية التفضيلية للمنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر بين دول المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر والجزائر حيز التنفيذ، والسبب الأساسي يرجع في أنّ جل الدول العربية تتشابه في المنتجات المصدّرة للخارج (النفط والغاز)، والحواجز الجمركية القائمة بين الجزائر وهاته الدول العربية خاصة دول الجوار مثلا: الجزائر والمغرب.

- أما البلدان العربية دون المغرب العربي فقد كانت آخر منطقة تعامل مع الجزائر في إطار الصادرات، حيث شكلت نسبة 0.05% فقط، ونلاحظ من خلال الجدول (III - 04) أنّ علاقة الجزائر إنقطعت بها من سنة 2002م، حيث بلغت 38 مليون دولار وسنة 2007م بلغت 55 مليون دولار. و نلاحظ من خلال الجدول (III - 06) إنقطاع التصدير خلال السنوات الأخيرة 2008م، 2009م، و2010م. وهذا رغم الاتفاقية المبرمة بين المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر و الجزائر.

وفي الأول من جانفي 2009م، دخلت الاتفاقية الخاصة بالمنتجات المستفيدة من التخفيضات الجمركية التفضيلية للمنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر حيز التنفيذ، حيث

"سجلت حجم المبادلات خارج قطاع المحروقات بين دول المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر و الجزائر التي استفادت من الامتياز التفضيلي، 48,86 مليون دولار أمريكي خلال السداسي الأول من سنة 2009م ، مقابل 135,2 مليون دولار أمريكي خلال نفس الفترة من عام 2008م، أي بنسبة 63,2% ، بينما بلغت المنتجات المصدرة خلال السداسي الأول من سنة 2009م، و التي لم تستفد من الامتياز التفضيلي، 0,9 مليون دولار و تتمثل هذه المنتجات في: الكبريتات، المركبات الأمينية (المواد الكيميائية العضوية)، منتجات متنوعة من الصناعة الكيميائية، والمصنوعات من الاسمنت"<sup>1</sup>.

"إنّ الفائدة الحقيقية من دراسة النمط الجغرافي للصادرات، هو إجراء التصنيف المبدئي للدول التي تشكل فرصا تسويقية من حيث التقرب الجغرافي والتقارب الثقافي"<sup>2</sup>:

#### – التقارب الجغرافي:

حيث تكون للبلدان القريبة فرصة التعامل وسهولة التبادل مع نقص التكاليف وحتى العراقيل، وهو ما يتوفر لدى الجزائر بحكم موقعها، الذي يطل على البحر المتوسط بساحل طوله 1200 كلم هذا من جهة، وبوابة إفريقيا من جهة أخرى.

#### – التقارب الثقافي:

حيث أنّ العادات واللغة والدين، تلعب دورا في إعطاء دفعة كبيرة للمنتجات المحلية في الأسواق الخارجية، وهذا سواء بالنسبة للدول العربية بحكم اللغة والدين أو حتى الدول الأوروبية، باعتبار أنّ الجالية الجزائرية تمثل أكبر نسبة خاصّة في فرنسا.

<sup>1</sup> الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألكسس)، الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، سبتمبر 2009، ص 04.

<sup>2</sup> براق محمد، عبيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقارنة التسويق الدولي، مجلة شمال إفريقيا، العدد الرابع، جوان 2006، شلف، ص 130.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

2. أهم العملاء للصادرات خارج المحروقات: ( تسع أشهر الأولى لسنة 2011):

نظرا للاتفاقية المبرمة بين الجزائر وعدة أطراف خارجية، في مجال التجارة الخارجية كاتفاق الشراكة الاورو متوسطية، ومنطقة التبادل التجاري الحر اتجاه المنطقة العربية، والشراكة الإفريقية للتنمية. وعدة إتفاقيات ثنائية فإن أغلب المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات، تنحصر اتجاه هاته الدول وهو ما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم ( III - 07 ): الدول المتعاملة مع الجزائر خارج قطاع المحروقات خلال التسعة الأشهر الأولى 2011:

الوحدة:  $10^6$  دولار أمريكي.

العملاء خارج المحروقات	القيمة	النسبة (%)
إسبانيا	333.64	21.02
بلجيكا	215.68	13.59
هولندا	195.47	12.32
فرنسا	164.89	10.39
إيطاليا	108.44	6.83
البرتغال	85.72	5.40
تونس	65.57	4.13
البرازيل	42.93	2.71
تركيا	36.23	2.28
سوريا	34.54	2.18
المجموع	1283.13	80.85
مجموع الصادرات	1587	100

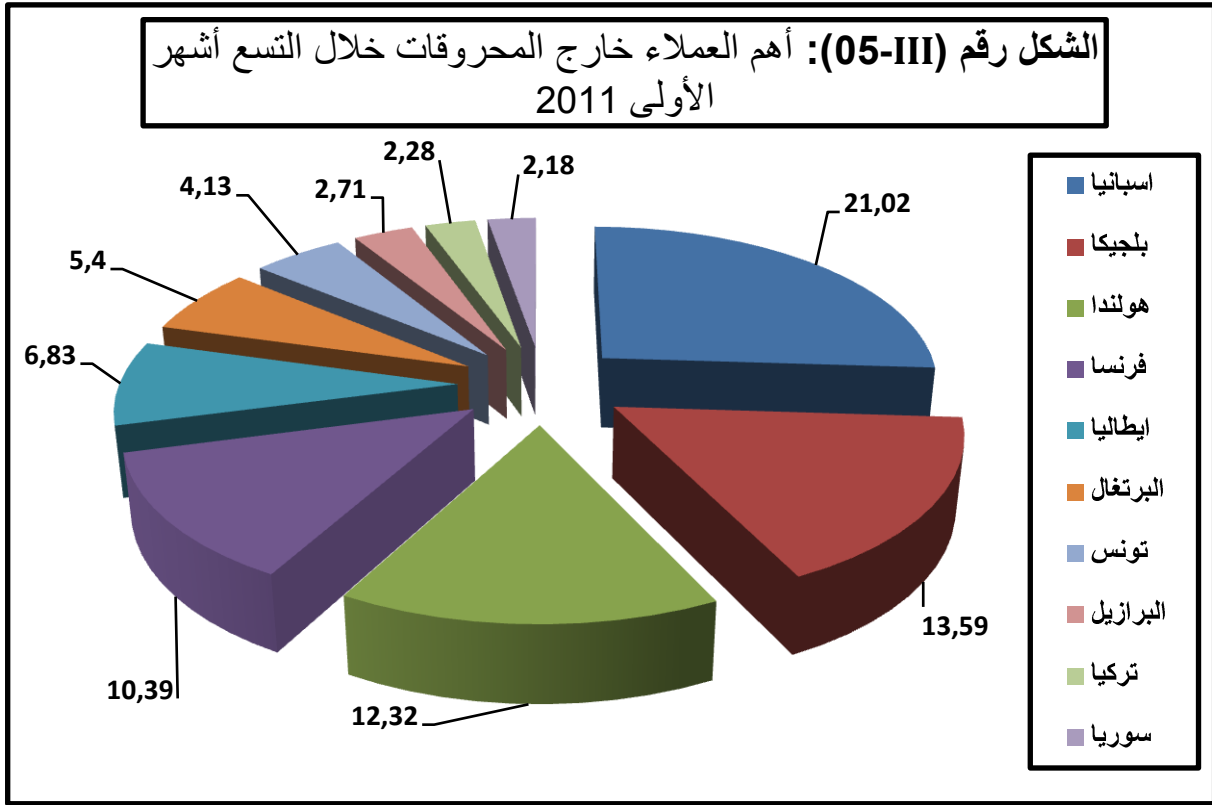
المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على موقع الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية:

<http://www.promex.dz/content.php?artID=1548&op=85>



## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

و يمكن توضيح أكثر من خلال الشكل (III-07)، والذي يمثل التوزيع الجغرافي لأهم زبائن الجزائر خارج المحروقات حسب الدول، وهذا وفق آخر الإحصائيات المقدمة من طرف المركز الوطني للإعلام والإحصاء (ONS).



المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من معطيات الجدول (III-07).

من خلال تحليلنا للجدول (III-07) نجد أنّ إسبانيا تمثل أكبر متعامل تجاري خارج قطاع المحروقات للجزائر، وهذا خلال التسعة أشهر الأولى لسنة 2011م، حيث تمثل نسبة 21.02% بقيمة استيراد 33364 مليون دولار، تليها بلجيكا بنسبة 13.59% بقيمة استيراد 21568 مليون دولار أمريكي، وتأتي بعدها كل من هولندا وفرنسا بنسبة 12.32% و10.39% على التوالي بقيمة استيرادها بـ 19547 مليون دولار و16469 مليون دولار، في حين نجد أنّ تعامل الدول العربية مع الجزائر في مجال الصادرات خارج قطاع المحروقات يبقى ضعيفا مثلا: تونس تستورد ما قيمته 6557 مليون دولار بنسبة 4.13%، فقط في حين نجد أنّ سوريا تمثل عاشر متعامل للجزائر خارج المحروقات بنسبة 2.18% بقيمة استيراد 3454 مليون

دولار أمريكي، ويرجع سبب هذا الانخفاض إلى القيود الجمركية المفروضة خاصة مع دول الجوار و تركيز أغلب الدول العربية على قطاع المحروقات.

### **المطلب الثالث: مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج المحروقات**

لقد أدركت العديد من دول العالم أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كأداة للتنمية الاقتصادية، فهذه المؤسسات لها دور فعّال في تنويع الإنتاج على مختلف الفروع الاقتصادية لقدرة على التكيف مع ظروف تغيير السوق، فضلا على تحقيق التكامل الاقتصادي بينها وبين المؤسسات الكبيرة، من حيث إمدادها بالمنتجات النهائية و المنتجات نصف مصنّعة، بالإضافة إلى مساهمتها في تحقيق تنمية محلية و المتمثلة في الحد من الواردات، و ترقية وتنويع الصادرات الغير نفطية، و قد اعتبرت الجزائر ترقية و دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بين أولوياتها، و هذا ما سوف نتطرق إليه في هذا الجانب.

#### **1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

لا يوجد تعريف محدد و موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد اختلف تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من دولة لأخرى، وفقا لاختلاف إمكانياتها و ظروفها الاقتصادية والاجتماعية، حيث وحسب القانون الجزائري فإنه: " تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات، تشغل من 01 إلى 250 شخصا، ولا يتعدى رقم أعمالها السنوي مليار (2) دينار جزائري، أو لا يتعدى مجموع حصيلتها السنوية خمس مائة (500) مليون دينار جزائري"<sup>1</sup>، و ذلك حسب ما جاء في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصادر في 12 ديسمبر 2001، والذي قسم المؤسسات حسب الجدول التالي:

<sup>1</sup> قانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422هـ الموافق ل 12 ديسمبر 2001م، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (III-08): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المشرع الجزائري.

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الاعمال	الميزانية العامة السنوية
المؤسسات المتناهية الصغر أو الصغرى	تشغل ما بين 1- 9 عامل	أقل من 20 مليون دينار	10 مليون دينار جزائري
المؤسسات الصغيرة	تشغل ما بين 10-49 عامل	لا يتجاوز 200 مليون دينار	لا تتجاوز 100 مليون.
المؤسسة المتوسطة	تشغل ما بين 50- 250 عامل	ما بين مائتين 200 مليون و مليارين 2 دينار جزائري	بين مائة 100 وخمسمائة 500 مليون دينار جزائري

المصدر: انطلاقا من المواد ( 05-06-07)، القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الصادر في 12 ديسمبر 2001م.

## 2. مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات (1998-2010):

لقد تعرضت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية لسلسلة من الإصلاحات والتحفيزات المتعاقبة، و ذلك في محاولة لدفعها لمواكبة المتغيرات العالمية المعاصرة، ومواجهة تحديات المنافسة والعولمة الاقتصادية، وتجسد هذا " نتيجة للتحويلات النوعية التي عرفها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بناء على القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 12/12/1991، والذي يعتبر منعرجا للقطاع، حيث تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و أدوات ترقيتها و دعمها، و هذا ما جعل نسبة 50% من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تم إنشاؤها منذ أقل من خمسة سنوات، و30% من المتبقي أنشأ منذ عشر سنوات، مع الإشارة إلى أن هذا القطاع ساهم حسب

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

إحصائيات عام 1998م بنسبة 74% في الدخل الوطني الخام خارج المحروقات<sup>1</sup>، ومن أهم هذه الإجراءات سياسة الخصوصية و تشجيع الاستثمار. مما أدى إلى ارتفاع في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في مجال التصدير وتطورها ولو أنه تطور محتشم، حيث بلغ عدد المؤسسات في الجزائر والتي تصدر للخارج 215 مؤسسة (PME) ذات طابع خاص، و87 مؤسسة ذات طابع عمومي وذلك في سنة 2002م، وحصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات الجزائرية من 1999م إلى 2002م، بلغت 4% أي ما يعادل 600 مليون دولار (مربحجات نصف مصنعة 3%، مواد خام 0.27%، تجهيزات صناعية 0.26%، مواد غذائية 0.21%، مواد استهلاكية 0.14%، تجهيزات زراعية 0.11%)<sup>2</sup>.

ثم جاءت بعد ذلك عدة إجراءات لدعم المؤسسات منها برنامج " MEDA "، الذي يندرج في إطار التعاون الأورو - متوسطي-، وهدفه هو تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتأهيلها وتأهيل محيطها، ومدة برنامج "الميدا" هي خمس سنوات، انطلقت فعليا في سنة 2002م، كذلك أنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مارس 2004م، أي بعد مرور عشر سنوات على إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية. و الجدول التالي يوضح تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين 2004-2009:

<sup>1</sup> بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر متطلبات التكيف و آليات التأهيل، ملتقى دولي إشراف مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف-الجزائر، 16-17 أفريل 2006، ص772.

<sup>2</sup> بابا عبد القادر، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، يومي 17 و 18 أفريل 2006، ص151/152.

## الفصل الثالث: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

الجدول رقم (III-09): تطور صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2004-2008).

الوحدة: مليون دولار امريكي.

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008
المجموع	226227	246716	270745	294315	392639
قيمة صادرات م.ص.م خارج المحروقات	781	907	1066	1312	1893

المصدر: نشرة المعلومات الاحصائية السنوية لسنة (2004 وحتى 2008)، الصادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. على الموقع التالي: [www.pmeart-dz.org](http://www.pmeart-dz.org)

من خلال الجدول (III-09) نلاحظ القفزة النوعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 226227 مؤسسة سنة 2004م إلى 392639 مؤسسة سنة 2009م، حيث أن أغلب هذه المؤسسات تتركز في مجموعة محدودة فقط من القطاعات، وهذا ما لا يحفز على القيام بدورها في خلق تكامل وتوازن اقتصادي، وهذا راجع إلى الإجراءات الخاصة بجل المؤسسات العامة وتحويلها إلى القطاع الخاص وتشجيعا، والتي باشرت السلطات الجزائرية خلال مطلع الألفية الثالثة. كما نجد انه هناك علاقة طردية بين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقيمة صادراتها خارج المحروقات، وهذا ما يدل على اقبال المؤسسات نحو التصدير الى الخارج بفضل التحفيزات والتسهيلات المقدمة من طرف الدولة، حيث ارتفعت قيمة الصادرات خارج المحروقات 781 مليون دولار سنة 2004م إلى 1066 مليون دولار سنة 2007م، ثم إلى 1893 مليون دولار سنة 2008م. لكن ورغم كل هذا تبقى هذه النسبة ضئيلة جدا إذا ما نظرنا الى حجم التحفيزات المقدمة من طرف السلطات هذا من جهة. وإلى الضعف الكبير للصادرات الجزائرية خارج المحروقات من جهة أخرى.

أما فيما يخص تطور إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات، نجد أنه ليس هناك أي تغيير فيما يخص إستراتيجية توزيع هذه المؤسسات، حيث أن أغلبها تركز على قطاع البناء والأشغال العمومية، و يأتي بعدها قطاع التجارة. أما القطاعات الأخرى لا تمثل سوى نسب ضئيلة جدا مثل: الصناعات الثقيلة، صناعة غذائية، الاتصالات ، الفنادق وغيرها.

وبرغم الكثير من التحفيزات واتفاقيات الشراكة المبرمة في إطار ترقية المؤسسات الجزائرية، لكن مساهمتها كانت محدودة في مجال التصدير إلى الخارج، حيث نجد أنه في سنة 2007م لم تتعدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المساهمة في التصدير أقل من 30% من إجمالي الصادرات، أي نحو 500 مؤسسة في قطاع التصدير ما يمثل 1.7%، وهي نسبة ضئيلة إذا ما قورنت بالدول المتقدمة والضعيفة في العالم<sup>1</sup>، و "لا تزال المحروقات تمثل وحدها 77% من الإيرادات الجبائية، و 97% من مجموع الصادرات، علاوة على ذلك ومع الأسف نلاحظ أن هناك عددا متناقصا من المؤسسات التي تقيم اليوم بالتصدير، إذ تناقص عددها من 280 شركة مصدرة خلال الثمانينيات إلى 40 شركة مصدرة فقط سنة 2010م"<sup>2</sup>.

اتضح مما سبق أنه وبالرغم من الجهود المبذولة والمكرسة لترقية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال تنمية الصادرات خارج المحروقات باءت بالفشل، ولم يرقى لمستوى الطموحات والتطلعات المرجوة منها.

### 3. الصعوبات التي يواجهها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التصدير:

هناك الكثير من الحواجز والعوائق التي تحول أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعددها، و تجعل الكثير من المنتجين يلجأون إلى القطاعات الأخرى دون قطاع التصدير نذكر منها:

<sup>1</sup> عماري جمعي، مرجع سابق الذكر، ص 198.

<sup>2</sup> كلمة السيد محمد بن مرادي، وزير الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار ، افتتاح الجلسات الوطنية للتجارة، يوم 25-26 جوان 2011.

✓ "الضغوط الجبائية والبيروقراطية التي لا تزال تقيد النشاط الصناعي، يقابله تغاضي السلطات عن القطاع غير الرسمي والأسواق الموازية"<sup>1</sup>.

✓ غياب إستراتيجية واضحة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في مجال التصدير.  
✓ مطالبة المشروعات الصغيرة و المتوسطة بضمانات عينية كبيرة، قد لا تتوافر لدى أصحاب هذه المشروعات.

✓ عدم تطابق السلع الجزائرية مع المعايير الدولية خاصة في مجال الجودة والنوعية، وهذا راجع أساسا إلى أن أغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حديثة النشأة، وعملت لسنوات دون منافسة.

✓ غالبا ما تكون حجم القروض المتاحة من البنوك التجارية و بنوك الاستثمار محدود و غير كافي لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذلك ارتفاع أسعار الفائدة على القروض الممنوحة للأغراض الاستثمارية، لتعويض درجة المخاطرة والتي قد تعترض هذه المؤسسات في الأسواق الخارجية.

" مشكلة العقار الصناعي حيث يوجد بالجزائر ما لا يقل عن 72 منطقة صناعية، و449 منطقة نشاط تتوزع عبر التراب الوطني، تشهد هذه المناطق مشاكل عويصة بسبب نظام التسيير المطبق، مما أدى إلى صعوبة الحصول على العقار الصناعي، و الذي يعتبر ذو أهمية بالغة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الملكية"<sup>2</sup>.

✓ يفضل المنتجون الجزائريون قطاع الاستيراد دون قطاع التصدير، و هذا نظرا للمنافسة الشرسة التي يتلقاها من المنتجات الأجنبية خاصة الأوروبية بعد دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ.

<sup>1</sup> براق محمد وعبيلة محمد، مرجع سابق الذكر، ص04.

<sup>2</sup> بابا عبد القادر، مرجع سابق، ص152.

### خلاصة الفصل:

إنّ الصادرات الجزائرية وبالرغم من الجهود الكبيرة المبذولة من طرف السلطات الجزائرية من سياسات، وإجراءات تحفيزية لا يزال قطاع المحروقات منذ ازيد ثلاثة عقود مصدر رئيسي للدخل، اذ يساهم بنسبة 50% من الناتج المحلي الاجمالي. ويسيطر بشكل شبه تام على قطاع التصدير بنسبة تفوق 95% من متوسط اجمالي الصادرات، أما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات، فهي تمثل جزءا ضئيلا جدا من قطاع التصدير، وأغلبها مشتق أصلا من النفط. وهو ما يؤكد وجود إحتلال كبير في نمط التنمية الاقتصادية في الجزائر.

مما سبق فإنّه يتبيّن لنا أنّ قطاع التصدير أصبح تحديا كبيرا بالنسبة للسلطات العمومية، وليس هناك خيار يدفع التنمية سوى تقوية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترفيتها، لأنّ مساهمتها ضئيلة جدا في قطاع التصدير، و الكثير من المنتجين يميلون إلى قطاع الاستيراد دون قطاع التصدير هروبا من المنافسة.

ومن خلال تحليلنا للنتائج السابقة فإنّه من الضروري البحث عن بدائل للتحرر من التبعية لقطاع النفط، ولا يكون هذا إلا بتطوير القطاع الفلاحي والصناعي نظرا لشساعة مساحة الجزائر وتنوعها، والموارد الأخرى المستغلة استغلال غير عقلائي، وكذا تنوع المنتجات والاستفادة من المواد الناجمة عن عمليات الإنتاج والاستهلاك من نفايات حديدية والغير حديدية والتي تبقى الى يومنا هذا تشهد اهمال كبير من قبل السلطات ، وهذا ما سنحاول التطرق إليه في الفصل الموالي.



# الفصل الرابع

## تصدير النفايات في الجزائر

المبحث الأول: مفاهيم أولية حول النفايات والفوائض الصناعية.

المبحث الثاني: تجارة النفايات بين الاحتياجات الوطنية والكميات المصدرة.

المبحث الثالث: واقع تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية في الجزائر.

## تمهيد:

لا تزال صادرات المحروقات تمثل أهم المبيعات الجزائرية في الخارج ، بنسبة تفوق 97 بالمائة من الحجم الإجمالي. أما فيما يخص الصادرات خارج المحروقات فهي تبقى هامشية بنسبة أقل من 3 بالمائة فقط من الصادرات. خاصة وإن توجه الجزائر نحو الإنفتاح، و اقتصاد السوق، ودخول الشركات العالمية مجال الاستثمار البترولي من أجل الاستفادة من المزايا التي يقدمها الاستثمار الأجنبي، لرفع القدرات الإنتاجية يمثل التحدي الأول للدولة، وقد أصبح التحضير لمرحلة ما بعد النفط يمثل التحدي الأكبر والأساسي الذي ينبغي على الجزائر أن ترفعه، لأنه مهما كانت المعطيات التي تؤكد على استمرار الطلب على المحروقات الجزائرية، فإن ثروة النفط آيلة نحو النضوب، وهذا يحتم القيام بإستراتيجية تبدأ بالمحافظة وحسن تسيير الثروة الطبيعية غير المتجددة لتستفيد منها الأجيال القادمة ، ولا يكون هذا إلا بتبني إستراتيجية نموية محكمة ، تستطيع أن توفر للأجيال الثروة غير الناضبة والمتجددة باستمرار.

و قد أصبح أمام الجزائر خيار تنويع الصادرات خارج المحروقات، خاصة إذا ما نظرنا إلى المزايا التي تمتلكها الدولة الجزائرية من مساحة وموقع إستراتيجي، والبحث عن تنويع الهيكل السلعي للصادرات خاصة الفلاحية منها، والاستفادة من الثروات غير المحددة مثل النفايات الحديدية والغير حديدية. سواء محليا أو عن طريق تصديرها، حيث تمثل مداخيلها نسبة كبيرة في هيكل الصادرات خارج المحروقات، حيث تحتل المراتب الأولى. وتشكل النفايات محل جدل في الساحة الجزائرية حاليا. وهذا حول إمكانية الاستفادة منها محليا عن طريق إعادة تدويرها أو تصديرها للخارج، وهو ما سوف نتطرق إليه في هذا الفصل حيث قسم إلى مبحثين كالتالي:

المبحث الأول: مفاهيم أولية حول النفايات والفوائض الصناعية.

المبحث الثاني: تجارة النفايات بين الاحتياجات الوطنية والكميات المصدرة.

المبحث الثالث: تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية في الجزائر.

## المبحث الأول: مفاهيم أولية حول النفايات والفوائض الصناعية.

يتصور الكثيرون أن مصطلح النفايات هو مصطلح سلبي، ولكن العكس هو الصحيح. فلفنفايات لها أهمية تجارية وصناعية كبيرة. خاصة أن الموارد الطبيعية في تناقص مستمر وأسعارها في ارتفاع متواصل، و يمكن الاستفادة من النفايات بدلاً من التخلص منها بطرق عشوائية. ولقد أدى النشاط الاقتصادي وازدياد عدد السكان وارتفاع مستوى المعيشة والتقدم الصناعي والزراعي، وعدم إتباع الطرق الملائمة في جمع ونقل ومعالجة النفايات الصلبة إلى ازدياد كمية النفايات بشكل هائل، و بالتالي استنزاف المصادر والثروات الطبيعية في مناطق عديدة من العالم، وتلوث عناصر البيئة من أرض وماء وهواء. وقد أصبحت اليوم إدارة النفايات الصلبة في جميع دول العالم ومدى الاستفادة منها من الأمور الحيوية للمحافظة على السلامة والمنفعة العامة بما يخدم التنمية الاقتصادية.

## المطلب الأول: مفاهيم عامة حول النفايات وتسييرها.

### 1- تعريف النفايات:

هناك عدة مفاهيم للنفايات وقد اختلفت من باحث لأخر كل حسب رؤيته إلى مدى الاستفادة منها، ودرجة خطورتها على البيئة، وهو ما يجعلنا نأخذ مجموعة من التعاريف للنفايات والتي أهمها ما جاء به المشرع الجزائري بهذا الخصوص.

### - التعريف الأول:

النفايات بصفة عامة تشمل "كل المخلفات والمواد التي تخلف من نشاط الإنسان ، والتي لم يعد محتاجا إليها، وإنما يحتاج بدلا من ذلك إلى التخلص منها"<sup>1</sup>، و هي تعتبر في هذه الحالة من ملوثات البيئة، إلا إذا أمكن التخلص منها بطريقة لا تترك آثارا ضارة.

<sup>1</sup> ترافس واجنر، ترجمة محمد صابر، البيئة من حولنا دليل لفهم التلوث وأثاره، الجمعية المصرية لنشر المعرفة، القاهرة، 1998م، ص 155.

– التعريف الثاني:

النفايات هي "كل مادة يقوم صاحبها أو مالكيها بالتخلص منها أو يريد التخلص منها أو يلزم عليه التخلص منها"<sup>1</sup>.

– التعريف الثالث:

نقصد كذلك بالنفايات بأنها "بواقي ومخلفات العمليات الإنتاجية أو التحويلية بمختلف أنواعها وأحجامها وتركيباتها، أي كل ما يتبقى من عملية الإنتاج أو التحويل كالمواد أو الأجزاء والقطع الزائدة عن الحاجة أو غير الصالحة للاستعمال بصورتها الحالية أو التي يبطل استعمالها لسبب ما"<sup>2</sup>.

أي أن النفايات هي كافة المواد والأشياء التي لا يحتاج إليها أصحابها ويرغبون في التخلص منها، بما في ذلك النفايات القابلة للاسترجاع.

– تعريف النفايات حسب المشرع الجزائري:

كما يعرفها المشرع الجزائري حسب المادة ( 83 ) من قانون حماية البيئة ( 83/03 ) بأنه: "يعتبر نفاية كل ما تخلفه عملية إنتاج، أو تحويل أو استعمال، وهو كل مادة أو منتج أو بصفة أعم كل شيء منقول أهمل أو تخلى عنه صاحبه".

كذلك ووفقا للمادة (03) من القانون (01-19) المؤرخ في 12 ديسمبر 2001م الذي يعرف النفايات على أنها: "كل البقايا الناتجة عن عمليات الإنتاج أو التحويل أو الاستعمال،

<sup>1</sup> Ministère de L'Aménagement du Territoire et de L'Environnement. Manuel d'information sur la gestion des déchets solides urbains, 2001, p 25.

<sup>2</sup> تومي الميلود، ضرورة المعالجة الاقتصادية للنفايات، مجلة العلوم إنسانية، جامعة بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002، ص 03-04.

وبصفة أعم كل مادة أو منتج وكل منقول يقوم المالك أو الحائز بالتخلص أو قصد التخلص منه، أو يلزم بالتخلص منه أو بإزالته"<sup>1</sup>.

و مما سبق يمكن تعريف النفايات على أنها كل بقايا ناتجة عن عمليات الإنتاج، التحويل أو الاستعمال كل مادة، لوازم، منتج أو بصفة عامة أي مقتنيات متخلي عنها أو تلك التي ينوي صاحبها التخلي عنها.

## 2- تصنيف النفايات:

تشمل النفايات أنواعاً كثيرة وتصنيفات متعددة، فهناك النفايات الصلبة والنفايات السائلة والنفايات الصناعية والنفايات الطبية والنفايات الخطرة وغيرها. ويمكن تصنيف النفايات حسب حالتها الفيزيائية أو حسب مصدرها أو حتى حسب خطورتها، و ما يهمنا في هذا الصدد هو التركيز على النفايات الصلبة.

### 2-1- النفايات بحسب مصدرها:

#### 2-1-1- النفايات المتزلية:

يقصد بالنفايات الصلبة المتزلية المخلفات الناجمة عن المنازل والمطاعم والفنادق وغيرها وهذه النفايات عبارة عن مواد معروفة مثل: فضلات الخضار، والفواكه، والورق، والبلاستيك، ويضاف إلى النفايات الصلبة المتزلية النفايات الصناعية والحرفية والتي يمكن جمعها ومعالجتها مع النفايات الصلبة المتزلية دون أن تشكل خطراً على الصحة والسلامة العامة.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001، ص 10.

## 2-1-2- النفايات الصناعية:

يقصد بها كل المخلفات الناتجة عن العمليات الإنتاجية، وهي النفايات الناتجة عن الصناعات والتي أصبحت تشكل جزءا كبيرا من النفايات في الوقت الحاضر . و من أهم النفايات الصناعية نجد النفايات الحديدية، والمعادن، والبلاستيك، والزجاج وغيرها.

## 2-1-3- النفايات الطبية:

وهي المخلفات الناتجة عن المنشآت الطبية والتعليمية التي تعمل في ميدان الأبحاث الطبية، إضافة لتلك المتعلقة بأعمال الطب البيطري والأعمال الصيدلانية ومخابر الصحة، وتمثل على العموم في مخلفات الأعضاء البشرية، أنسجة الجسم، الأجنة الميتة، سوائل أجسام ودم المرضى والأدوات الطبية، الإبر واللقاحات ، الأدوية والمنتجات الصيدلانية، والمصل، وغيرها.

## 2-2- النفايات بحسب خطورتها:

و يمكن تقسيمها إلى قسمين هما:

## 2-2-1- النفايات الخطرة:

تعرف النفايات الخطرة بأنها هي مخلفات الأنشطة والعمليات المختلفة أو رمادها المحتفظة بخواص المواد الخطرة التي ليس لها استخدامات تالية أصلية أو بديلة، ويمكن تعريفها على أنها "تلك التي يمكن أن تتسبب بكمياتها أو تركيزها أو خصائصها الفيزيائية أو الكيميائية في إحداث خطر جسيم على البيئة أو صحة الإنسان، ما لم تتم معالجتها أو إزالتها أو تخزينها أو نقلها بطريقة صحيحة" <sup>1</sup> ومن أمثلة ذلك البطاريات القديمة ومواد التنظيف الفائضة، النفايات الطبية بمختلف أنواعها، والنفايات الكيميائية والغازات السامة.

<sup>1</sup> ماجد راغب الحلو، قانون حماية البيئة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2004، ص309.

## 2-2-2- النفايات غير الخطرة:

يقصد بها النفايات العادية وهي المواد التي لا ينتج عنها مشكلات بيئية خطيرة و التي يمكن الاستفادة منها عن طريق تدويرها أو يسهل التخلص منها بطريقة آمنة، من بين النفايات الغير خطرة نجد نفايات المعادن والبلاستيك، النفايات الزجاجية وغيرها.

## 2-3- النفايات بحسب حالتها:

### 2-3-1- النفايات السائلة:

و هي المياه الناتجة عن الاستعمال ويكون لونها مغاير وتحتوي على مواد عضوية يمكن الاستفادة منها أو على مواد خطرة يكون لها تأثيرات سلبية. ومن أمثلة هذا النوع من النفايات: المياه المستعملة والمياه الملوثة والسوائل الناتجة عن التحلل الطبيعي للكائنات الحية.

### 2-3-2- النفايات الغازية:

النفايات الغازية هي الغازات والأبخرة و التي تنفث في الهواء الناتجة عن المصانع مثل مصانع الاسمنت. و من بين الغازات السامة المنطلق نجد : غاز ثاني أكسيد الكربون، أكسيد الكبريت وبخار الماء وغيرها. و يعتبر هذا النوع الأخطر من بين جميع النفايات، لأنه لا يمكن التحكم فيه ولا حتى الاستفادة منه.

### 2-3-3- النفايات الصلبة:

و هي ما يفضل بعد استعمال المواد الجامدة، أو هي تلك المواد التي يتم التخلص منها كمخلفات ليس لها قيمة اقتصادية. ويمكن الاستفادة منها في موقع أو مجال آخر. والنفايات الصلبة تشمل عدة أنواع تختلف حسب نوع الصناعة المخلفة لها، ومن أمثلة النفايات الصلبة نجد: المعادن، الورق والكرتون، الزجاج، البلاستيك، النسيج، النباتات.

### 3- مخاطر النفايات الصلبة وطرق معالجتها:

لقد أصبح موضوع النفايات الصلبة من أهم الموضوعات التي تحتل الصدارة بين اهتمامات الدول المتقدمة والمتخلفة والهيئات الدولية والمحلية، وللنفايات أخطار كثيرة سواء عند جمعها أو حتى عند التخلص منها. وكذلك من الناحية الاقتصادية فإن للنفايات أهمية كبيرة حيث يمكن الاستفادة منها عن طريق تدويرها.

### 3-1- مخاطر النفايات الصلبة:

هناك مخاطر وأضرار عديدة للنفايات الصلبة في الطبيعة ما لم يتم استخدامها وإعادة تدويرها بعقلانية ومن أهم هذه المخاطر نجد:

- ✓ شغل مساحات واسعة من سطح الأرض ويكون هذا على حساب الأراضي الزراعية أو حتى المعدة للبناء، مثل النفايات الحديدية والنفايات البلاستيكية.
- ✓ "في حالة وضع النفايات على سطح الأرض تؤدي إلى تلوث التربة والهواء المحيط، وتساعد روائح كريهة أو الإنبعاثات الكريهة أو المؤذية منها، وتكاثر الحشرات والكائنات الضارة فيها، مع ما يمكن أن تسببه من أمراض فضلا عن كآبة المنظر من الناحية الجمالية"<sup>1</sup>.
- ✓ كذلك في حالة دفن هذه النفايات في باطن الأرض تؤدي إلى تلوث المياه الجوفية، وذلك نتيجة انحلالها في التربة أو المواد السائلة التي تحتوي عليها بعض النفايات الصلبة.

<sup>1</sup> ماجد راغب الحلو، مرجع سابق الذكر، ص306.



## المطلب الثاني: الطرق الاقتصادية للتخلص من النفايات الصلبة:

لا شك بأن أفضل معالجة لكافة النفايات لا بد وأن تعتمد على معرفة دقيقة بمكوناتها، وان لاسترجاع المواد الثمينة و إنقاص كمية الفضلات فوائد إيكولوجية، ولكن تأثيرها الاقتصادي يمكن أن يكون له أثر في نفقة التسيير، ولكن التشريع و الإطار القانوني يمكن أن يشترط إجبار مشاركة ومساهمة لاختيار وتثمين الفضلات. والكثير من الدول الصناعية " تنتهج أسلوب رسمي اتجاه النفايات وهو ما يسمى تسلسل إدارة النفايات ويتضمن ذلك قائمة الخيارات الإدارية ترتب فيها الأولويات: الخفض من المصدر (تجنب توليد القمامة في المقام الأول)، وإعادة الاستعمال المباشر للنواتج، وإعادة التدوير، والحرق (مع الطاقة)، ثم استخدام المقالب كملاذ أخير، ويقر برنامج البيئة للأمم المتحدة هذا التسلسل<sup>1</sup>. و من بين الطرق الحديثة المستعملة لمعالجة المخلفات الصلبة نجد:

### 1- الردم الصحي:

و هو تجميع النفايات في حفرة يتم اختيارها من طرف مختصين، وبعدها تيم ردمها بالتربة للتحلل و تصبح سماد تستغل في الجانب الفلاحي. و هنا يجب الاختيار الجيد لموقع الطمر بعد دراسة لكل المواقع البديلة، وهناك دراسات وضوابط عديدة للأسلوب الذي يجب إتباعه في اختيار مواقع الردم الصحي.

### 2- الحرق مع استرجاع الطاقة:

هو عملية حرارية تتمثل في التهديم التام للنفايات وتحويلها إلى مواد بسيطة، وتعتمد عملية الحرق على تحويل جميع مكونات النفايات من المواد القابلة للحرق إلى رماد باستخدام الحرارة العالية في الظروف الملائمة، لذلك فإن معدل تغذية النفايات داخل المحرقة، زمن البقاء، درجة الحرارة، وقد يكون الحرق بنفس موقع المستشفى أو خارج الموقع.

<sup>1</sup> شويكار زكي، الاستفادة من النفايات، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1994، ص 24.

ويعتبر هذا الأسلوب من الأساليب المعروفة لإدارة المخلفات الصلبة حيث يتم استرجاع الطاقة الكهربائية بحيث تبقى كمية قليلة جداً من الرماد الذي يمكن التخلص منه بسهولة، كما أنها تنقص من حجم النفايات إلى 90 %، وتنقص من وزن النفايات إلى 60%<sup>1</sup>. وهذه الطريقة موجودة في أوروبا لقلة المساحات المتاحة للطمر الصحي، وفي بعض المناطق تستخدم النفايات في تدفئة المجمعات السكنية وذلك بحرقها.

### 3- التحليل الحراري:

بالمقارنة مع الحرق الذي هو تفاعل أكسدة مواد عضوية في الحرارة العالية، فالتحليل الحراري هو عملية تفاعل المواد المحتوية على نسبة عالية من الفحم، ويمكن أن نسميها عملية تحويل النفايات إلى غاز.

### 4- تحويل المخلفات إلى أسمدة عضوية:

عملية الطمر هي تحلل هوائي للمخلفات العضوية بغرض تحويلها إلى سماد عضوي يمثل مادة محسنة لخواص التربة الزراعية، وتلاءم هذه الطريقة الدول النامية ودول المنطقة العربية حيث تكون بقايا الطعام أكثر من نصف المخلفات الصلبة في المدن. إن " التحويل إلى سماد خيار فعال لنفايات الساحات والفضلات الغذائية، ولكنه لا يصلح لكل النفايات. فالمواد البلاستيكية ومواد النفايات التخليقية الأخرى لا تتحلل بنفس الكيفية التي تحلل بها المواد البيولوجية (العضوي). وربما ينتج مواد سامة إذا تحللت في التربة"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> بوفنارة فاطمة، تسيير النفايات الحضرية الصلبة والتنمية المستدامة في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، جوان 2009م، ص32.

<sup>2</sup> شويكار زكي، نفس المرجع، ص 43.

5- عملية تدوير النفايات ومعالجتها للاستفادة من بعض مكوناتها في أغراض مختلفة:

يعرف التدوير على انه إعادة الدمج المباشر للنفاية ضمن دورة الإنتاج التي أنتج منها، أين يصبح كبديل كلي أو جزئي للمواد الأولية الخام. تعتبر عملية تدوير النفايات أقدم تقنية استرجاع التي عرفها الإنسان، حيث استخلصت من قوانين الطبيعة. و تعرف إعادة التدوير أو الرسكلة على أنها العمليات التي تسمح بإعادة الاستعمال الجزئي أو الكلي للمواد المشكلة لمنتوج معين في نهاية حياته الإستعمالية، وهذا لإنتاج منتوج جديد من نفس المواد المستخلصة. وهكذا تصبح النفايات المادة الخام لصناعة المنتوج الجديد.

و يستحسن الخبراء هذه التقنية لعدة أسباب أهمها:

- ✓ تفادي اللجوء إلى تقنية الحرق، الملوثة للتربة والهواء.
- ✓ الاستفادة من مواد أولية متاحة من أجل إعادة الاستعمال.
- ✓ المحافظة على الموارد الاقتصادية الطبيعية والاقتصاد من استهلاك واقتناء المواد الأولية مثلا:
  - "طن من البلاستيك المدور يسمح باقتصاد 700 كلغ من البترول الخام.
  - 1- كلغ من الألمنيوم المدور يعطي واحد كلغ من الألمنيوم بعد إذابته.
  - 4 كلغ من الألمنيوم المدور يسمح باقتصاد حوالي 8 كلغ من المواد المعدنية و 14 كيلواط من الكهرباء.
  - 1- طن من الكارتون المدور يسمح باقتصاد 2.5 طن من الخشب.
  - ورقة واحدة مدورة تسمح باقتصاد 1 لتر من الماء و 2.5 واط من الكهرباء وأكثر من 15 غ من الخشب"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> بوفنارة فاطمة، مرجع سابق الذكر ، ص 41.

**المطلب الثالث: سياسات تسيير النفايات في بعض المدن العالم:**

إن تسيير النفايات الصلبة يعني القدرة على التحكم الجيد في النفايات انطلاقاً من طرحها إلى غاية التخلص منها بطرق وأساليب تضمن السير الحسن بالاستفادة منها أو التخلص النهائي دون آثار سلبية.

و قد تطرق المشرع الجزائري لتعريف تسيير النفايات حيث عرفت المادة ( 03 ) من القانون ( 19-01 ) بأنها : "كل العمليات المتعلقة بجمع النفايات وفرزها ونقلها وتخزينها واثمينها وإزالتها بما في ذلك مراقبة هذه العمليات"<sup>1</sup>.

**1- حجم النفايات في بعض المدن العالم:**

في الغالب نجد أن النفايات العضوية تمثل أكثر نسبة وهي التي تعطي الفرق في الأساس بين الدول الأكثر صناعة وباقي الدول، هذه النسبة تقدر بحوالي 25% في الولايات المتحدة الأمريكية، وما بين 30 إلى 40% في الدول الصناعية الغربية، في الجزائر مثلاً: ما بين 60 إلى 70%. من جهة أخرى نسجل أن نسبة النفايات النباتية تكون مرتفعة في الأحياء الشعبية للمدينة بالنسبة للأحياء الراقية أين تكون مواد التغليف أكثر أهمية (الحديد، البلاستيك، الزجاج،..). إن الهدف من معرفة كمية النفايات الصلبة هي تحديد الكمية التي يمكن استرجاعها وإعادة تدويرها، أو كمية التي يمكن تحويلها إلى سماد. ويوضح الجدول التالي الكميات المطروحة من النفايات الصلبة في بعض أكبر مدن العالم:

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001، العدد 77، ص 11.

جدول رقم (1-IV): حجم النفايات الصلبة لبلدان مختلفة.

دول أوروبية و أمريكية			مدن ألمانية			مدن عربية				المدن
الولايات المتحدة %	إنجلترا %	فرنسا %	شتوتغارت %1974	هايدل برج %1996	توبنغن 1977 %	الجزائر %1972	بيروت %1996	القاهرة %	دمشق %1996	نوع النفايات
42	32.5	25	14.7	23.4	16.7	16	16.14	15-10	15-7	ورق و كرتون
-	7.9	13	9.9	188	9.8	1.2	4.84	2-1	1.5-1	زجاج
11.3	7.1	5.2	5.3	5.2	4.1	2.5	2.63	3-0.5	3-1.5	معادن
4.5	1.0	11	6.2	8.4	8.3	5.1	10.87	4-2	10-6	بلاستيك
5.2	2.2	3.8	-	-	-	-	2.4	3-1.5	15-8	منسوجات/أقمشة
17.9	19.4	29	52.4	29.6	85.5	62	61	60-50	60-45	مواد عضوية
4.5	-	-	4.1	10.4	2.2	2.3	-	-	1.5-1	خشب-جلد- مطاط-عضام- سيراميك

المصدر : عادل عوض، إدارة النفايات الصلبة بالعلاقة مع الشروط الصحية، مجلة المدينة العربية، العدد 134، ماي/جوان/جويلية 2007 م ، ص53.

من خلال الجدول (IV-1) نجد أن لا يوجد اختلاف في الكميات المطروحة بين مدينة ومدينة أو حتى بين دولة ودولة أخرى، بينما نوع النفاية فهناك اختلاف كبير بين النفاية والأخرى حسب حجم الاستعمال فمثلا في فرنسا نجد أن نسبة النفايات الخاصة بالورق والكرتون قدرت بـ 25%. أما الزجاج فقد قدر بـ 13% بينما المعادن فقد قدرت بـ 5.2%.

أما بالنسبة للنفايات في الدول العربية فإن " مصر التي يبلغ عدد سكانها 78.2 مليون نسمة تنتج الكمية الأكبر في المنطقة بينما تنتج موريتانيا الكمية الأدنى، أي 450.000 طنا في السنة. ومن المتوقع أن يؤدي تصاعد نسبة التمدن والنمو الاقتصادي في المنطقة في السنوات القادمة إلى تزايد كمية النفايات لتبلغ معدل 77 مليون طن في السنة في 2025. وعدى عن موريتانيا واليمن، فإن أكثر من 50% من السكان يقطنون في مناطق حضرية وينتجون من 180 إلى 365 كلف سنويا للفرد الواحد، علما بأن لبنان والأردن ينتجان النسبة الأعلى"<sup>1</sup>.

وكل هذه النفايات يعاد تدويرها واستخدامها بعقلانية. ف دولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بدفنها في الصحراء الأمريكية لاستغلالها وقت الحاجة. والقلائل جدا هي الدول التي تقوم بتصديرها الى الخارج. حيث أن الدول التي لم تمنع صراحة تصدير هذه المادة لجأت لفرض ضرائب عالية جدا على نشاط تصدير هذه المادة، ومن بين الدول العربية التي لجأت إلى هذه الطريقة للحد من هدر هذه المادة، جمهورية مصر العربية.

## 2- دوافع تسيير النفايات:

لقد ساهمت التطورات الاقتصادية والاجتماعية خلال العقدين الأخيرين في ظهور أنماط معيشية جديدة أدت إلى زيادة متطلبات الإنسان وتنوعها ، ورافق هذا التطور تزايد وتنوع كمية النفايات. ولكن هذا التطور لم تواكبه إجراءات فعلية على المستوى القانونية والتنظيمية

<sup>1</sup> شريف عريف، تقرير حول التحديات والفرص في مجال إدارة النفايات الصلبة في منطقة المشرق والمغرب، الشبكة الإقليمية لتبادل المعلومات والخبرات في مجال إدارة النفايات في دول المشرق والمغرب، يوليو 2010م، ص07.

والتقنية لتسييرها، مما أدى إلى كثرة الآثار السلبية لهذه النفايات على المجال البيئي وحتى الاقتصادي. ومن بين الدوافع التي أدت إلى ضرورة التحكم وتسيير النفايات نجد:

## 2-1- الدوافع البيئية:

النفايات المتزلية والصلبة يجب أن تُعالج بطرق تضمن أقل الضرر على صحة الإنسان والبيئة. تعمل عملية إعادة التدوير (إعادة التصنيع) على خفض من كمية المواد الخام المستخدمة، إلا أن فعاليتها تختلف حسب المادة المراد إعادة تدويرها. ففي بعض الحالات تستهلك عملية إعادة التدوير طاقة كبيرة و تنتج ملوثات أكثر مما كان سينتج لو تم استعمال المواد الخام.

- ✓ التأثيرات الصحية وتشويه المظهر الحضاري.
- ✓ تزايد كميات النفايات كبيرة وخاصة الصلبة منها، والتي لا يمكن تحللها أو تلاشيها بمرور الوقت.
- ✓ الأضرار الكبيرة الناتجة عن النفايات و تأثيرها المباشر على البيئة البشرية.

## 2-2- الدوافع الاقتصادية:

- إن تخفيف وتقليل كمية النفايات من مصدرها هو مجدي من حيث التكلفة. إن الاتجاه السائد في العملية التصنيعية الحديثة هو عدم تجسيد المواد و هو استخدام مواد أقل وقابلة للاستخدام في مجالات أخرى. فمثلا معظم المنتجات الحالية يتم تصنيعها باستخدام القليل من المواد الخام بحيث أصبحت المنتجات الحديثة أخف وأقوى. و فيما يلي أهم الدوافع:
- ✓ المحافظة على الموارد الطبيعية المتجددة وغير المتجددة.
  - ✓ استعمال النفايات بدل المواد الخام في مصانع الإنتاج أو التقليل من الصدر، و كلتا الحالتين تقللان النفايات الذاهبة إلى مواقع الدفن وبالتالي الادخار المالي و المادي وتوفير الطاقة.

- ✓ جلب العملة الصعبة بإعتبارها مورد مهم من موارد الخزينة بالنسبة للدول النامية، وهذا عن طريق تصدير النفايات الصلبة الحديدية وغير الحديدية هذا من جهة، و تقليل الاعتماد على استيراد المواد الأولية من جهة أخرى.
- ✓ إمكانية الاستفادة من النفايات الصلبة في حل مشكلة البطالة و ذلك عن طريق إقامة صناعات بيئية تعتمد على النفايات كمواد خام.

### المبحث الثاني: تجارة النفايات بين الاحتياجات الوطنية والكميات المصدرة.

سوف نركز في هذا المبحث على إنتاج نفايات القطاع الصناعي الذي يعتبر قطاعا أساسيا لتحقيق التنمية الاقتصادية، حيث خصصت في هذا الإطار مبالغ ضخمة من أجل النهوض بالقطاع. و" بذلك امتلك قاعدة إنتاجية كبيرة انتظر منها تلبية الحاجات الوطنية المتزايدة والمتنوعة، لكن المهام التي أسندت له والتي تتجاوز نطاقه جعل سيره سلبى مع الاستعمال اللاعقلاني و اللارشيد للموارد والطاقات. حيث لم تستغل إمكانياته الإنتاجية إلا بحوالي 50%<sup>1</sup>. وكذلك فإن جل المنتجات الصناعية يتم استيرادها من الخارج و مخلفاتها قد يمكن الاستفادة منها محليا في بعض الصناعات. ويمكن كذلك تصديرها على شكل نفايات، حيث يعتبر في الجزائر أهم موارد الخزينة إذ يبلغ نسبة معتبرة في صادرات الجزائر خارج المحروقات.

### المطلب الأول: نظرة عامة عن وضعية النفايات في الجزائر.

تطرح الجزائر سنويا ملايين الأطنان من النفايات بمختلف أنواعها ومعظمها يرمى دون معالجة في مكبات مفتوحة بطرق عشوائية، وهذا ما يكون له عواقب وخيمة على الاقتصاد الوطني بصفة عامة وعلى البيئة بصفة خاصة، لان معظم هذه النفايات يمكن الاستفادة منها خاصة النفايات الصلبة.

<sup>1</sup> تومي الميلود، مرجع سابق الذكر، ص07.



## 1- مصادر النفايات والكميات المطروحة في الجزائر:

لا تزال الجزائر تشهد نقصا كبيرا في مجال تدوير النفايات والاستفادة منها بعقلانية. بالرغم من النفايات الهائلة التي تطرح سنويا، وهذا لعدة أسباب أهمها غياب إستراتيجية واضحة من طرف السلطات العمومية في هذا المجال، وأن جمع النفايات وفرزها يقتصر على استعادة فضوية ومحدودة لنفايات قابلة لإعادة التدوير في المكبات العمومية، وغياب مشاركة القطاع الخاص وانعدام قوانين وتشريعات في تنظيم واستغلال النفايات والاستفادة منها، حيث أنه و"حسب التقديرات التي أُنجزت من طرف البرنامج الوطني من أجل التسيير المدمج للنفايات المتزلية، وحول إمكانية الاسترجاع أعطت النتائج الصادر عن وزارة تهيئة الإقليم والبيئة التالية:

- ✓ 385000 طن / سنة من الورق.
- ✓ 100000 طن/ سنة معادن.
- ✓ 130000 طن/ سنة من البلاستيك.
- ✓ 50000 طن/ سنة من الزجاج.
- ✓ 95000 طن/ سنة من مواد مختلفة<sup>1</sup>.

من مجموع هذه النفايات القابلة للتدوير والذي يصل إلى 760000 طن في سنة، فهي نسبة ضئيلة جدا إذا ما قورنت بكمية النفايات التي تطرح سنويا والتي تعد بملايين الأطنان. أما عن عدد ووضعية المؤسسات الموجودة في الجزائر و التي يتم تدوير المواد فيها نستخلصها في الجدول التالي:

<sup>1</sup> Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, (le progdem) pour 40 grandes villes, Algérie, 2002-2004, p06.

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

الجدول رقم (IV-2): المآل الأخير للنفايات الصلبة في الجزائر لسنة 2009م.

النفايات الصلبة البلدية	
تغطية جمع النفايات الصلبة البلدية 60% في المناطق الريفية. 85% في المناطق الحضرية.	
المآل النهائي للنفايات الصلبة البلدية 0% سماد. 4% - 5% رسكلة. 15% طمر. 80% مكبات مفتوحة.	
عدد المكبات المراقبة 27 تحت الدراسة واختيار الموقع. 19 بصدد الإطلاق. 38 بصدد البناء. 18 منشأة عاملة.	
النفايات الصناعية والخطرة	
عدد وحدات / مراكز معالجة النفايات الصناعية (معالجة فيزيائية كيميائية) 0 تحت الدراسة واختيار الموقع 2 بصدد الإتمام 0 منشأة عاملة	

**Source:** KEHILA Youcef, Le réseau régional d'échange d'informations et d'expertise dans le secteur des déchets dans les pays du Maghreb et du Mashreq, RAPPORT PAYS SUR LA GESTION DES DECHETS SOLIDES EN, Algérie, Juillet 2010, p04.

من خلال الجدول (2-IV) نجد أنه ي تشهد استرجاع و تهمين النفايات في الجزائر تأخرًا ملحوظًا، وهذا نظرا لغياب سياسة ملائمة لتطوير سوق النفايات، حيث يقتصر نشاط الاسترجاع على النفايات القابلة للتثمين كالمعادن و الورق و البلاستيك و الزجاج ، حيث نسبة ضئيلة جدا تقدر بين ( 4% - 5%) يستفاد منها عن طريق إعادة تدويرها، أما الباقي فيتم التخلص منه سواء عن طريق الطمر أو الحرق، ونسبة 80% من النفايات توضع في مكبات مفتوحة بطرق عشوائية، و هو ما يكون له عواقب وخيمة من البيئة و على الاقتصاد الوطني، أما عن المؤسسات والنفايات المستفاد منها في الجزائر فإنه يتم تدوير المواد التالية:

### 1-1- النفايات الحديدية:

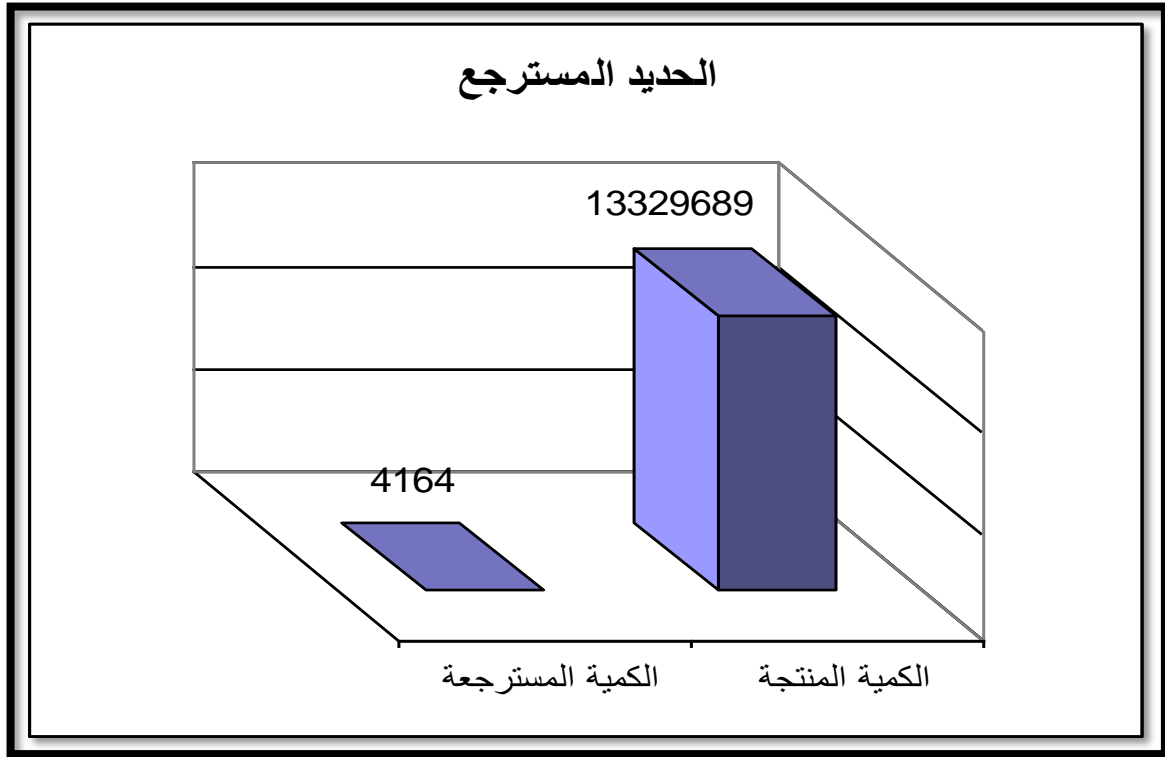
حيث يتم معالجتها بواسطة " ثلاث مؤسسات جهوية، وحدة الجزائر ، و وحدة وهران، و وحدة عنابة، حسب أرقام وزارة الصناعة عرض نشاط الاسترجاع للحديد في سنة 1995م هو 350000طن/ سنة، 200000 طن في الجزائر، 80000 طن في وهران، و 70000 طن في عنابة"<sup>1</sup>. و كذلك المجمع الصناعي للمسابك (فوندال) و هو مجمع عمومي يضم ثلاث مصاهر للنفايات الحديدية.

وخلال الفترة الممتدة بين 2002م و2004م نجد أن الكمية المنتجة محليا قدرت بـ 13329689 طن من الحديد، ولم يتم استرجاع منها إلا 4164 طن ، وهي كمية قليلة جدا . ومن خلال الشكل التالي يمكن توضيح هذا الفارق:

<sup>1</sup> بديار عادل، تهمين النفايات الصلبة الحضرية وإدارتها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة المسيلة، 2007/2008، ص 83.

الشكل رقم (IV-1): كمية الحديد المسترجع لسنة 2002-2004م:

الوحدة: طن.



**Source:** Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, (le progdem) pour 40 grandes villes, 2002-2004, p48.

## 1-2- النفايات غير الحديدية:

النفايات غير الحديدية تعتبر من بين أهم النفايات وهي تتشكل من: الأسلاك النحاسية، والألمنيوم، الزنك، والفولاذ وغيرها، وتقدر النفايات المطروحة الغير الحديدية في الجزائر بـ 90.000 طن في السنة حسب وزارة تهيئة الإقليم والبيئة. أي ما يمثل 20% فقط من الكمية المطروحة سنويا<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> السيد أزرارق بوعلام، إستراتيجية الجزائر حول تسيير وإزالة النفايات الصلبة، المديرية الفرعية للأمن الصناعي والبيئة، وزارة الصناعة، الجزائر.

### 1-3- الورق و الورق المقوى:

إن عملية استرداد نفايات الورق تعتبر الأكثر شيوعا، ونجد أن كميات كبيرة من أنواع عديدة من نفايات الورق يتم استردادها وتحويلها إلى مواد خام ينتج منها ورق جديد، ومازال يحرق الكثير من الورق أو يدفن ولا تسترد موارد، " بالرغم من أننا نحتاج إلى 18 شجرة لإنتاج اللب الكافي لصناعة طن من الورق يستخدم لإعداد 07 آلاف نسخة من الجرائد، وفي بعض الدول تبلغ نسبة استرداد موارد نفايات الورق 40% وتجمع نفايات الورق، وتفرز وتصنف لإزالة المواد الغريبة منها ثم تنقل إلى طواحين الورق حيث تحول إلى لب وتستخدم كمواد خام ثانوية في صناعة الورق<sup>1</sup>. أما في الجزائر فلا يرقى استرجاع الورق للمستوى المطلوب، حيث " الكميات المنتجة فتقدر بـ 150.000 طن في السنة أما الكمية المسترجعة والمرسكلة فتقدر بـ 40.000 طن في السنة من بينها 36000 طن لإنتاج الورق و4000 طن لإنتاج نخروب البيض<sup>2</sup>\*. أما عن المؤسسات التي يتم فيها إعادة الرسكلة فهو يسترجع من طرف المؤسسة الوطنية لصناعات السيليلوز (SONIC) و التي منذ سنة 1976 استغلت 03 مراكز للإنتاج متواجدة في الحراش و سوق أهراس، سعيدة.

و" نجد كذلك مؤسسة "تونيك" وهي مؤسسة خاصة تأسست في سنة 2004م، وهي تعمل حاليا بطاقة استيعاب كبيرة. الجمع (GIPEC) المؤسسة الوطنية للورق المتواجدة في الأخريرية، حسب إحصائيات 2003م المعطاة من طرف المؤسسة، فإنها تسمح وفق الإمكانيات بتقدير استرجاع النفايات الورقية إلى 40000 طن/ سنة<sup>3</sup>. وحسب "منشور مؤسسة (TONIC EMBALLAGE) المتخصصة في إنتاج مواد التغليف لسنة 2003م في الجزائر. إن قدرة الاسترجاع الصناعة الورقية الجزائرية لا تتعدى 10% من مجموع النفايات

<sup>1</sup> فاطمة الزهراء زرواط، إشكالية تسيير النفايات وأثرها على التوازن الاقتصادي والبيئي، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص 86.

\* نخروب البيض: ويقصد بها العلب الكرتونية التي يوضع فيها حبات البيض.

<sup>2</sup> السيد أزراوق بوعلام، مرجع سابق الذكر.

<sup>3</sup> بديار عادل، تميم النفايات الصلبة الحضرية وإدارتها، المرجع السابق، ص 83.

المنتجة سنويا، حيث قدر الاستهلاك الوطني للورق والكرتون بـ 600.000 طن في السنة، مقابل إنتاج محلي من هذه المادة لا يتعدى 50.000 طن في السنة<sup>1</sup>.

#### **1-4- الزجاج:**

تتكون صناعة الزجاج من المواد الأساسية التالية: الرمل، والصودا، والكلس، وتستهلك كمية كبيرة من الطاقة ضمن الإذابة في مقابل ذوبان الزجاج المسترجع تكون أقل. حيث أن الزجاج المسترجع يسحق و يفصل قطع معدنية، فالأجسام الغريبة ( الحديد والبلاستيك) يفرز على جانب، أما الزجاج المسترجع فيعود إلى مادته الأولية عند الذوبان، و قد نجد في الجزائر بعض المؤسسات المكلفة باسترجاع الزجاج مثل: المؤسسة الوطنية لصناعة الزجاج (ENAVA).

#### **1-5- البلاستيك:**

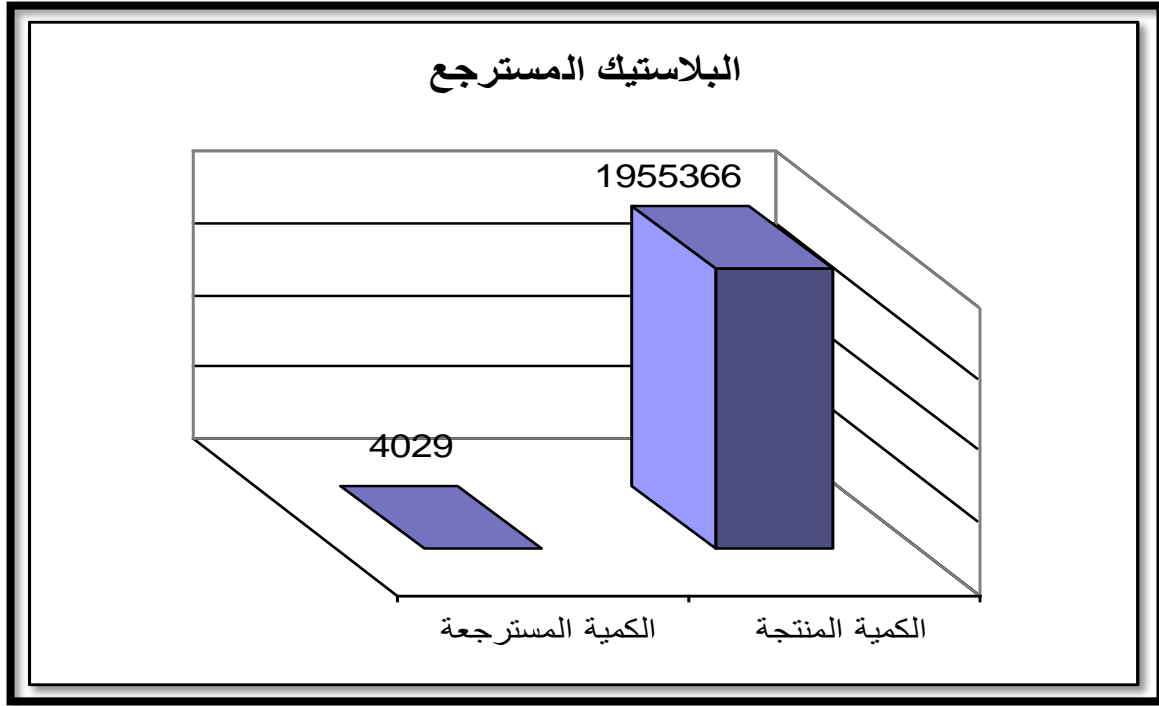
تقدر الكمية المطروحة من البلاستيك سنويا بـ 100.000 طن في السنة، و تقدر الكمية المسترجعة بـ 12.000 طن في السنة فقط. و هي كمية قليلة بالنسبة للكمية الهائلة المطروحة والتي تبقى تشكل خطورة على البيئة نظرا لطول تحللها لسنين طويلة من جهة وكذلك على الاقتصاد الوطني حيث تستورد سنويا كمية كبيرة منه كمواد أولية أو مصنعة.

أما الكميات المنتجة محليا من البلاستيك خلال سنتي 2002م، و2004م، فقدرت بـ 1955366 طن، و لم يتم استرجاع سوى 4029 طن فقط. وهو ما يوضحه الشكل التالي:

<sup>1</sup> Ministère de L'Aménagement du Territoire et de L'Environnement, Manuel d'information sur la gestion des déchets solides urbains, 2003, p77.

الشكل رقم (IV-2): كمية البلاستيك المسترجع لسنة 2002-2004م:

الوحدة: طن.



**Source :** Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, op.cit, p48.

المطلب الثاني: الاحتياجات الوطنية والكمية المصدرة من النفايات الحديدية:

تعتبر النفايات الصلبة وفي مقدمتها النفايات الحديدية ثروة وطنية هامة، يمكن أن تدر عائدا كبيرا إذا تمت إدارتها بطريقة صحيحة لإمكانية تدويرها واستخدام معظم مكوناتها. فالتخلص العشوائي يهدر مواد قد تكون ذات قيمة اقتصادية إضافة إلى ما يرافقها من آثار سلبية على البيئة والصحة. و الجزائر حاليا تصدر كميات لا بأس بها من النفايات ولو أنها قليلة إذا ما قورنت بالكميات المنتجة سنويا، والجدول التالي يوضح الطلب الوطني للنفايات الحديدية وكذلك الكميات المصدرة للخارج خلال الفترة الممتدة بين 2004م و2008م:

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

الجدول رقم (3-IV): الاحتياجات الوطنية والكمية المصدرة من النفايات الحديدية خلال الفترة 2008-2004.

الوحدة:  $10^3$  طن.

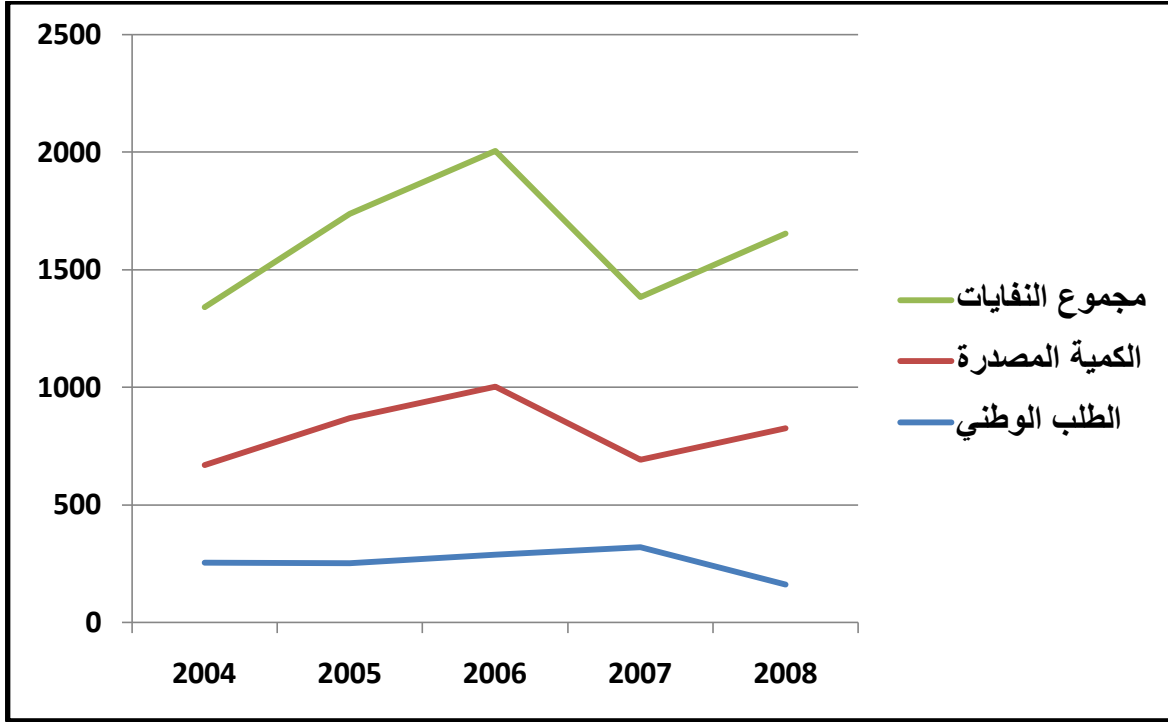
السنوات	2004	2005	2006	2007	2008
الطلب الوطني	254	252	288	320	162
الكمية المصدرة	417	617	715	373	665
مجموع النفايات	671	869	1003	693	827

**Source:** Mahmoud Maghlaoui, La Ferraille Et La Consommation Nationale, les cahiers du cread, N 88, 2009, p 39 .

من خلال الجدول (3-IV) نلاحظ مجموع النفايات الحديدية المسترجعة في الجزائر بلغت 671000 طن سنة 2004م تم تصدير 417000 طن إلى الخارج أما الاحتياجات الوطنية فقد بلغت 254000 طن فقط. وقد ارتفعت بالنسبة للسنتين المواليين 2005م و2006م بنسب متقاربة أي 869000 طن و1003000 طن على الترتيب. وهذه الأخيرة تعتبر أعلى كمية مسترجعة خلال العشرية الأخيرة. لتتخفف كمية النفايات الحديدية المسترجعة سنة 2007م بسبب انخفاض الكمية المنتجة من خردة الحديد. و المنحنى البياني التالي يوضح لنا مدى تطور الكميات المسترجعة في الجزائر من خردة الحديد والكميات المستعملة محليا، وكذلك الكميات المصدرة خلال نفس الفترة السابقة:



الشكل رقم (3-IV): الاحتياجات الوطنية والكمية المصدرة من النفايات الحديدية في خلال الفترة 2004-2008.



المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من نتائج الجدول (3-IV).

من خلال الشكل (3-IV) نجد أن الطلب الوطني على النفايات الحديدية يعتبر ضعيفا إذا ما قورن بالكمية المصدرة، وهذا خلال كامل الفترة محل الدراسة. حيث نلاحظ أنه في سنة 2007م انخفاض حاد في الكمية المنتجة للنفايات الحديدية قبله ارتفع في الطلب الوطني لتغطية النقص مقابل نقص تصدير النفايات الحديدية. ويرجع ارتفاع الطلب العالمي على الطلب الوطني أولا لضعف المؤسسات الجزائرية خاصة في المجال الصناعي. وثانيا فإنه " يعتبر استرداد نفايات الصناعات المعدنية من الأمثلة الناجحة، وقد ساعد على نجاحها توفر الأسواق التي تتسابق للحصول عليها بهدف استخدامها، كمواد أولية لمنتجات جديدة ويعتمد حاليا إنتاج 45% من الصلب على المستوى العالمي على الخردة كمواد أولية للصناعة"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> فاطمة الزهراء زرواط، مرجع سابق الذكر، ص 87.

المبحث الثالث: تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية في الجزائر.

### المطلب الأول: واقع تصدير النفايات في الجزائر

لقد جاء قرار منع تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية كإجراء حمائي للاقتصاد الوطني، وكان هذا بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2009م، حيث أن مداخل تصدير النفايات الحديدية تجاوزت 90 مليون دولار خلال السنة التي تسبق قرار تصدير النفايات غير الحديدية، وهو ما يعتبر تهديدا حقيقيا للاقتصاد الوطني، طالما بإمكان الدولة استغلالها في بناء صناعة متينة من خلال إنشاء مصانع لإعادة رسكلتها و تحويلها إلى مواد نصف مصنعة تصدر إلى الخارج، عوض تصديرها كخردة من طرف المصدرين الخواص وبأثمان زهيدة، خاصة في ظل غياب إستراتيجية وتنظيم واضح في هذا الإطار.

### 1- واقع تصدير النفايات في الجزائر:

لقد عرفت حركة تصدير النفايات الحديدية وغير حديدية انتعاشا كبيرا خلال السنوات الأخيرة، حيث أصبحت تمثل أهم مورد للخبزينة العمومية الجزائرية بعد تصديرها لقائمة الصادرات خارج قطاع المحروقات. وقد ظل هذا المجال ولسنين طويلة يعيش نوع من الإهمال من طرف الحكومة نظرا لقلّة الإجراءات والقوانين التنظيمية، حيث أنه قد بدأ نشاط جمع النفايات الحديدية وغير الحديدية في الجزائر منذ سنة 1964م من طرف المؤسسة الوطنية للاسترجاع والتي أصبحت سنة 1968م بما يعرف بالشركة الوطنية "سيدار".

إن تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية في الجزائر لم يرقى للمستوى المطلوب، بالرغم من أنه يساهم بنسبة معتبرة في صادرات الجزائر خارج المحروقات و يحتل المراتب الأولى في المنتجات المصدرة إلى الخارج. فقد احتل المرتبة الأولى سنة 2006م بنسبة 22.71% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، و المرتبة الثانية في كل من سنة 2005م، 2008م، لتراجع

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

---

سنة 2009م للمرتبة الثالثة في السلم السلعي للصادرات خارج المحروقات بعدما كانت ثاني دخل بعد المحروقات، وهذا بسبب قرار منع التصدير الخاص بالنفايات الحديدية والغير حديدية.

و يمكن توضيح مدى مساهمة النفايات في الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية من خلال الجدول التالي. و الذي يمثل إحصائيات الصادرات الجزائرية من النفايات الحديدية وغير الحديدية خلال الفترة الممتدة بين 2004م، و التسعة أشهر الأولى من سنة 2011:

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

الجدول رقم (4-IV): تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية في الجزائر خلال الفترة ( 2004-2011).

الوحدة: مليون دولار أمريكي

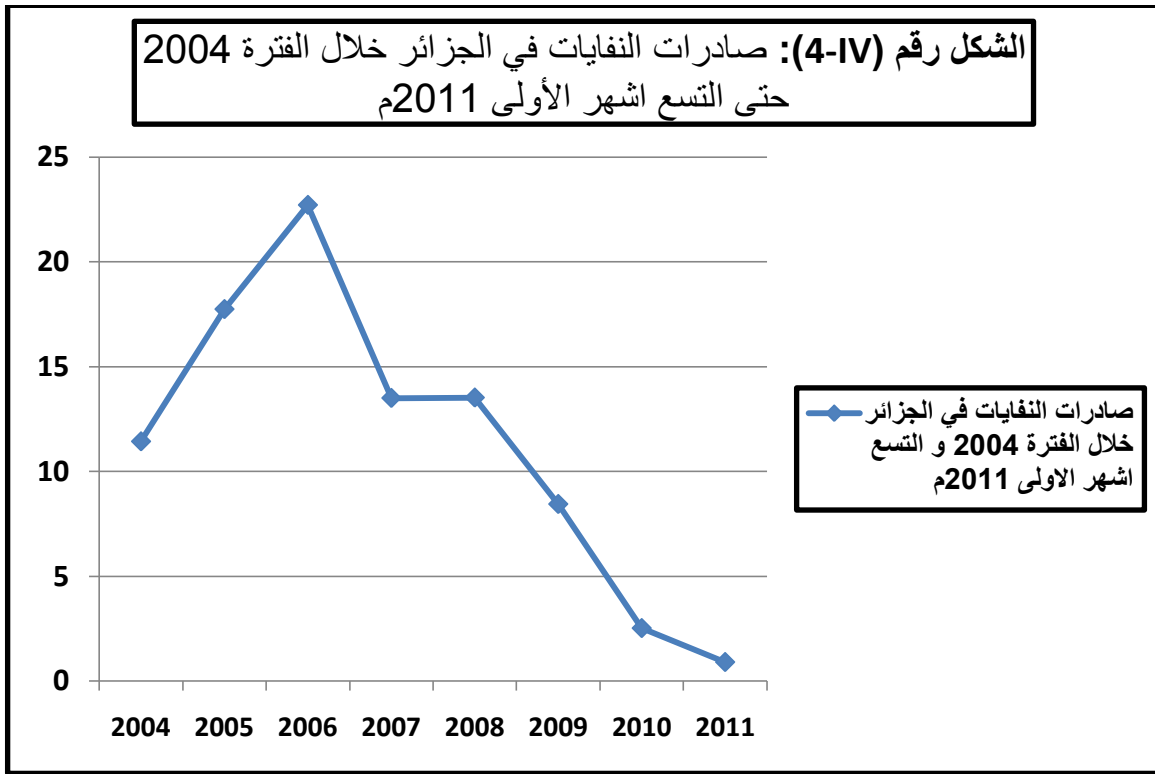
السنوات	الكمية (الطن)	القيمة	النسبة %
2004	522.933	86.688	11.43
2005	637.255	160.977	17.74
2006	763.840	262.941	22.71
2007	397.85	179.87	13.50
2008	699.33	261.88	13.52
2009	18.66	89.21	8.44
2010	355.26	38.52	2.52
2011	21.71	14.38	0.90

المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من إحصائيات الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية على الموقع:

<http://www.promex.dz/content.php?artID=1548&op=85>

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

من خلال الجدول نلاحظ أن النفايات الحديدية وغير الحديدية تمثل نسبة معتبرة من الصادرات خارج المحروقات، حيث انه في سنة 2006م بلغت أعلى نسبة لها بـ 22.71% وهذا بقيمة 262.941 مليون دولار أمريكي. أما سنة 2008م فقد احتلت النفايات الحديدية وغير الحديدية المرتبة الثالثة بقيمة 261.88 مليون دولار، وهذا ما يمثل نسبة 13.52% من الصادرات خارج المحروقات. ويمكن توضيح ما سبق من خلال المنحنى البياني التالي:



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الجدول السابق.

يتضح جليا من خلال المنحنى أن هناك ارتفاعا كبيرا في تصدير النفايات من سنة 2004م إلى سنة 2006م، والتي احتل فيها تصدير النفايات المراتب الأولى. ويرجع هذا الارتفاع إلى عدة أسباب نذكر منها:

✓ فتح المجال أمام الخواص لتصدير النفايات الحديدية وغير حديدية، دون رقابة قانونية أو قيود.

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

✓ ارتفاع حاد لأسعار النفايات و الخردة في الأسواق العالمية نظرا للاهتمام المتزايد من طرف الدول و التي تقوم بإعادة استعمالها أو تدويرها على شكل مواد أولية.

✓ ضعف كبير في المنتجات الزراعية والفلاحية خلال هذه الفترة وعدم تنوعها أدى إلى ارتفاع نسبة صادرات النفايات بالنسبة لإجمالي الصادرات خارج قطاع المحروقات.

ثم نلاحظ انخفاض في كل من سنة 2007م بقيمة 179.87 مليون دولار بعد ما كان 262.941 مليون دولار أمريكي سنة 2006م، و هذا راجع لسبب المرسوم التنفيذي رقم (102/07) الصادر عن وزارة التجارة والمتضمن قائمة المنتجات والمواد الخاضعة لدفتر الشروط عند التصدير، حيث ترتب المنتوجات، والمواد، والبضائع في ثلاثة فئات أولها النفايات الحديدية والغير الحديدية.

أما سنة 2008م فقد ارتفعت قيمة الصادرات من النفايات حيث بلغت 261.88 مليون دولار أمريكي من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، وهذا راجع إلى ارتفاع أسعارها في الأسواق العالمية حيث تجاوز سعر الطن الواحد 650 دولار أمريكي. لتتخف هذه القيمة في السنوات الثلاثة الأخيرة بسبب قرار منع تصدير النفايات الحديدية و غير الحديدية الصادر في فيفري 2009م، حيث ومن خلال الإحصائيات فقد تضاءلت نسبة الصادرات حيث بلغت 89.21 مليون دولار في سنة 2009م لتأتي في المرتبة الثالثة في هيكل الصادرات السلعية الجزائرية خارج المحروقات، وهذا بعد كل من الزيوت و الأمونياك. أما سنة 2010م وحتى التسعة أشهر الأولى من سنة 2011م فقد انخفضت بشكل محسوس، حيث بلغت 38.52 مليون دولار، و 14.38 مليون دولار أمريكي على التوالي.

و تجدر الإشارة إلى أن سبب احتلال صادرات النفايات الحديدية والغير حديدية المراتب الأول في قائمة السلع ليس فقط الكميات المصدرة من هذه المنتجات، وإنما كذلك ضعف الصادرات خارج المحروقات و التي لا تتعدى 3% في أحسن الظروف من صادرات الجزائر نحو الخارج، وعدم تنوعها حيث تشمل بعض المنتجات المحدودة و المتكررة سنويا.

2- أهم الدول المتعامل معها في مجال النفايات:

يبين الجدول (4-IV) أهم الدول المستوردة للنفايات الحديدية الجزائرية خلال الفترة الممتدة بين 2006 و2008م، والهدف من ذلك هو معرفة مدى الاعتماد على دول محدودة فقط في تصريف صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات:

الجدول رقم (IV-5): أهم زبائن الجزائر في استيراد النفايات الحديدية.

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

متوسط الكمية	2008		2007		2006		السنوات الدول
	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	
454643	128	494457	60.3	278530	104.5	590942	تركيا
37343.66	13.7	35408	10.5	38403	7.9	38220	إيطاليا
22698	12.7	39305	5.2	16746	2.2	12043	مصر
69500.66	33.6	95565	11	39362	18.4	73575	الدول الأخرى
584185.33	188	664735	87	373041	133	714780	المجموع

**Source:** Mahmoud Maghlaoui, OP .CIT, p 38.

من خلال إحصائيات الجدول (IV-5) نلاحظ أن تركيا تعتبر من أكبر المستوردين للنفايات الحديدية للجزائر خلال الثلاث سنوات التي سبقت قرار وقف تصدير النفايات، حيث بلغت هذه الكمية 590942 طن سنة 2006م بقيمة بلغت 104.5 مليون دولار أمريكي. أما في سنة 2007م، و 2008م، فقد بلغت 60.3 مليون دولار و128 مليون دولار على التوالي. و " قد احتلت الجزائر المرتبة السابعة من بين الدول المصدرة لخردة الحديد نحو تركيا في سنة 2008م"<sup>1</sup>.

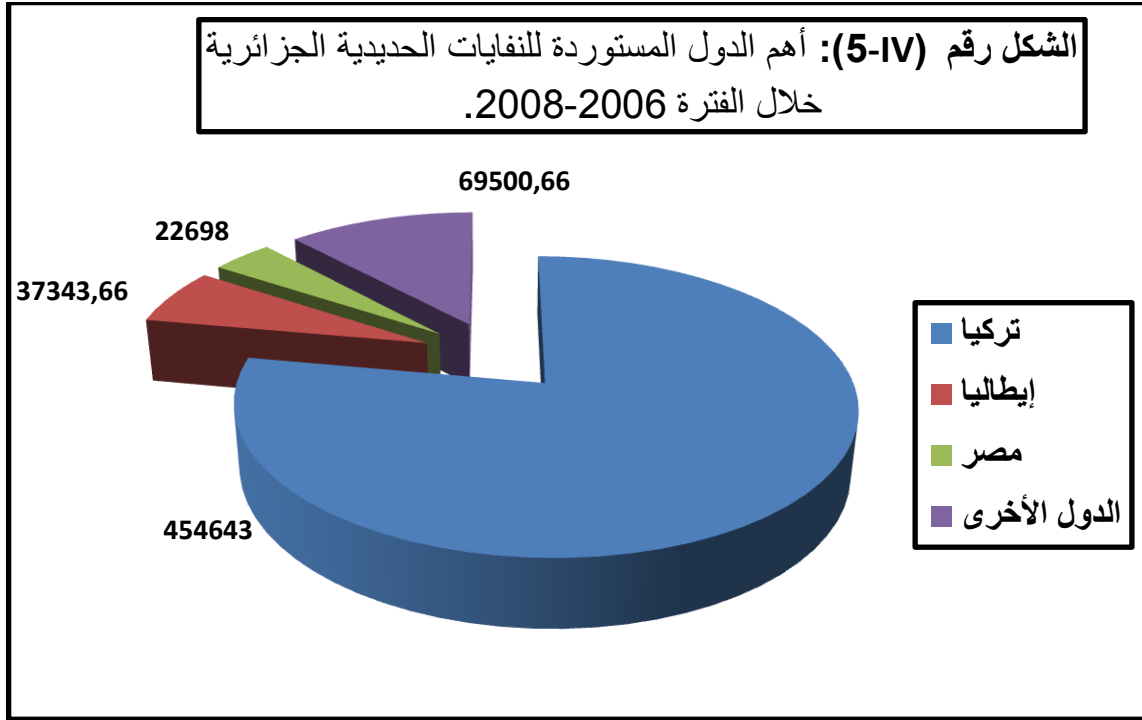
و تأتي إيطاليا كثاني زبون للجزائر في إستيراد النفايات الحديدية بكمية قدرت بـ 38220 طن، أي بقيمة 7.9 مليون دولار سنة 2006م. لترتفع في السنتين الموالتين بـ 10.5 مليون دولار و13.7 مليون دولار أمريكي على التوالي. أما الدول العربية فتأتي مصر بقيمة 2.2 مليون دولار سنة 2006م. لترتفع بنسبة كبيرة في سنة 2007م و2008م، حيث بلغت قيمة النفايات المستوردة بـ 12.7 مليون دولار أمريكي سنة 2008م، أي ما يقارب ست أضعاف عما كانت عليه في سنة 2006م. " هذا وقد بلغت صادرات نفايات الحديد والصلب للجزائر اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر 2 مليون دولار أمريكي خلال السداسي الأول من سنة 2009م، احتلت فيها مصر الرتبة الأولى في دول المنطقة بنسبة 55%. تليها لبنان بنسبة 20.6%، ثم الإمارات العربية المتحدة بـ 17.8%، وأخيرا الأردن بنسبة 6.3%"<sup>2</sup>. و تعتبر الدول العربية المذكورة من أبرز الزبائن للنفايات الحديدية والصلبة.

و يمكن توضيح حصة التصدير للنفايات الحديدية الجزائرية لأهم الدول الزبائن من خلال الشكل التالي:

<sup>1</sup> Mahmoud Maghlaoui, OP .CIT, p38.

<sup>2</sup> الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الصادرات خارج قطاع المحروقات اتجاه المنطقة العربية للتبادل الحر، وزارة التجارة، الجزائر، السداسي الأول 2009م، ص06.





المصدر: من إعداد الطالب انطلاقا من نتائج الجدول السابق.

من خلال الشكل نلاحظ أن تركيا تسيطر على نسبة كبيرة من إجمالي صادرات النفايات الحديدية بما يفوق 75%، أما الدول الأخرى عدا تركيا وإيطاليا ومصر فنسبتها قليلة واغلبها دول عربية ( لبنان، الإمارات العربية المتحدة، الأردن).

### 3- أسعار النفايات المصدرة:

تعتبر صادرات النفايات الحديدية من أهم الإيرادات الخاصة بجزينة الدولة، وهذا لما تحتله من مكانة في السلم السلعي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، حيث قدرت أعلى قيمة لها بـ 188 مليون دولار أمريكي سنة 2008م، أما أعلى نسبة للنفايات الحديدية والغير حديدية فقد بلغت 22.71% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات سنة 2006م، وهذا راجع للطلب العالمي على النفايات من جهة وارتفاع أسعارها في الأسواق الدولية من جهة أخرى. ومن خلال الجدول التالي يمكن تحليل ارتفاع أسعار النفايات الجزائرية خلال الفترة الممتدة بين 2006 و 2008م:

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

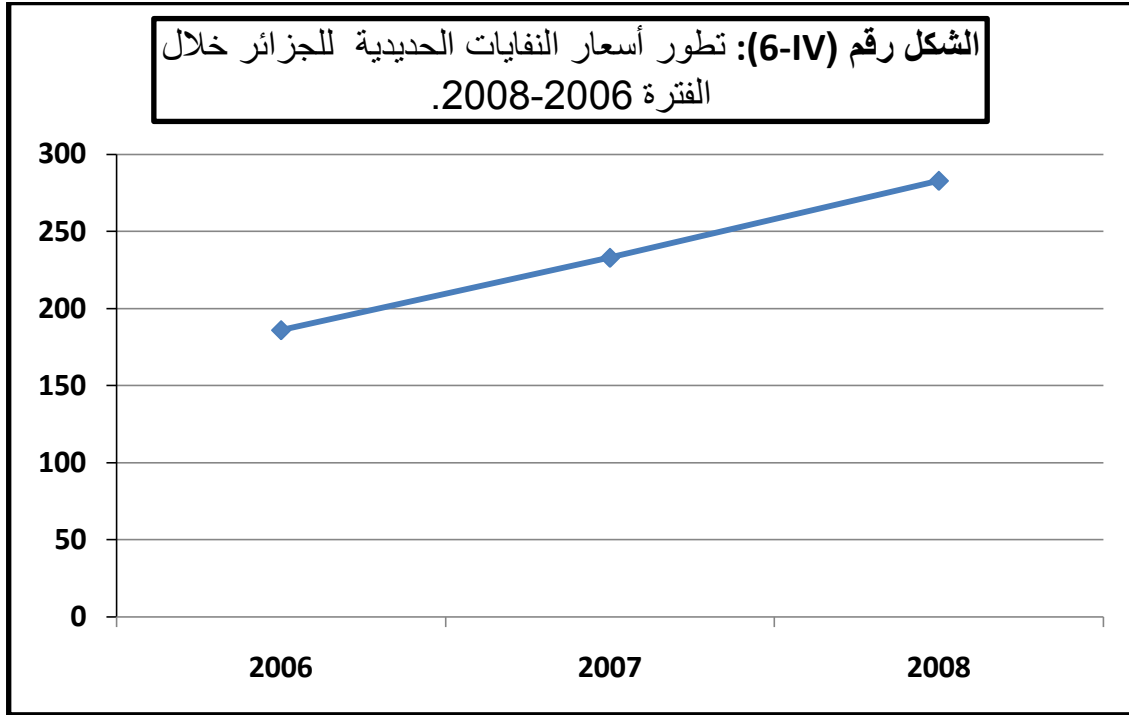
الجدول رقم (6-IV): أسعار النفايات الحديدية المصدرة للخارج في الجزائر خلال الفترة ( 2006-2008).

الوحدة: دولار أمريكي/طن.

2008	2007	2006	السنوات الدول
259	216	177	تركيا
386	273	207	إيطاليا
323	310	182	مصر
352	279	250	الدول الأخرى
283	233	186	متوسط السعر

**Source:** Mahmoud Maghlaoui, OP .CIT, p 39 .

من خلال الجدول (6-IV) نلاحظ أن متوسط أسعار النفايات الجزائرية المصدرة إلى الخارج في تزايد مستمر خلال السنوات محل الدراسة، حيث قدرت بـ 186 دولار أمريكي سنة 2006م لترتفع إلى 233 دولار أمريكي سنة 2007م أي بنسبة زيادة بلغت 25.26%، ثم زيادة سنوية قدرت بـ 21.45% في السنة الموالية 2008م. أي زيادة قدرت بـ 52.15%. و هذا ما يمكن توضيحه من خلال الشكل البياني رقم (6-IV) والذي يوضح تطور متوسط أسعار النفايات الجزائرية المصدرة للخارج خلال الفترة الزمنية الممتدة بين 2006م و2008م:



المصدر: من إعداد الطالب إنطلاقاً من نتائج الجدول السابق.

هذا وقد بلغت النفايات الحديدية المصدرة لتركيا بـ 177 دولار أمريكي للطن الواحد سنة 2004م، و ارتفعت إلى 259 دولار أمريكي. أما في إيطاليا والتي تعتبر ثاني زبون للجزائر فقد بلغت أسعار النفايات 207 دولار أمريكي سنة 2004م وقد ارتفعت في سنة 2008م إلى 386 دولار أمريكي.

أما النفايات الحديدية المصدرة لجمهورية مصر العربية فقد قفزت قيمة أسعارها من 182 دولار أمريكي سنة 2006م، إلى 310 ، ثم 323 دولار أمريكي سنة 2008م.

وتجدر الإشارة إلى انه يتراوح سعر الكيلو غرام الواحد من النفايات المعدنية بمختلف أنواعها. ما بين 05 إلى 10 دينار جزائري لدى جامعي النفايات في السواق المحلية الجزائرية، ويتضاعف سعرها لدى وصولها إلى المنتجين الكبار.

المطلب الثاني: العوائق القانونية التي تقف أمام تصدير النفايات وتحدياته.

### 1- العوائق القانونية لتصدير النفايات في الجزائر:

تحتل النفايات الحديدية والغير الحديدية مكانة مهمة في هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، حيث أنها تدعم الخزينة بما يقارب 260 مليون دولار، وكان المستفيد الأول من الأرباح هو القطاع الخاص، خاصة في ظل غياب قوانين تحكم هذا النشاط ولمدة سنوات طويلة، وقد تم تعليق تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية من خلال قانوني المالية التكميلي لسنة 2009م و2010م، و عن أهم الإجراءات القانونية التي جاءت في هذا السياق نستخلص ما يلي:

- بدأت إجراءات تضييق مجال تصدير النفايات بشكل عام ابتداء من قانون المالية لسنة 2007م والمؤرخة في 27 ديسمبر 2006م، و التي جاءت بتدابير تقييد بعض المواد المصدرة، حيث نصت المادة (84) على: " يخضع مسبقا تصدير بعض المنتوجات و المواد والبضائع لدفتر شروط نموذجي، لاسيما نفايات المعادن الحديدية وغير الحديدية، والجلود، والفلين"<sup>1</sup>.

- و كان أول قرار بتوقيف تصدير النفايات غير الحديدية فقط في شهر فيفري 2009م، وقد كان قرارا مفاجئا لمصدري النفايات في الجزائر، حيث صدر قانون وقف تصدير النفايات وإخضاع نفايات الحديد لدفتر شروط نموذجي في قانون المالية التكميلي والصادر في 26 جويلية 2009م، حيث نصت المادة (64) على أنه: " يخضع مسبقا تصدير بعض المنتوجات والمواد والبضائع، لاسيما نفايات المعادن الحديدية والجلود والفلين ، لدفتر شروط نموذجي. ويوقف تصدير نفايات المعادن غير الحديدية"<sup>2</sup>. و يرجع سبب هذا التوقيف المفاجئ إلى ظاهرة سرقة الكوابل النحاسية (النحاس المتأقي أساسا من الكوابل الكهربائية أو الهاتفية)، والتي أخذت أبعادا خطيرة كلفت الدولة خسائر كبير خاصة شركة اتصالات الجزائر

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، الصادرة في 27 ديسمبر 2006، العدد 44، ص15.

<sup>2</sup> المادة 64 من قانون المالية التكميلي، الجريدة الرسمية العدد 44، ص15.

وشركة السكك الحديدية، وحسب أحدث التقارير أن أغلب هذه الأسلاك توجه للتصدير إلى الخارج.

- هذا و قد تم تجسيد تعليق تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية في قانون المالية التكميلي الصادر في الجريدة الرسمية في 29 أوت 2010م، و الذي نص في المادة (43): "تعلق عملية تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية و كذا الجلود الخام بما في ذلك في إطار التحسين الإضافي"<sup>1</sup>. و قد استمر تعليق النفايات من طرف السلطات العمومية حتى يومنا هذا، إذ بلغت في نسبة صادرات النفايات الحديدية الغير الحديدية في التسعة أشهر الأولى من سنة 2011م بـ 0.90% من القيمة الإجمالية للصادرات خارج قطاع المحروقات و هو ما يعادل قيمة 14.38 مليون دولار أمريكي.

## 2- آفاق وتحديات تصدير النفايات في الجزائر:

إن الدولة الجزائر هي من بين الدول القلائل التي تسمح بتصدير النفايات الحديدية والغير حديدية، هذا عكس معظم الدول العربية تعاني من نقص الخردة والتي تستعمل كمادة أولية في أغلب الصناعات (لندرة المواد الأولية)، الأمر الذي جعلها تلجأ إلى الاستيراد من الأسواق العالمية لتغطية احتياجاتها المحلية. وهذا ما أدى ندرتها من جهة، و لارتفاع أسعارها في الأسواق الدولية من جهة أخرى.

هذا وقد تم إصدار قررت تعليق منح التراخيص المرتبطة بتصدير النفايات الحديدية بداية من 2009م من طرف وزارة التجارة، وقد تم إصدار قرار نهائي بمنع تصديرها بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2010م، وهو ما ساهم وبشكل كبير في تراجع أسعار النفايات الحديدية في السوق المحلي.

<sup>1</sup> المادة 84 من قانون المالية التكميلي، الجريدة الرسمية، العدد 49، ص13.

إن تعليق منح التراخيص لمصدري النفايات الحديدية جاء كإجراء حمائي للاقتصاد الوطني عقب منع تصدير النفايات غير الحديدية بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2009م، حيث أن قيمة تصدير نفايات الحديد تجاوزت 90 مليون دولار أمريكي سنة 2008م، وهو ما يعتبر تهديدا حقيقيا للاقتصاد الوطني. حيث أنه يمكن للدولة استغلالها من خلال إنشاء مصانع لتحويلها إلى منتجات نصف مصنعة تصدر إلى الخارج عبر القنوات الرسمية عوضا عن تصديرها كخردة من طرف مصدري القطاع الخاص خاصة في ظل تزايد عدد جامعي النفايات الحديدية الذي تجاوز 40 ألفا عاملا.

### المطلب الثالث: آثار وقف تصدير النفايات على الاقتصاد الوطني.

أصبحت ظاهرة تصدير النفايات الحديدية إلى الخارج من أهم التهديدات والتحديات التي تواجه الاقتصاد الوطني، حيث أن الجزائر هي الدولة الوحيدة في العالم التي تسمح بتصدير بقايا الحديد والمعادن الأخرى. هذا قبل اتخاذ قرار وقف تصدير هذه المادة الإستراتيجية. حيث أن قرارى توقيف تصدير نفايات المعادن غير الحديدية والحديدية الصادران على التوالي سنتي 2009م، و2010م كان لهما أثر سلبي أكثر منه ايجابي على النشاط الاقتصادي، وهذا لما يكتسبه من أهمية بالغة في السلم السلعي للصادرات الجزائرية حيث يعتبر ثاني دخل بعد المحروقات كما ذكرنا سابقا. و هنا بعض الايجابيات والسلبيات لقرار وقف تصدير النفايات على الاقتصاد الوطني:

#### 1- الآثار الايجابية لوقف تصدير النفايات:

هناك عدة آثار ايجابية تنجر عن وقف تصدير النفايات الحديدية والغير حديدية وقد تظهر بعد سنوات من تطبيق القرار هذا إذا استغلت الكميات المنتجة بعقلانية. ويمكن ذكر أهم الايجابيات في:

✓ أن منع تصدير النفايات الحديدية سيشجع بروز صناعة محلية حقيقية ، ويسمح بالحد من فاتورة استيراد بعض المواد مثل: الحديد ، و المعادن الأخرى والبلاستيك والزجاج وغيرها، ويسمح أيضا للحكومة الجزائرية بالحفاظ على الشركات المحلية العمومية والخاصة التي تنشط في مجال تدوير النفايات، والتي أصبحت مهددة بالتوقف في أي وقت بسبب تهريب 150 ألف طن سنويا من النفايات إلى الخارج.

✓ إنشاء مصانع لإعادة رسكلتها وتحويلها إلى مواد نصف مصنعة تصدر إلى الخارج عبر القنوات الرسمية، وذلك عوض تصديرها كخردة من طرف المصدرين الخواص.

✓ أن إنشاء هذه المصانع سيحول نشاط جامعي النفايات الحديدية، حيث سيعملون مباشرة مع المصانع بشكل منظم شريطة تحديد مصدرها، وبطرق قانونية.

✓ إن تعليق عمليات تصدير النفايات الحديدية سيأتي لقطع الطريق أمام سارقي السكك الحديدية ومؤسستي "سونلغاز" و"اتصالات الجزائر" الذين عادة ما عرضة لعمليات سرقة متعددة في السنوات الماضية، كلفت المؤسستين العموميتين خسارة أموال ضخمة.

## 2 - الآثار السلبية لوقف تصدير النفايات:

كما لقرار وقف تصدير النفايات من قبل السلطات الجزائرية إيجابيات فإن له سلبيات، وقد بدأ تطفو على السطح مباشرة بعد اتخاذ هذا الإجراء منها:

✓ تصدير النفايات لها أثر مالي هام على الاقتصاد الوطني، فمنذ إقرار تعليق عملية التصدير حرمت الخزينة العمومية من مداخيل سنوية قاربت 262 مليون دولار، أي بمثابة مصدر ثان للدولة بعد عائدات المحروقات.

✓ أن توقيف نشاط تصدير النفايات الحديدية وغير الحديدية بطريقة قانونية، فتح المجال أمام عصابات تهريب من مصدري هذه المواد الأولية من مضاعفة أرباحهم بما لا يخدم الاقتصاد الوطني.

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لتصدير النفايات في الجزائر.

✓ إهدار الموارد الطبيعية المحلية خاصة الغير متجددة، حيث أن الجزائر تنتج حوالي 600 ألف طن من النفايات الحديدية سنويا، فيما لا تستهلك مصانع الحديد والصلب منها سوى 30 ألف طن والباقي يوجه للتصدير. خاصة وان الجزائر لا تملك قاعدة صناعية تجعلها تستخدم كل هذه الكمية في حال وقف التصدير. وبهذا فإنها في الغالب تتردم أو تحرق.

✓ وقف تصدير النفايات الحديدية والغير حديدية تسبب في إحالة 40 ألف عامل على البطالة، وإلى إفلاس ما يقارب 300 متعامل اقتصادي منذ 2009م، الذي بات يهدد جميع المتعاملين، الذين شرعوا في بيع عتادهم.



### خاتمة الفصل:

تعتبر النفايات الصلبة و في مقدمتها النفايات الحديدية ثروة وطنية هامة، يمكن أن تدر عائدا كبيرا إذا تمت إدارتها بطريقة صحيحة لإمكانية تدويرها واستخدام معظم مكوناتها. خاصة أمام ندرة المواد الأولية، و نفاذ الموارد الطبيعية غير المتجددة في ظل تزايد الطلب العالمي عليها. و قد تتوفر عدة طرق لاسترجاع المواد المفيدة من النفايات الصلبة وإعادة الاستفادة منها، سواء في الصناعات المحلية أو عن طريق إعادة تصديرها إلى الخارج.

و لا تزال الجزائر تشهد نقصا كبيرا في مجال تدوير النفايات والاستفادة منها بعقلانية برغم النفايات الهائلة التي تطرح سنويا، حيث أنه يتم استرجاع 20 بالمائة فقط من هذه الكميات هذا من جهة. و من جهة أخرى فالنفايات تحتل مكانة في السلم السلعي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، حيث قدرت أعلى قيمة بـ 188 مليون دولار أمريكي سنة 2008م، أما نسبة النفايات الحديدية والغير حديدية فقد بلغت 22.71 بالمائة من إجمالي الصادرات خارج المحروقات سنة 2006م. وبهذا فهي تتصدر قائمة السلع الجزائرية المصدرة للخارج خلال هذه الفترة.

هذا وقد كان لقرار وقف تصدير النفايات الحديدية والغير حديدية الجزائرية في السنوات الأخيرة أثرا كبيرا على هذه المنتجات، خاصة في ظل عدم وجود قاعدة صناعية في الجزائر من أجل استخدام هذه النفايات في الصناعات المحلية أو حتى إعادة تصنيعها في شكل منتجات نصف مصنعة وتصديرها إلى الخارج.

خاتمة عامة

إن التجارة الدولية تعتبر شريان الحياة في الكثير من الدول، وكلما توسعت رقعة التجارة كلما أدت إلى انتعاش الناتج المحلي الإجمالي، حيث أن معظم الدول تسعى لوضع التجارة الدولية وخاصة التصدير في سلم الأولويات من خلال إدراجه ضمن المخططات التنموية للدولة. والجزائر ليس بمنى عن هذه الإصلاحات، والتي باشرتها خلال العقدين الماضيين خاصة، وأن قطاع المحروقات يسيطر وبشكل كلي على الصادرات الجزائرية. وقد كانت جل هذه الإصلاحات تهدف إلى تحرير التجارة الخارجية خاصة مع إمضاء الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، والمساعي المتكررة للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة. هذا وقد سعت الجزائر عن طريق مجموعة من الإجراءات والسياسات لتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات وتنويعها خاصة في ظل الأزمات المتتالية الناتجة عن تذبذب أسعار النفط في الأسواق العالمية.

إن بحثنا هذا ومن خلال الجانب التطبيقي حاول أن يعطي نظرة حول تصدير النفايات الحديدية والغير حديدية في الجزائر، ومدى مساهمته في العوائد الغير نفطية. و هذا انطلاقا من مبدأ التنمية المستدامة التي تركز على حق الأجيال القادمة في الاستفادة من الثروات الطبيعية غير المتجددة. فقد حرصت الدول المتقدمة على إعادة الاعتبار لهذه النفايات بإعادة استعمالها أو رسكلتها أو ما يعرف بالثمين وتبقى دول العالم الثالث ومن بينها الجزائر تسعى إلى تحسين هذه العملية مستعينة في ذلك بالتجارب الدولية. سواء بإعادة استخدامها كمواد أولية أو تصديرها إلى الخارج.

### النتائج:

و من خلال هذا العرض توصلنا إلى جملة من النتائج التي يمكن اختصارها فيما يلي:

1. لقد تبين لنا من خلال الفصل الأول من هذه الدراسة أن التجارة الدولية تعود بالمكاسب على كل الدول القائمة بالتبادل، وهذا من خلال التقسيم الدولي للعمل، وبالتالي التخفيض في سعر منتوجات المستهلك و التنوع في السلع. وعليه تعمل على زيادة رفاهية المستهلك ومنه رفاهية البلدان التي تدخل في التبادل، ولكن ما يمكن استنتاجه كذلك هو إعادة توزيع الدخل في البلدان التي تدخل في هذا التبادل.
2. يؤدي تحرير التجارة إلى انخفاض تكاليف الإنتاج، مما يسمح بانخفاض أسعار المنتجات في السوق المحلية، مما قد يدفع إلى زيادة الاستهلاك، مما ينعكس على زيادة رفاهية المستهلك، وكذلك زيادة الطلب، مما يدفع المنتجين إلى زيادة الطلب على عنصر العمل، ومن ثم زيادة في الدخل، ومنه فإن تحرير التجارة لن يكون في معالجة مشكلة الفقر وعدالة توزيع الدخل.
3. لقد أثبتت تجارب الدول النامية خاصة دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية والتي تبنت إستراتيجية تشجيع الصادرات كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية، أن تنمية الصادرات تحقق التنمية الاقتصادي في الدولة على نحو أسرع مما يتحقق في ظل إستراتيجية إحلال الواردات. ولقد تزايد اهتمام الاقتصاديين بسياسة تشجيع الصادرات، وتركزت جهودهم في بحث وتحليل العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي.
4. إن أبرز نتيجة يمكن أن نخرج بها من خلال هذه الدراسة هي أنه وبالرغم من الإجراءات المتخذة في إطار إستراتيجية تنمية الصادرات، والتي شملت جوانب عدة من متطلبات الوصول إلى التصدير. إلا أن هذه الإجراءات تبقى منقوصة بالنظر للتجاوب الضعيف معها من قبل المؤسسات الوطنية.
5. إن هيكل الصادرات الجزائرية لم يتغير وعلى مدى عقود من الزمن، حيث تشكل صادرات المحروقات 98%، بينما الصادرات خارج قطاع المحروقات لم تتعدى 3% في أحسن

- الظروف. وهذه الوضعية تطرح التساؤل حول دور السياسات الاقتصادية المتعاقبة في تنمية وتنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات ومدى فعاليتها.
6. إن الجزائر بحكم أنها من الدول المصدرة للنفط تتأثر بتقلبات الأسعار، وهذا ما انعكس سلبا على مداخيل البلد، وانفجار مشكلة المديونية مع بداية التسعينات، وبالتالي تعطل حركية الاقتصاد الوطني ككل.
7. إن الجزائر هي من بين الدول القلائل التي تسمح بتصدير النفايات الحديدية والغير حديدية، عكس معظم الدول العربية تعاني من نقص الخردة والتي تستعمل كمادة أولية في أغلب الصناعات، الأمر الذي جعلها تلجأ إلى الاستيراد من الأسواق العالمية لتغطية احتياجاتها المحلية.
8. تحتل النفايات الحديدية والغير الحديدية مكانة مهمة في هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، حيث أنها تدعم الخزينة بما يقارب 260 مليون دولار سنويا، وقد كان المستفيد الأول من الأرباح هو القطاع الخاص، خاصة في ظل غياب قوانين تحكم هذا النشاط ولمدة سنوات طويلة.

وعلى أساس هذه الملاحظات نقترح ما يلي:

1. تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية. وتخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر إلى الخارج.
2. العمل على تنويع هيكل الإنتاج الزراعي والصناعي وإعادة تشكيل وتنويع قائمة الصادرات الجزائرية. بحيث يتم التركيز على الصادرات السلعية التي تتسم بالاستقرار والمزايا المتوفرة، وإنتاج سلع صناعية للتصدير ذات تكنولوجيا عالية للتغلب على مشكل تصدير المواد الخام وانخفاضها في الأسواق الدولية.
3. تقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير سواء لاستيراد المواد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير، أو أثناء العملية التصديرية.

4. عدم التركيز فقط على سياسة تشجيع الصادرات. لذا فيجب أن لا نغفل عن التكلفة الكبيرة للواردات الجزائرية، فتكلفة الغذاء وحدها تشكل ضعفي الصادرات خارج المحروقات. و هو مؤشر يدفع إلى تبني إستراتيجية إحلال الواردات وعدم إغفاله.
5. تشجيع و تحفيز القطاع الخاص على الاستثمار في مجال التسيير و معالجة النفايات الصلبة والتي يمكنها خلق مداخيل إضافية لخزينة الدولة عن طريق تصديرها إلى الخارج ، وتوفير العديد من مناصب العمل الدائمة .
6. ضرورة الاهتمام بالصادرات الأخرى الغير نفطية، وتنويع قاعدتها والتركيز على صادرات المنتجات الزراعية وكل ما يمكنه المساهمة في رفع صادرات الجزائر خارج المحروقات بما فيها النفايات الحديدية والغير حديدية.
7. استخدام كل ما من شأنه تهمين النفايات الحديدية والغير حديدية من خلال استرجاعها لإعادة استخدامها من جديد وهذا ما يولد عنه ضرورة وجود أسواق محلية ودولية يلتقي فيه المنتجون للنفايات بالمشتريين الذين يسعون للإستفادة من هذه المواد.

### آفاق البحث:

من خلال إعدادنا لهذه الدراسة لاحظنا أن هناك العديد من المواضيع التي تطرقنا لها بشكل مختصر، إلا أن هذه المواضيع بإمكانها أن تكون نقطة انطلاق لبحوث ودراسات جديدة، ومن بين هذه المواضيع نقترح ما يلي:

- النمو الاقتصادي ودوره في ترقية الصادرات خارج قطاع الصادرات.
- تحليل أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات الغير نفطية.
- دور المناطق الصناعية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.
- الاندماج في الاقتصاد العالمي ودوره في ترقية الصادرات الجزائرية.

قائمة المراجع

1- المراجع باللغة العربية.

أولاً: الكتب.

1. السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2009م.
2. أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة الرؤية للطباعة والنشر، المعمورة، 2006م.
3. جمعة سعيد سرير، النظام القانوني للمنظمة العالمية للتجارة، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع، ليبيا، الطبعة الأولى، 2002م.
4. رشاد العصار، وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر، عمان، 2000م.
5. رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية، المكتبة العصرية للنشر، 2007م.
6. زايري بلقاسم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب للنشر والتوزيع، وهران، 2006م.
7. سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل استراتيجي، دار البارودي العلمية، الأردن، 1999م.
8. سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الكتاب الثالث، 2005م.
9. شويكار زكي، الاستفادة من النفايات، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1994م.
10. شعبان رأفت محمد، نظم تمويل وضمان إئتمان الصادرات - التجربة المصرية-، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005م.
11. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، 2003م.



12. عادل احمد حشيش، مجدي محمود شهاب، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005م.
13. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، دار المسيرة للنشر، عمان، 2007م.
14. عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2001م.
15. عادل احمد حشيش، مجدي محمد شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003م.
16. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2010م.
17. عارف دليلة، بحث في الاقتصاد السياسي للتخلف والتقدم والنظام الاقتصادي العالمي، الطبعة الثانية، دار الطليعة للنشر والتوزيع، بيروت، 1987م.
18. عبد السلام أبو قحف، بحوث التسويق والتسويق الدولي، دار الجامعة الجديدة، 2004م.
19. عبد الرحمن يسري أحمد، إيمان محب زكي، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، 2007م.
20. فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008م.
21. قاشي فايزة، الاقتصاد الدولي، منشورات دار الأديب، الجزائر، 2007م.
22. قدي عبد المجيد، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، الطبعة الثانية، 2005م.
23. كامل بكري، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003م.

24. مصطفى محمد عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988م.
25. محمد عيسى عبد الله، موسى إبراهيم، دار المنهل اللبناني، بيروت، 1998م.
26. محمود يونس، اقتصاديات الدولية، جامعة الإسكندرية، 2003م.
27. موسى سعيد مطر وآخرين، التجارة الخارجية، دار صفاء، عمان، الطبعة الأولى، 2001م.
28. محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009/2008م.
29. مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشر، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، الإسكندرية، 2006م.
30. محمود حامد عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية، مكتبة الحرية، 2006م.
31. محمود حسن حسني، آثار التخفيض على الميزان التجاري، كلية حلوان، القاهرة 1987م.
32. محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1997م.
33. محمد البنا وسهير محمد حسن، اقتصاديات المالية العامة مدخل حديث، دار الخلوي للطباعة، مصر، 2004م.
34. ماجد راغب الحلو، قانون حماية البيئة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2004م.
35. مصطفى محمد عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988م.

ثانيا: الملتقيات والمجلات:

1. أحمد الكواز، أهم استراتيجيات السياسة التجارية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
2. أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 81، الكويت، 2009م.
3. أحمد الكواز، التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد 73، الكويت، 2008م.
4. أسيمينا كامينيس، إشراك البلدان الفقيرة في النظام التجاري العالمي، قضايا اقتصادية، صندوق النقد الدولي، العدد رقم 37، 2006م.
5. الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألكس)، الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات اتجاه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، سبتمبر 2009م.
6. بن نافلة قدور، ما مدى إمكانية الاستفادة من التجربة اليابانية في التسويق الدولي، مجلة شمال إفريقيا، العدد 03، جامعة شلف.
7. براق محمد وعبيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقارنة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الرابع، جوان 2006م.
8. براق محمد، عبيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقارنة التسويق الدولي، مجلة شمال إفريقيا، شلف، العدد الرابع، جوان 2006م.
9. بابا عبد القادر، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، يومي 17-18 أبريل 2006م.

10. بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر متطلبات التكيف وآليات التأهيل، ملتقى دولي إشراف منبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 16-17 أبريل 2006م.
11. تومي الميلود، ضرورة المعالجة الاقتصادية للنفايات، مجلة العلوم إنسانية، جامعة بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002م.
12. صالح تومي و عيسى شقبقب، النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 2006/04م.
13. شريف عريف، تقرير حول التحديات والفرص في مجال إدارة النفايات الصلبة في منطقة المشرق والمغرب، الشبكة الإقليمية لتبادل المعلومات والخبرات في مجال إدارة النفايات في دول المشرق والمغرب، يوليو 2010م.
14. طه يونس حمادة، نظريات التجارة الدولية التقليدية والحديثة والتكتلات الاقتصادية، بحوث اقتصادية عربية، العراق، العدد 39، 2007م.
15. عبد الرحمن مغازي، انعكاسات الأزمة المالية العالمية على الاقتصاد الجزائري، الملتقى العلمي الدولي، جامعة بومرداس، الجزائر، أكتوبر 2009م.
16. عادل عوض، إدارة النفايات الصلبة بالعلاقة مع الشروط الصحية، مجلة المدينة العربية، العدد 134، ماي/جوان/جويلية 2007م.
17. عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار النهضة العربي، القاهرة، 1971م.
18. قدي عبد المجيد و وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان و تنمية الصادرات - حالة الجزائر-، مجلة العلوم إنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، 2002م.
19. قويدري محمد، انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية، مجلة الباحث، جامعة الأغواط، الجزائر، العدد 2002/01م.

20. كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات"، جامعة بسكرة، نوفمبر 2006م.
21. مبارك بوعشة، السياسة النقدية وآثار تخفيض العملة الوطنية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، العدد 12، 1999م.
22. مصطفى بابكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، الكويت، العدد الخمسون، 2006م.
23. منى زوبع، هبة الدقن، تمويل الصادرات المصرية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، القاهرة، 1999م.
24. ناصر مراد، الإصلاحات الضريبية في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة البليدة، العدد 2003/02.
25. نوري منير ولجلط إبراهيم، المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وإشكالية التصدير خارج المحروقات، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات، اقتصاديات شمال إفريقيا 10/09 نوفمبر 2010م.
26. وصاف سعيدي، نحو إستراتيجية تسويقية فعالة في قطاع التصدير، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، جامعة بشار، أبريل 2004م.
27. وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي الواقع والتحديات، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 2002/01م.

ثالثا: المذكرات:

1. آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية لتجارة وانعكاساتها على التجارة الخارجية حلة الجزائر مصر، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة باتنة، 2011/2010م.
2. بوطمينة سامية، انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير، كلية العلوم اقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001م.
3. بربري محمد أمين، سياسة التحرير التدريجي للدينار وانعكاساته على تطور عناصر ميزان المدفوعات، مذكرة تخرج لشهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة شلف، 2005/2004م.
4. بلقطة إبراهيم، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، جامعة شلف، 2009/2008م.
5. بديار عادل، تميم النفايات الصلبة الحضرية وإدارتها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة المسيلة، 2008/2007م.
6. بوفنارة فاطمة، تسيير النفايات الحضرية الصلبة والتنمية المستدامة في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، جوان 2009م.
7. حجار مبروكة، اثر السياسات الضريبية على إستراتيجية الاستثمار في المؤسسة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة المسيلة، 2006م.
8. زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، 2006/2005م، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر.
9. شنيبي سمير، التجارة الخارجية في ظل التحولات الراهنة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006م.

10. صوايلي صدر الدين، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية ، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006/2005م.
11. عمار جمعي، إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011م.
12. عيسى مقلد، قطاع المحروقات الجزائري في ظل التحولات الاقتصادية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، جامعة باتنة، 2008/2007م.
13. فاطمة الزهراء زرواط، إشكالية تسيير النفايات وأثرها على التوازن الاقتصادي والبيئي، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الجزائر، 2006/2005م.
14. قسوم ميساوي الوليد، اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، 2008م.
15. يوسف رشيد، سياسة التصدير كأداة للتقويم الهيكلي حالة الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة وهران، 2005/2004م.

#### رابعا: التقارير والجرائد الرسمية:

01. الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001، العدد 77.
02. الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 26 ماي 202، العدد 37.
03. الجريدة الرسمية، الصادرة في 27 ديسمبر 2006، العدد 44.
04. المادة 84 من قانون المالية التكميلي، الجريدة الرسمية العدد 49.
05. الجريدة الرسمية عدد 29 ، المؤرخة بتاريخ 19 جويلية 1988.
06. الجريدة الرسمية عدد 45، المؤرخة بتاريخ 24 أكتوبر 1990.

07. الجريدة الرسمية عدد 23، المؤرخة بتاريخ 25 مارس 1992.
08. الجريدة الرسمية عدد 12، المؤرخة بتاريخ 20 مارس 1991.
09. الجريدة الرسمية عدد 65 المؤرخة بتاريخ 09 سبتمبر 1992.
10. الجريدة الرسمية العدد 77 الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001.
11. المرسوم التنفيذي رقم 96/94، الصادر في الجريدة الرسمية، العدد 16، المؤرخ في 1996/03/03.
12. المرسوم التنفيذي رقم 96/327، الجريدة الرسمية، العدد 58، الصادرة بتاريخ 1996/10/01.
13. كلمة السيد محمد بن مرادي، وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، افتتاح الجلسات الوطنية للتجارة، يوم 25-26 جوان 2011م.
14. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرة المعلومات الاقتصادية، من سنة 2004م حتى 2008م.

## 2- المراجع باللغة الأجنبية.

1. ALAIN SAMEUELSON, économie internationale contemporaine, Série d'économie en plus, OPU, 1993.
2. Ben Mansour hacene, introduction A L'assurance crédit A L'exportation, office de la publication universitaire, Alger.
3. Bernard Guillochon, Economie international, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, Dunod, 2003.
4. Benissad Hocine, l'Algérie Restructuration et reformes Economique (1979-1993).
5. Centre du commerce international, Les succès de la république de Corée en matière d'exportation (1961-1982), CNUCED, Genève, 1984.



6. Centre du commerce international, Les succès de la république de Corée en matière d'exportation (1961-1982), CNUCED, Genève, 1984.
7. Emmanuel .N, pierre- paul, l'économie internationale, 3<sup>ème</sup> édition, université du Québec, 2006.
8. Jean Luis Muiccheielli, Economie Internationale, 2<sup>e</sup> édition, Paris, 1997.
9. Journal officiel de la république algérienne, N077, article 5-6-7, 12/12/1991.
10. Michel Rrainelle, le commerce international, 9<sup>ème</sup> édition, paris, 2003.
11. Ministère de L'Aménagement du Territoire et de L'Environnement. Manuel d'information sur la gestion des déchets solides urbains, 2001.
12. Ministère de L'Aménagement du Territoire et de L'Environnement. Manuel d'information sur la gestion des déchets solides urbains, 2003.
13. Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement (le progdem) pour 40 grandes villes, 2002-2004.
14. OMC, CNUCED, les pays les moins avancés , rapport :2002.
15. OMC, Analyse De Lien Entre Les Subvention, le Commerce Et L OMC, Rapport Sur Le Commerce Mondial, 2006.
16. OMC, rapport sur le commerce mondial, 2007.
17. Paul Krugman et Maurice Obstfeld, Economie internationale, 7<sup>ème</sup> édition, Pearson Education, France.

3- مواقع الانترنت:

01. <http://www.lepc.org.ly/expEns.jsp>
02. <http://ar.wikipedia.or>
03. <http://www.safex-algerie.com/fr/safex/qui-somme-nous.html>  
<http://www.cagex.dz/menu.htm>
04. <http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=takitsadi>
05. [http://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/statis\\_f.htm](http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm)
06. <http://www.oucd.org/document.html>
07. <http://www.pmeart-dz.org>

## ملخص:

تتركز غالبية الصادرات الجزائرية على المنتجات الأولية، والمواد الغذائية، وبعض السلع المصنعة ونصف المصنعة، والنفائيات الحديدية وغير الحديدية. وقد ساهمت النفائيات بنسبة كبيرة في مداخيل الصادرات غير النفطية، واحتلت المراتب الأولى في الهيكل السلعي للصادرات خارج قطاع المحروقات خلال العشرية الأخيرة. والجزائر الآن أمام خيار تقنين وتشجيع تصدير النفائيات خاصة مع زيادة الطلب العالمي عليها، أو وقف تصديرها خاصة في ظل تنامي عجلة التنمية الاقتصادية وتناقص الموارد الطبيعية غير المتجددة.

فقد تناولنا في الفصل الأول الإطار النظري للتجارة الخارجية، أما في الفصل الثاني فكان حول الأسس النظرية والتطبيقية للتصدير. وفي الفصل الثالث قمنا بدراسة تطبيقية حول واقع التصدير في الجزائر، أما الفصل الرابع فقمنا بدراسة حالة تصدير النفائيات، وختمنا هذا الفصل بأهم العوائق القانونية التي تقف أمام تصدير النفائيات للخارج وأهم التحديات التي تواجهه.

وأهم نتيجة هي أن النفائيات تحتل مكانة مهمة في هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، حيث أنها تدعم الخزينة بما يقارب 260 مليون دولار سنويا، وقد كان المستفيد الأول من الأرباح هو القطاع الخاص، خاصة في ظل غياب قوانين تحكم هذا النشاط ولمدة سنوات طويلة. إن الجزائر هي من بين الدول القلائل التي تسمح بتصدير النفائيات، عكس معظم الدول العربية تعاني من نقص الخردة والتي تستعمل كمادة أولية في أغلب الصناعات، الأمر الذي جعلها تلجأ إلى الاستيراد من الأسواق العالمية لتغطية احتياجاتها المحلية.

## الكلمات المفتاحية:-

التجارة الخارجية؛ الصادرات؛ إحلال الواردات؛ سياسة التوجه نحو الخارج؛ إستراتيجية التصنيع؛ تصدير النفائيات؛ الفوائض الصناعية؛ الخردة؛ المواد الأولية؛ بقايا الإنتاج.