

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

العنوان

دراسة مدى فعالية إجراءات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: حالة الجزائر والمملكة العربية السعودية ومصر

مذكرة مقدمة استكمالاً لمتطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إشراف الأستاذ:

د. عيان حكيم

إعداد الطالبتين:

بوغابة رتيبة

بودهوس كريمة

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
أ. زناد سهيلة	جيجل	رئيسا
أ. عيان حكيم	جيجل	مشرفا ومقررا
أ. كعواش محمد	جيجل	ممتحنا

السنة الجامعية: 2022/2021م

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد الصديق بن يحي - جيجل -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

العنوان

دراسة مدى فعالية إجراءات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: حالة الجزائر والمملكة العربية السعودية ومصر

مذكرة مقدمة استكمالاً لمتطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إشراف الأستاذ:

د. عيان حكيم

إعداد الطالبتين:

بوغابة رتيبة

بودهوس كريمة

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
أ. زناد سهيلة	جيجل	رئيسا
أ. عيان حكيم	جيجل	مشرفا ومقررا
أ. كعواش محمد	جيجل	ممتحنا

السنة الجامعية: 2022/2021م

شكر وتقدير

"وما توفيقى الا بالله عليه توكلت واليه أنيب"

هود الآية 88

بعد شكر الله عز وجل الذي اعاننا على اتمام هذا العمل، نتقدم بجزيل الشكر والعرفان للأستاذ الفاضل عيان حكيم على قبوله الاشراف وتقديم الارشادات لإتمام هذا العمل، كما نشكر الأساتذة الافاضل اعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذه المذكرة، ولا يفوتنا في هذ المنبر ان نتقدم بالشكر لجميع أساتذة كلية علوم التسيير الذين لم يخلوا علينا بتوجيهاتهم ونصائحهم.

كما لا ننسى جميع الاصدقاء او الزملاء وكل من ساهم في العمل ولو بكلمة مشجعة او لفظة طيبة، فمننا أفضل وأسمى عبارات التقدير.

إهداء

نهدي عملنا و ثمرة جهدنا بعد حمد الله الواحد الاحد على توفيقه ونعمته

الى الوالدين الكريمين اطال الله عمرهما

الى الاخوة و الاخوات

الى جميع الاهل و الاقارب

الى كل الزملاء والاصدقاء الاعزاء، الى كل طلبة ماستر دفعة 2021-2022

فهرس المحتويات

الصفحات	المحتوى
	كلمة شكر
	الإهداء
III-II-I	فهرس المحتويات
VI	فهرس الجداول
VI-V	فهرس الأشكال
أ- ج	مقدمة
الفصل الأول: الإطار النظري للصادرات والمفاهيم المتعلقة به	
7	تمهيد.....
8	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.....
8	المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية.....
10	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية.....
11	المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية.....
13	المطلب الرابع: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.....
15	المبحث الثاني: عموميات حول التصدير.....
15	المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته وأهدافه.....
17	المطلب الثاني: طرق التصدير.....
19	المطلب الثالث: أهم نظريات التصدير.....
21	المطلب الرابع: دوافع التصدير وملامح نجاحه.....
24	المبحث الثالث: إجراءات تشجيع الصادرات خارج المحروقات.....
	المطلب الأول: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات ودورها في التنمية الاقتصادية.....
23	المطلب الثاني: إجراءات سياسة سعر الصرف.....
26	المطلب الثالث: سياسات الدعم الضريبية والجمركية.....
29	المطلب الرابع: السياسات التوجيهية.....
31	المطلب الخامس: تمويل وتأمين ائتمان الصادرات.....
33	المطلب الخامس: تمويل وتأمين ائتمان الصادرات.....
36	خلاصة.....

	الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر
38	تمهيد.....
39	المبحث الأول: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في الجزائر.....
39	المطلب الأول: تخفيض قيمة العملة وسياسة التحرير التجاري.....
41	المطلب الثاني: الإجراءات والتسهيلات الجمركية والضريبية.....
43	المطلب الثالث: الهياكل المؤسسية التنظيمية لترقية الصادرات.....
48	المبحث الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في مصر.....
48	المطلب الأول: سياسات تنمية ودعم الصادرات السلعية.....
52	المطلب الثاني: الإطار المؤسسي والتشريعي لدعم الصادرات المصرية.....
54	المبحث الثالث: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في المملكة العربية السعودية....
54	المطلب الأول: الهيئات المتخصصة في دعم وتطوير الصادرات السعودية.....
59	المطلب الثاني: برنامج الصادرات السعودية.....
67	خلاصة.....
	الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية
69	تمهيد.....
	المبحث الأول: تحليل أداء الصادرات غير النفطية في الجزائر في الفترة (2005-2020).....
70	المطلب الأول: تطور المبادلات التجارية الجزائرية (2005-2020).....
70	المطلب الثاني: تطور أداء للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات(2005-2020).....
76	المبحث الثاني: تحليل أداء صادرات ملكة العربية السعودية غير النفطية.....
87	المطلب الأول: تطور المبادلات التجارية السعودية (2005-2016).....
87	المطلب الثاني: تطور أداء الصادرات السعودية خارج قطاع المحروقات(2000-2005).....
92	المبحث الثالث: تحليل أداء الصادرات غير النفطية في مصر.....
98	المطلب الأول: تطور المبادلات التجارية المصرية (2000-2016).....

102	المطلب الثاني: تطور الصادرات المصرية خارج قطاع المحروقات.....
109 خلاصة
 خاتمة
 قائمة المراجع
 الملخص

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
70	تطور الصادرات والواردات الجزائرية (2005-2020)	1
73	رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر (2005-2020)	2
76	بنية الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2020)	3
79-78	تطور التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2020)	4
81-80	التوزيع الجغرافي للصادرات حسب المناطق الجغرافية للجزائر لسنتي (2010-2019)	5
82	أهم الدول المصدرة للجزائر سنة 2020	6
85-84	التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات حسب الأقاليم لسنتي 2019 و 2020	7
86-85	أهم زبائن الجزائر سنة 2020	8
88-87	تطور الصادرات والواردات السعودية خلال الفترة (2006-2020)	9
90	تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للسعودية (2006_2020)	10
93-92	بنية الصادرات السعودية خلال الفترة (2006-2020)	11
95-94	هيكل صادرات خارج المحروقات للسعودية خلال الفترة (2019-2020)	12
97-96	التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2019-2020)	13
99-98	تطور الصادرات والواردات المصرية خلال الفترة (2005-2016)	14
100	رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية لمصر خلال الفترة (2005-2016)	15
102	بنية الصادرات المصرية خلال الفترة (2005-2016)	16
104-103	التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات في مصر سنة 2016	17
106-105	التوزيع الجغرافي للصادرات المصرية خلال الفترة (2015-2016)	18

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
71	تطور الصادرات والواردات الجزائرية (2005-2020)	1
74	تطور رصيد الميزان التجاري (2005-2020)	2
75	تطور معدل تغطية الواردات (2005-2020)	3
77	تطور كل من اجمالي الصادرات، صادرات المحروقات والصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2020)	4
79	تطور الجزائرية للمواد الغذائية، المواد الخام والمنتجات نصف مصنعة في الفترة 2005-2020	5
83	أهم 6 زبائن الجزائر سنة 2020	6
86	الحصص النسبية لأهم الدول التي تصدر اليها الجزائر في 2020	7
88	تطور الصادرات والواردات السعودية خلال الفترة (2006-2020)	8
91	تطور الميزان التجاري (2006_2020)	9
92	تطور معدل التغطية للسعودية (2006-2020)	10
94	تطور حصيلة صادرات المحروقات وخارج المحروقات في السعودية خلال الفترة (2006-2020)	11
97	وجهة الصادرات خارج المحروقات السعودية 2020	12
99	تطور الصادرات السلعية المصرية (2005-2016)	13
101	تطور معدل التغطية (2005-2016)	14

103	تطور كل من اجمالي الصادرات، صادرات المحروقات والصادرات خارج المحروقات في مصر خلال الفترة (2005-2016)	15
105	التركيبية السلعية للصادرات خارج المحروقات في مصر سنة 2016	16
107	اهم ست زبائن مستوردين من مصر سنة 2016	17

المقدمة العامة

مقدمة عامة

زاد اهتمام الاقتصاديين خلال العقود الماضية بدور التجارة الخارجية في تحقيق النمو الاقتصادي، حيث أجريت العديد من الدراسات لاختبار العلاقة بينهما. وقد توصلت معظمها إلى تأكيد أهمية التجارة الخارجية وتنمية الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي. نظرا لهذه الأهمية نجد أن معظم الدول تركز في استراتيجياتها التنموية على تنمية وتنويع الصادرات، غير أن تنويعها يكتسي أهمية أكبر في الدول المنتجة للمحروقات نظرا لاعتمادها على صادرات المحروقات التي تتميز بعدم الاستقرار نتيجة تقلبات أسعارها في السوق العالمية.

تعتبر الجزائر والسعودية ومصر بشكل أقل من الدول التي تعاني من معضلة أحادية التصدير، أي بشكل عام تعتمد في صادراتها بالدرجة الأولى على قطاع المحروقات، حيث تهيمن فيها المحروقات على أكثر 95% من إجمالي الصادرات، مما يجعل اقتصاداتهم مرتبطة بتقلبات أسعار المحروقات في الأسواق الخارجية وصحة اقتصادات الدول المتقدمة المستهلكة للنفط، وتعتبر أزمة أسعار المحروقات سنة 1986 أكبر دليل على ذلك، وما أزمة انهيار أسعار المحروقات لسنة 2014 بالبعيدة حيث غيرت العديد من السلوكيات و الاستراتيجيات في الدول النفطية و دفعت بها الى التفكير في سياسات تضمن مستقبلا أمنا و مشرقا ركيزتها تنويع القاعدة الإنتاجية بشكل عام وقطاع الصادرات بشكل خاص.

تسعى كل من الجزائر والسعودية ومصر على حد سواء إلى تنمية صادراتهم في مختلف السلع والخدمات، بهدف توفير النقد الأجنبي لتمويل برامج التنمية الاقتصادية وتغطية ما تحتاجه من واردات من السلع والخدمات، وكذا تصريف الفائض من الإنتاج المحلي، لكن تبقى هذه الدول تعتمد في صادراتها على المادة الأولية التي تتوفر عليها، وهذا ما سيكون له تداعيات سلبية على استنزاف مواردها الطبيعية غير القابلة للتجديد، وعلى الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، لذا توجهت هذه الدول الثلاث إلى تبني آليات وسياسات من اجل تنويع صادراتها تقوم على مجموعة من الإجراءات والوسائل التي تهدف إلى تمكين صادراتهم من اختراق الأسواق الدولية.

من خلال ما سبق سنحاول دراسة مدى إمكانية مقارنة التجربة السعودية والمصرية في ترقية الصادرات مع التجربة الجزائرية والاستفادة منها للارتقاء بالصادرات الجزائرية وتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال وضع استراتيجيات فعالة لتشجيع وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات وضمان استقرار الاقتصاد الوطني وهذا من خلال المقارنة بين نوع وحجم الإجراءات السياسية المطبقة في كل من البلدان الثلاث في مجال ترقية الصادرات بهدف الوقوف على العوامل والعوائق التي تحول دون نجاحها في الجزائر.

إشكالية البحث

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

إلى أي مدى ساهمت إجراءات دعم الصادرات في الجزائر والسعودية ومصر في تنمية صادراتها خارج المحروقات؟

انطلاقاً من الإشكالية يمكن صياغة الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو واقع وتطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة المدروسة لكل من الجزائر والسعودية ومصر بعد سياسات الدعم التي طبقتها؟
- بما أن إجراءات دعم وتنمية الصادرات معروفة ومكشوفة وهي نفسها في كل الدول، فما هي الأسباب وراء نجاحها في بعض الدول وفشلها في البعض الآخر؟
- ما هي الإجراءات اللازمة لتنمية الصادرات خارج المحروقات لكل من الجزائر والسعودية ومصر؟

الفرضيات:

- لا تزال الصادرات خارج المحروقات تمثل نسبة ضئيلة رغم المجهودات المبذولة في إطار تنميتها وتتميز بالضعف؛
- ان نجاح سياسات دعم وتنمية الصادرات لا يقتصر فقط على تقديم التسهيلات والدعم المالي، بل يحتاج الى التنسيق بين مختلف الاستراتيجيات والإجراءات والاهتمام الأكثر باستراتيجية التسويق التي تمكن المصدرين من اختيار وجهات مريحة وغير منافسة لصادراتهم.
- تنمية الصادرات مرتبطة بوضع استراتيجية واضحة للنهوض بالقطاعات الاقتصادية المختلفة ذات الإنتاجية المرتفعة.

أهمية الموضوع:

إن أهمية هذا الموضوع تكمن في إمكانية النهوض بالاقتصاد الوطني وكيفية تحقيق إيرادات خارج قطاع المحروقات من خلال ترقية وتنويع الصادرات الجزائرية، وعملنا على اخذ نموذج من الدول التي حققت نهضة اقتصادية وشهدت نقلة نوعية في اقتصادها وهي السعودية ومصر، فهما من أبرز الدول الكبرى فقد حاولنا في هذا الموضوع إيجاد سبيل لزيادة وتطوير نمو الاقتصاد الجزائري ووضع استراتيجيات فعالة على خطى السعودية ومصر.

أهداف الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في:

- توضيح أهمية الصادرات في تحقيق التنمية الاقتصادية؛
- تقديم واقع الصادرات خارج المحروقات لكل من الجزائر والسعودية ومصر خلال الفترة (2005-2020) بتشخيص أهم المؤشرات والأسباب الحقيقية التي تقف أمام تسريع وثيرة نموه؛
- إبراز أهم الاستراتيجيات التي اتبعتها الجزائر والسعودية ومصر من أجل البحث عن توازن نسبي بين الصادرات النفطية والصادرات غير النفطية على المدى البعيد.

منهج الدراسة:

لقد اعتمدنا في دراستنا لهذا الموضوع على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي، نظرا لكونه يتماشى مع هذه الدراسة من خلال تحليل مجموعة من الجداول والبيانات الواردة فيها، مما يساعد على تكوين نتائج دقيقة تسمح ببناء قاعدة متينة للانطلاق في البحث عن حلول والعلاجات المناسبة لتتحول من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد مصدر. كما اعتمدنا على المقارنة بين دول الثلاث محل الدراسة.

أما الأدوات المستخدمة في البحث: فقد اعتمدنا على عدة مراجع مختلفة من الكتب والمجلات، مذكرات ومقالات، بالإضافة إلى شبكة الانترنت.

أسباب اختيار الموضوع:

الأسباب الذاتية:

أسباب اختيارنا لهذا الموضوع تعود أساسا إلى الأهمية التي تنبع أساسا من عدة اعتبارات أهمها:

- ففي حدود اطلاعنا فان هناك قلة الدراسات التي تناولت هذا الموضوع من نفس الزاوية، وبنفس المنهجية المقترحة، وبالتالي ستكون هذه المحاولة كجهد يضاف إلى المكتبة الجزائرية، ومرجعا لبعض البحوث المستقبلية في هذا الموضوع؛
- قلة الدراسات والبحوث الأكاديمية التي تناولت هذا الموضوع إضافة إلى حداته وديناميكيته؛
- ارتباط الموضوع بالتخصص، وميولنا الشخصي لمثل هذه الموضوعات؛
- قابلية الموضوع للبحث.

الأسباب الموضوعية:

- الموضوع يدخل ضمن التخصص؛

- الموضوع من متطلبات الوقت الراهن خاصة ما يعيشه الاقتصاد الوطني من تبعية للمحروقات وتذبذبات أسعار النفط؛
- الرغبة في طرح هذا الموضوع خاصة لما تشهده أسواق النفط العالمية من انخفاضات وهذا يدعو للبحث عن مصادر بديلة عن قطاع المحروقات؛
- محاولة تسليط الضوء على تأخر نمو قطاع التصدير خارج المحروقات لكل من الجزائر والسعودية ومصر؛
- معرفة الآثار السلبية للاعتماد على تصدير المحروقات؛
- محاولة إبراز استراتيجيات ترقية الصادرات خارج المحروقات.

إطار الدراسة:

الإطار المكاني لدراستنا تمثل في كل من الدول الجزائر والسعودية ومصر، أما الإطار الزمني اعتمدنا فيها على إحصائيات لفترة 2005-2020.

الدراسات السابقة في الموضوع:

- دراسة إبراهيم بلقطة، بعنوان " آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر " وهي رسالة ماجستير نوقشت (2008-2009)، حيث قام الباحث في صدها في تناول مختلف السياسات التي سطرته الدولة لترقية صادراتها خارج المحروقات مستدلا أكثر بتجارب بعض الدول في مجال تنمية الصادرات، وكما بين بوضوح العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي.
- دراسة عماري جمعي، بعنوان " استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية "، وهي رسالة دكتوراه منشورة من جامعة باتنة (نوقشت في 14/04/2011)، حيث قدم الباحث في إطارها عملا مفصلا حول كيفية غرس استراتيجية للتصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال تحديد مفهوم عام لموضوع التنمية في الجزائر.

صعوبات الدراسة:

- ضيق الوقت المخصص للدراسة.
- صعوبة الحصول على الإحصائيات وتضاربها من مرجع لآخر.
- الندرة الكاملة للمراجع الحديثة المتعلقة بالموضوع في المكتبات الجامعية.

هيكل الدراسة:

قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاث فصول:

الفصل الأول: تطرقنا فيه إلى مفاهيم التجارة الخارجية بصفة عامة وهذا من خلال دراسة بعض المفاهيم والسياسات الخاصة بالتجارة الخارجية، وكذلك التطرق إلى مفهوم التصدير وإمكانية تشجيع وترقية الصادرات من خلال وضع إجراءات واستراتيجيات ناجحة من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية.

الفصل الثاني: تناولنا في هذا الفصل الاستراتيجيات المتخذة في كل من الجزائر ومصر والسعودية لترقية صادراتهم عن طريق دراسة مختلف السياسات وهيئات ترقية الصادرات.

الفصل الثالث: حاولنا التطرق على العموم إلى الأداء الاقتصادي للجزائر والسعودية ومصر، حيث حاولنا توضيح واقع الصادرات الجزائرية والسعودية والمصرية وهيكل التجارة الخارجية لهم خلال الفترة (2005-2020).

الفصل الأول:

الإطار النظري

للصادرات

والمفاهيم

المرتبطة بها

تمهيد:

تحتل التجارة الخارجية مكانة هامة في اقتصاديات مختلف الدول، إذ ليس بإمكان أي دولة العيش بمعزل على الدول الأخرى، حيث أنها لا تستطيع إنتاج وتلبية كل حاجيات أفرادها. إذ أن التجارة الخارجية تقوم على أساس وجود الفوارق المختلفة في الإمكانيات و الموارد الطبيعية ومختلف القدرات، كالقدرات التقنية و التكنولوجية و الظروف الجغرافية بين الدول، و الهدف الأسمى من إقامة التبادل الخارجي عند أي دولة هو محاولة زيادة الدخل الوطني و ذلك من أجل رفع مستويات المعيشة و تحقيق النمو الاقتصادي، حيث تؤكد للدول النامية ضرورة التوجه نحو الخارج نتيجة ارتفاع نسبة تدويل الأنشطة الإنتاجية و التسويقية، و أصبح التصدير يلعب دورا مهما لأي دولة لمواكبة هذه المستجدات، فكلما زادت صادرات هذه الدول على حساب وارداتها ساهم ذلك في زيادة دفع معدلات النمو عندها و التنوع في مصدر الدخل، و تطوير الاقتصاد الوطني، و اللحاق بمستويات الاقتصاديات الناشئة على ضوء التجارب الناجحة التي تبنت تشجيع الصادرات من أجل دفع النمو الاقتصادي على نحو أسرع، مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى .

من هذا المنطلق ومن خلال الطرح السابق نلاحظ العلاقة الوثيقة الموجودة ما بين المفاهيم، وهذا ما سنحاول توضيحه أكثر في هذا الفصل وذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: عموميات حول التصدير.

المبحث الثالث: إجراءات تشجيع الصادرات خارج المحروقات.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية والأكثر أهمية في أي اقتصاد، حيث تعبر على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة، وتمثل التجارة الخارجية كلا من عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها الدولة سواء كانت المنظورة أو غير المنظورة.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

أولاً: تعريف التجارة الخارجية

لقد تعددت واختلفت مفاهيم التجارة الخارجية نذكر منها ما يلي:

يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول. وتعتبر التجارة الدولية من علم الاقتصاد الجزئي، كونها تهتم بالوحدات الجزئية مثل التصدير والاستيراد وما إلى ذلك.¹

كما تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الجارية عبر الحدود الدولية للبلد.²

كما عرفها البعض بأنها عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي.

كما يعرفها علماء الاقتصاد بأنها عبارة عن كل من الصادرات والاستيرادات المنظورة وغير المنظورة.

أما المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة، وهي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.³

1. د. عطا الله زبون، التجارة الخارجية دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، عمان، 2015، ص 09.
2. كاظم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2015، ص 31، 30.
3. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 11.
4. موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2001، ص 16، 13.

ثانياً: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية فوائد عديدة سواء على الفرد أو المجتمع نوجز بعضها فيما يلي:

- تمكن التجارة الخارجية كل دولة من أن تستغل مواردها الإنتاجية بأكثر قدر ممكن من الكفاءة بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج كلي ممكن.⁴
- ميزة التجارة الخارجية هي أنها تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، أي المزايا التي تتمتع بها دولة ما تضعه التجارة الخارجية تحت تصرف الدول جميعاً.
- تعتبر مؤشراً على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وكذلك قدرتها على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية.¹
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.²
- توفر للأفراد مالا يستطيعون إنتاجه أو ما ينتجونه بكميات قليلة غير كافية لإشباع الطلب المحلي وبأقل تكلفة.
- تساعد على التقدم في الميادين الأخلاقية والاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر مع الدول والمجتمعات المتقدمة.
- تعتبر إحدى أوجه النشاط البشري الذي يقوم عليه التبادل.
- تساهم التجارة الخارجية في نشر المعرفة والتكنولوجية ونقل الأفكار والخبرة والمهارات والقدرات الإدارية وفن التنظيم وإنشاء المشروعات.

ثالثاً: أهداف التجارة الخارجية

يمكن إبراز الأهداف التي تسعى التجارة الخارجية إلى تحقيقها في الآتي:³

- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني مما ينعكس على وضع العمالة وتوفير السلع الضرورية والأساسية والعكس صحيح، إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج الوطني وتخفيض مساهمة الدولة وزيادة البطالة وتدهور المستوى المعيشي للأفراد.

¹ رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للتوزيع، عمان، 2000، ص16.

² د. حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، دمشق، 2000، ص57.

³ وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتورا في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2019، ص07.

- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التنمية.
- نقل التكنولوجيا لبناء وإعادة هيكلة البنية التحتية للدولة.
- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والنامية
- دراسة موازين المدفوعات للدول ونظم أسعار صرفها ومعالجة الاختلاف فيها.
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك وتقييم أثارها ونتائجها.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الدولية وسماتها المميزة.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الدولية إلى العوامل التالية:¹

1- لا تستطيع أي دولة أن تعتمد على نفسها كليا (تحقيق الاكتفاء الذاتي) نظرا لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.

2- **التخصص الدولي:** بينا سابقا أن الدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم ولذلك يجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وبكفاءة عالية.

3- **اختلاف تكاليف الإنتاج:** يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير. وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.

4- **اختلاف الظروف الطبيعية للإنتاج:** في بعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد

¹. موسى سعيد مطر، التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص18، 17.

المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

5- **اختلاف الميول والأذواق:** فالمواطن الأردني يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل الأردني منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

المطلب الثالث: السياسات التجارية الخارجية

يرجع تدخل الدولة في حركة تجارتها الخارجية إلى زمن بعيد وهو تدخل كان ولا يزال شائعاً في كل دول العالم بلا استثناء مهما كان مستوى تقدمها ومهما كان توجهها الأيديولوجي خصوصاً في أوقات الأزمات الاقتصادية¹. وهنا لا بد من فلسفة للمشرع لمثل هذا التدخل تتمثل في حماية المنتج المحلي من جهة وزيادة الإيرادات الحكومية من جهة أخرى وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات والاعتماد على السلع المصنعة محلياً من جهة ثانية.

أولاً: سياسات التدخل الحكومي في التجارة الخارجية:

تتمثل أهم أوجه التدخل الحكومي في الشؤون الاقتصادية فيما يلي:

1- **السياسة الضريبية:** وهي فرض ضريبة غير مباشرة على الاستهلاك بسبب مرور السلع في حدودها الجمركية سواء كانت دخولاً إلى الدولة أو خروجاً منها، وتسمى الضريبة المفروضة على السلع الداخلة إلى الدولة ضريبة استيراد وتسمى الضريبة الخارجة من الدول ضريبة صادرات.

2- **السياسات غير الضريبية:** وتتمثل في جميع أشكال القيود على التدفقات السلعية والخدمية بين الدول وأهمها سياسة التحديد الكمي للمستوردات (نظام الحصص) سياسة التحديد الاختياري للصادرات.²

3- **ضرائب الاستيراد وأنواعها:** سبق أن بينا أن ضريبة الاستيراد هي ضريبة غير مباشرة على الاستهلاك يتم فرضها على السلع التي تدخل حدود الدولة وهناك نوعين لضرائب الاستيراد هما:

¹ لقد أثبت أزمة كورونا الأخيرة الدور البارز للدول في الميدان الاقتصادي وتدخلها المباشر في تسيير الشؤون حيث لم يعد لقانون العرض والطلب وقوانين الاقتصاد الليبرالي الذي تدافع عليه الدول الصناعية الكبرى والمنظمات الدولية أي دور فأصبحت الحكومات تتدخل عن طريق سياسات كانت بالأمر محرمة في أعينها كخلق النقود.... في سبيل إنقاذ اقتصاداتها.
. موسى مطر، مرجع سابق الذكر، ص 61-74.²

3-1- ضريبة استيراد نوعية: وتقرض هذه الضريبة في شكل مبلغ ثابت من النقود على كل وحدة من وحدات السلع المستوردة وهو مبلغ يختلف بحسب نوع السلعة المفروض عليها الضريبة وتتصف هذه الضريبة ب:

- سهولة إدارتها لعدم حاجاتها لتقييم السلع المستوردة.
- توفر حماية في إيرادات الخزنة في حال انخفاض أسعار السلع المستوردة.
- لا يؤدي إلى أخطاء في التقييم بسبب عدم وجود تقييم للسلع المستوردة.
- ليست بحاجة إلى موظفين مؤهلين.

3-2- ضريبة القيمة المضافة أو الضريبة النسبية: وتتمثل في نسبة معينة من سعر السلعة المستوردة وتتصف هذه الضريبة ب:

- صعوبة إدارتها بسبب حاجاتها لتقييم السلعة المستوردة وأيضاً بسبب إمكانية المستورد التلاعب بقيمة الفاتورة.
- لا توفر حماية في حالة انخفاض أسعار السلع المستوردة.
- تؤدي إلى أخطاء في التقييم بالإضافة إلى إمكانية التلاعب من قبل الموظفين في تقييم أسعار بعض السلع المستوردة.
- بحاجة إلى موظفين مؤهلين.

4- معدل الحماية الاسمي ومعدل الحماية الفعال: إن قيام الدولة بفرض ضريبة استيراد على سلعها المستوردة يؤدي إلى توفير حماية للمنتج المحلي بأكثر من ضريبة الاستيراد المفروضة وتسمى بمعدل الحماية الاسمي، أما معدل الحماية الفعال فهي الفرق بين ربح المنتج في الدولة الأجنبية وربح المنتج محلياً مقسوماً على ربح المنتج في الدولة الأجنبية.

ثانياً: سياسة دعم الصادرات

تلجأ الدول إلى تقديم منح مادية أو عينية للمنتجين الذين يصدرن سلعهم إلى الخارج وذلك من أجل تحقيق الأهداف التالية:

- تحسين ميزانها التجاري.
- مساعدة صناعة ذات نفوذ سياسي.
- تنشيط منطقة تعاني من الكساد الاقتصادي وتركز فيها الصناعات التصديرية.
- تمكين المنتج المحلي من دخول أسواق التصدير.

من الجدير بالذكر أن دعم الصادرات قد يكون على شكل منح نقدية مباشرة للمصدرين أو قد يكون على شكل مزايا عينية مثل تخفيض الضرائب أو منح المصدرين قروض بفوائد منخفضة أو تقديم منح البحث والتطوير للمصدرين والذي سنتناولها بشكل من التفصيل في الفصل الموالي.

ثالثاً: سياسة التحديد الاختياري للصادرات

هناك تشابه بين سياسة التحديد الكمي للوردات والتحديد الاختياري للصادرات إلا أن الأخيرة تكون مبادرة من الدولة المصدرة وليس المستوردة. وقد قامت سياسة التحديد الاختياري للصادرات على ضوء قرارات اتفاقية الجات بتحريم سياسة التحديد الكمي للمستوردات.

ومن الجدير بالذكر أن سياسة التحديد الاختياري للصادرات يؤدي إلى مكاسب لكل من الدولة المستوردة والدولة المصدرة على حد سواء. حيث أن سياسة التحديد الاختياري للصادرات يؤدي إلى رفع أسعار التصدير بأكثر من السعر الدولي وبالتالي سوف يستفيد من فرق السعرين بالرغم من أن الكمية المصدرة سوف تنخفض.

وبنفس الوقت فإن ارتفاع أسعار التصدير في الدولة المصدرة سوف يكون من مصلحة المنتجين في الدولة المستوردة وبالتالي سوف تزداد الكميات المنتجة محلياً ويحقق مكاسب للمنتجين المحليين.

المطلب الرابع: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في حركة واتجاه التجارة الخارجية منها:¹

- **مستوى التنمية الاقتصادية:** حيث أن هذا العامل يلعب دوراً هاماً في مجال التجارة الخارجية إذ أن الجمود والتأخر الاقتصادي لدولة ما يجعلها أكثر حرصاً على وضع سياسة تقييدية للتجارة الخارجية عكس ما هو الحال في اقتصاد متطور ومتقدم وذو قاعدة اقتصادية قوية حيث أنه يتسم بالمرونة في سياسة التجارة الخارجية.

- **الأوضاع السائدة في الاقتصاد المحلي والعالم:** هذه الأوضاع تؤثر في الاقتصاد المحلي والعالم، فالإقتصاد المحلي ولكي ترتقي صناعته فهو بحاجة إلى سلاح خام لذا تلجأ الدولة إلى التجارة الخارجية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات كما أن للطلب الاستهلاكي دوراً في تحديد سياسة التجارة الخارجية للدولة من حيث استيراد كميات من سلع ما ذات استهلاك واسع.

¹ عبد الباسط وفا، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، 2000، ص 14.

أما عن الاقتصاد العالمي والدولي فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلاً من شأنه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا على استهلاكها من ناحية أخرى.

- **تفاوت الأجور من دولة لأخرى:** ويرجع ذلك إلى تفاوت المستوى الاقتصادي والاجتماعي من دولة لأخرى فهناك دولة لديها دخل مرتفع يصل دخل الفرد فيها إلى 12000 دولار أو أكثر في السنة ودولة أخرى يصل إلى 250 دولار في السنة أي عند خط الفقر.¹

- **الندرة النسبية والندرة المطلقة:** هناك دول لديها فائض تصبح مصدرة للأيدي العاملة، وهناك دول تعاني من ندرة مطلقة في الأيدي العاملة أي لديها مساحات كبيرة من الصحراء لا تشجع على التوطن وهنا نقول إن هناك ندرة مطلقة.

- **العوامل السياسية:** حيث نجد أن الحروب لها تأثير على العمالة وانتقالها لأنه إذا كانت هناك مشكلة سياسية بين حكومة دولة مصدرة إلى دولة مستوردة فإن ذلك ينعكس على سوء معاملة أبناء الدولة المعادية في المطارات ويؤدي ذلك إلى خوف العمالة من السفر.

- **سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول** والذي يؤثر على التجارة الخارجية بحيث تتلخص صادرات عدد كبير من الدول في شكل سلعة واحدة أو سلعتين.²

- **حجم الدولة:** أي المساحة الجغرافية التي تشغلها الدولة والذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيره على درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير.

- **التجارة ونفقات النقل:** عند وجود نفقة نقل لتساوي الائتمان في الدولتين سوف تؤدي التجارة بينهما إلى زيادة الائتمان في الدولة المصدرة وتخفيضها في الدول المستوردة وسوف يختلف ثمن التوازن في الدولتين بمقدار تكلفة النقل.

¹. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، الطبعة الثالثة، 2000، ص28-31.
². مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، الدار الجامعية الجديدة، 2007، ص78-81.

المبحث الثاني: عموميات حول التصدير

لا يمكن لأي دولة مهما كان مستواها التكنولوجي والتكنولوجي أن تعيش منعزلة عن العالم الخارجي مهما كانت إمكانياتها ومواردها فهي بحاجة إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الأخرى مقابل استيراد ما تحتاج إليه من سلع وخدمات ويعد قطاع التصدير من القطاعات المهمة التي أصبحت تعتمد عليها الدول قصد تحقيق ميزان تجاري موجب.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته وأهدافه

أولاً: مفهوم التصدير

لا يمكن تقديم مفهوم محدد لعملية التصدير فلقد اختلف الاقتصاديون وأهل الاختصاص في تقديم معنا موحد للتصدير فقدموا العديد من المفاهيم التي سنحاول تقديم البعض منها والمتمثلة في:

➤ عرفه عصام الدين:

" هو كافة الأنشطة التي تسهل تدفق السلع والخدمات والأفكار من منتجها إلى المستهلكين في الدول الأجنبية¹."

➤ وعرفه قادة اقسام كما يلي:

" تعرف الصادرات على أنها قيمة السلع والخدمات الإنتاجية المنتجة من قبل المقيمين والمحولة بصفة نهائية لغير المقيمين²."

➤ وعرف فريد النجار التصدير على أنه: "مدى قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية، من أجل تحقيق أرباح وقيمة مضافة ونمو انتشار وفرص عمل³."

¹ عصام الدين أمين أبو علفة، التسويق الدولي، مؤسسة حوس الدولية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2003 ص 78.

² عبد المجيد قدي، قادة اقسام، المحاسبة الوطنية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002 ص 74.

³ فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، مصر، 2008 ص 15.

ثانياً: أهمية التصدير

تعتبر قضية التصدير من القضايا الاقتصادية التي أولت لها الدول أهمية كبرى لارتباطها الوثيق بالتنمية الاقتصادية المستدامة الذي يضمن لشعوب الدول التنوع في مصادر الدخل القائم على الكفاءة والفعالية ويمكن ذكر أهمية التصدير في النقاط التالية¹:

1- خلق فرص عمل جديدة: يعتبر قطاع التصدير المستوعب الأساسي للعمالة الجديدة وقد أكدت ذلك تجارب العديدة من الدول، فقد تمكنت دول شرق آسيا من خلق فرص عمل جديدة للرفع من معدل النمو باستخدام التوجه للتصدير بحيث ساعد ذلك على انخفاض مستوى البطالة.

2- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات: تعتبر الصادرات أحد الموارد الهامة لجلب النقد الأجنبي مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية للبلاد وأسعار الصرف، فالصادرات تلعب دوراً رئيسياً ومباشراً في معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات عن طريق معالجة الخلل في الميزان التجاري.

3- جذب الاستثمار المحلي والأجنبي: يعتبر الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير وهذا ما أكدته العديد من التجارب الدولية الناجحة في عملية التصدير، فالاستثمار يعمل على إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية، وهذا ما تحتاجه أي دولة للنهوض باقتصادها وتحقيق معدلات نمو مرتفعة، كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة الصادرات الخدمية والسلعية.

4- تحقيق معدلات نمو مطردة: إن هدف أي سياسة اقتصادية هو تحقيق معدلات نمو مرتفعة، فالاهتمام بالصادرات عن طريق تنميتها وتطويرها وتشجيعها من خلال خلق المناخ المناسب لذلك سيكون له مردود إيجابي على الاستثمارات المحلية والأجنبية وعلى خلق فرص عمل جديدة، وإصلاح العجز في الميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات، ولا يتم ذلك إلا بالعمل على حل المشكلات التي تعرقل نمو الصادرات ورسم السياسات التنافسية والواضحة المعالم بين مختلف الكيانات المؤسسية التي تؤثر على التصدير في البلاد.

¹ ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2013، 2014، ص 81، 82.

ثالثاً: أهداف التصدير¹:

1_ الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية التجارية وهي:

- تجاوز السوق الوطنية المشبعة.
- توزيع جغرافي للمخاطر.
- التكيف على المنافسة.
- التواجد في السوق الدولية.

2- الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج:

- تحسين قدرات الإنتاج بالمؤسسة.
- استغلال الامتيازات المتوفرة.
- خفض الكلفة الإنتاجية.
- رفع من جهود البحث والتطوير.

المطلب الثاني: طرق التصدير

يأخذ التصدير عدة أشكال، تصدير مباشر، تصدير غير مباشر وتصدير مشترك.

1- التصدير المباشر: بهذا الخيار يقوم المنتج نفسه بمباشرة عملية وإجراءات التصدير إلى السوق الأجنبي دون الاستعانة بخدمات الوسيط.

1-1 طرق التصدير المباشر: تتبع الشركات في تصدير منتجاتها مباشرة إحدى الطرق التالية:

أ- استخدام قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من الشركة إنشاء قسماً مستقلاً

للتصدير في الشركة وضمن هيكلها التنظيمي ليقوم بكافة مهام ووظائف التصدير.

ب- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: وهذا يعني إنشاء فرع في السوق الأجنبي يتولى مهام

التصدير والتوزيع في ذلك السوق المستهدف، وهذا يسمح للشركة بتحقيق رقابة أفضل

على نشاطاتها في السوق الخارجي.

ت- إرسال مندوبي مبيعات للخارج: يقومون بالبحث عن العملاء المحتملين في الأسواق

المستهدفة والاتصال والتفاوض معهم بشأن عقد صفقات بيع.

¹ ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998 ص 43 .

1-2- محاسن التصدير المباشر: يستخدم التصدير المباشر في نطاق واسع لأنه يمثل بالنسبة إلى المشروع طريقة سهلة وسريعة ولا تحتاج إلى الاستثمارات الكبيرة، كما يسمح هذا الأسلوب بدخول الأسواق الخارجية، والهيمنة على عمليات البيع والحضور المباشر في البلد المستهدف.

2- التصدير الغير مباشر

التصدير الغير مباشرة هو نوع من التصدير من خلاله تقوم المؤسسة بمناولة مبيعاتها التصديرية. لذلك تلجأ إلى وسيط تجاري له الإمكانيات، الكفاءات، المعرفة والخبرة بالسوق. يكون الوسيط همزة وصل بين المصدر والموزعين المحليين، يقوم بشراء المواد والسلع من المصدر لإعادة بيعها بالشروط التي يحددها هو.

في هذا النوع من التصدير تكون مخاطر المصدر محدودة والموارد المالية والبشرية المعبئة غير هامة، كما يفقد السيطرة على السياسة التجارية ومراقبة شروط تسويق منتجاته.

2-1- أنواع وسطاء التصدير: يتمثل الوسطاء في التصدير غير المباشر في¹:

- **شركات التجارة الدولية:** هي شركات الاستيراد والتصدير، تقوم بالتسويق في الأسواق الأجنبية باسمها الخاص. غالبية هذه الشركات هي منظمات تجارية قوية تسيطر على بعض المناطق أو حتى على بعض الدول، حيث أنها متخصصة حسب المناطق الجغرافية أو حسب مجموعة من المنتجات وهي منتشرة في اليابان، البرازيل وهولندا.
- **شركات تسيير التصدير:** هي شركات خدماتية مستقلة تقوم بكل أعمال خدمات التصدير لصالح مؤسسة التصدير بعقد توكيل، كالاكتشاف، السياسات التجارية، التوزيع، البيع، تسيير العمليات اللوجستية والإدارية...تعمل باسم المصدر، ونشاطها ذات مدة محددة، دخلها هو اشتراك شهري محدد مسبقا وعمولة على المبيعات.
- **المستوردون:** المستوردون أو الموزعون هم تجار مستقلين أجنب، يقومون بشراء منتجات المصدر لإعادة بيعها باسمهم، لحسابهم ويتحملون كل الأخطار في السوق التي هم مقيمون فيها. يحضر المستوردون كل العمليات المتعلقة بالبيع، الاكتشاف، التنويع، التخزين، تنظيم وتنشيط شبكة البيع، الإشهار، المشاركة في التظاهرات التجارية وتقديم الخدمات ما بعد البيع، كما يحددون شروط البيع والأسعار ويتقاضون هامش على المبيعات.

¹ د. ايت بن عمر الهام، تجمعات آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 32 / 2015، جامعة الجزائر، ص 130، 131.

- **أصحاب الامتياز:** يقوم صاحب الامتياز، حصريا بالتوزيع في منطقة يحددها له المصدر. حيث يتعاهد صاحب الامتياز في العقد الحصري للامتياز المتبادل، عدم توزيع منتج منافس في نفس المنطقة. بالنسبة للمصدر هذا ما هو إلا وسيلة لفرض رقابته على السياسة التجارية لصاحب الامتياز، كفرض سياسة الأسعار أو الإشهار.
- **التصدير المشترك:** يمثل بالنسبة للمؤسسة التعاون مع مؤسسات أخرى في عملية التصدير، حيث أنه تجمع مؤسسات وطنية بتكوين تكتل للمصدرين و الاشتراك معا في الوسائل لتسيير سياستهم للتصدير¹.

المطلب الثالث: أهم نظريات التصدير

نتطرق فيما يلي إلى أهم النظريات التي أسهمت في تفسير عملية التصدير وعلاقتها بالنمو الاقتصادي بالبدء بالنظرية التجارية ثم الكلاسيكية وأخير النظرية الحديثة وذلك كما يلي:

أولا: الصادرات في الفكر الاقتصادي التجاري²:

أكد التجاريون على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة للأمة هي التجارة الخارجية عن طريق الصادرات كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، و لم تقتصر مطالبهم بتدخل الدولة في التجارة و إنما طالبوا بضرورة تدخلها المتكامل في الحياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة، من أجل تحقيق هدف جمع الثروة للأمة، كما طالبوا كذلك بتدخل الدولة من أجل تنظيم علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى بحيث تجلب التجارة أكبر قدر من المغنم للدولة و تحد من الأضرار أو الخسائر التي تنجم عن هذه التجارة³.

واعتبر التجاريون أن تحقيق فائض مستمر في الصادرات هو المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج، وقد تمثلت سياسة تشجيع الصادرات لديهم من خلال ما يلي:

- تشجيع الصادرات مع السلع الصناعية بكافة الوسائل.
- العمل بشكل مستمر على توسع وإيجاد واكتساب الأسواق الخارجية الجديدة وخاصة في البلدان المكتشفة حديثا.

¹ د. ايت بن أعمر الهام، مرجع سبق ذكره، ص 132.

²وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 1 / 2002، جامعة ورقلة، ص 6-7.

³ عن طريق تشجيع الصادرات التي تعمل على رفع مستويات مخزون الدول من المعادن النفيسة ووضع قيود على عمليات الاستيراد لتجنب خروج المعادن النفيسة إلى الخارج.

- تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية.
- رد بعض الرسوم أو الضرائب التي سبق أن تم تحصيلها عند استيراد المواد الخام لها من الخارج.
- تخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر إلى الخارج من خلال سياسة الأجور المنخفضة.
- إنشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير.
- إنشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور.
- تشجيع عمليات التصدير ودعمها من خلال إتباع نظام " الدر وباك".

ثانياً: الصادرات في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي¹:

انتقد الكلاسيك التجاريون في سعيهم لفرض قيود على التجارة الخارجية، من خلال الحد من الواردات والتوسع في الصادرات بشكل يتنافى والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة في الاقتصاد، فلقد نادى الاقتصاديون الكلاسيك بالحرية الاقتصادية التامة في مجال التجارة الخارجية، التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي.

وبذلك فهم يرون وجوب عدم تدخل الدولة التجارية الخارجية، وأبرز مفكري هذه المدرسة نجد "آدم سميث" الذي جاء بفكرة التقسيم الدولي للعمل، فهو ينظر إلى التجارة الخارجية على أنها الأداة التي بموجبها يتم توزيع الفائض من الإنتاج، وأضاف الاقتصادي " دافيد ريكاردو" إلى أن الدولة تتخصص في إنتاج السلع على أساس المنفعة النسبية.

أعطى الكلاسيكيون اهتماماً كبيراً للصادرات في كتاباتهم، بحيث بينوا الدور الذي تلعبه في توسيع القاعدة الإنتاجية، كذا الفائدة التي تنشأ عنها من خلال تمكين الصناعات التصديرية من الإنتاج لسوق أوسع وبالتالي الاستفادة من وفرات الحجم وتزايد الغلة، إضافة إلى دور الصادرات في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المحلية، ودورها في تراكم رأس المال من خلال التشجيع على التوسع في النشاط الصناعي عموماً.

ثالثاً: الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث:

ظهر عدد من الاقتصاديين يحملون وجهة نظر مغايرة إزاء دور الصادرات منهم، MARX ;NURKS ; MYRDAL ، حيث أشار ماركس إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية في ظل سيطرة الدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية، بينما يرى ميردل أن التجارة الخارجية بين الدول النامية و الدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في

¹وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص 7.

مستويات الاقتصادية بين المجموعتين، و يرى أيضا أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية تعمل على تعزيز مقام الدول المتقدمة، و يرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، و بالتالي يشير ميردل إلى أن التجارة الخارجية لا تؤدي إلى الركود الاقتصادي، أما نوركس فإنه يرى أن التجارة الخارجية أداة لزيادة النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة و ضرب مثلا على ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا و استراليا و جنوب إفريقيا و الأرجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب من طرف الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجية على مواد التصدير سلعة غير مواتية، و إزاء ذلك بين تشاؤمه بقيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية و ذلك نتيجة عراقيل في أسواق الدول المتقدمة، هذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة¹.

المطلب الرابع: دوافع التصدير وملامح نجاحه

سنقوم من خلال هذا المطلب بالتطرق إلى مختلف الأسباب الدافعة إلى سياسة التوجه للتصدير، كما سنقوم بذكر الملامح التي تبين مدى نجاح عملية التصدير في أية دولة.

أولا: دوافع التصدير:

بغرض تحقيق التنمية الاقتصادية تلجأ الدول و الشركات إلى تبني سياسة التوجه نحو التصدير للأسواق الأجنبية، و هذا ما يدفعها إلى التكتيف من عملية التصدير و ترقية الصادرات و يمكننا حصر مسببات و دوافع القيام بالتصدير كما يلي²:

أ- دوافع التصدير على مستوى السياسة العمومية:

- زيادة احتياط النقد الأجنبي.
- مساعدة الصناعات على البقاء والنمو.
- تعزيز الرخاء في المجتمع عن طريق تحسين الإنتاجية الوطنية.
- خلق فرص العمل.
- تشجيع واضعي السياسات العمومية في تنفيذ برامج تهدف إلى مساعدة الشركات على تحسين أدائها في مجال التصدير.

ب- دوافع التصدير على مستوى الشركات:

¹أوصاف سعدي، مرجع سبق ذكره، ص ص 8-9.
²حسن عقومة، جنيدي، قياس مؤشرات تنافسية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، المجلة الجزائرية للعلوم الاجتماعية و الإنسانية، العدد 02 / 2020، جامعة الجزائر، ص ص 529-530.

- تستخدم الشركات النشاط التصديري من أجل تحسين عملياتها الإدارية وذلك على المستوى المحلي.
- زيادة الأداء العام.
- الاستفادة من وفرات الحجم.
- البحث عن الفرص في الأسواق الدولية.

ثانياً: ملامح نجاح التصدير:

يمكن إبراز أهم ملامح النجاح في ما يلي¹:

- مدى التطور الفعلي للهيكल السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور أكبر قدر من التنوع.
- مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات من السلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبياً.
- مدى الاستقرار وانتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها.
- مدى التنوع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية.
- مدى تفعيل عمليات إنتاج السلع التي تمتلك الدولة والشركة فيها ميزات نسبية في إنتاجها والتركيز على التخصص والتكامل والإنتاج.
- دراسة الأسواق المستهدفة والتعرف على طبيعة احتياجاتها الحقيقية من سلع وخدمات.

هناك بعض المؤشرات التي تستخدم من أجل قياس أداء الصادرات في الاقتصاد وهي تعتبر مقياساً لنجاح سياسة التصدير في بلد ما والتي يمكن تلخيصها في:

- **نسبة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي:** وهو يدل على مدى اندماج الاقتصاد المحلي في الاقتصاد العالمي، فكلما كانت النسبة مرتفعة كلما دلت على ارتباط الاقتصاد المحلي بالخارج (الاعتماد الكبير على الأسواق العالمية) وكلما كان الاقتصاد مندمجاً في نظام تقسيم العمل الدولي. هذا المؤشر وإن كان يدل على درجة اندماج الاقتصاد المحلي العولمة

¹ محمد بن دليم القحطاني، كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، تونس، 2007، ص 139.

إلا أنه يجب الحذر عند استخدامه، ففي بعض الدول يكون هذا المؤشر دائما مرتفعا (الدول المصدرة للمواد الأولية بالخصوص) ولكن هذا لا يجعلها مندمجة في الاقتصاد العالمي بل هي أبعد من ذلك.

- **نسبة تغطية الصادرات:** يقيس هذا المؤشر مدى قدرة الصادرات المحلية من تغطية فاتورة الواردات حتى لا تضطر الدولة إلى الاستدانة الخارجية الوقوع في تبعية الديون الخارجية وخدمات هذه الديون، تتوقف قيمة هذا المؤشر على مدى تنوع القاعدة التصديرية للاقتصاد¹ إذ لا يجب الاكتراث بقيمة الصادرات المالية لأنها يمكن أن يكون أصلها ارتفاع في أسعار المواد الأولية التي تصدرها بعض الدول.
- **التركيز السلعي للصادرات²:** ويقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو مجموعة من السلع التصديرية لدولة على مجموع صادراتها، فعندما ترتفع درجة التركيز السلعي للصادرات فهذا يجعل الدولة في حرج ومعرضة للتبعية لصادرات هذه السلعة أو مجموعة قليلة من السلع وبالتالي تتدهور مقدرتها علة المساومة وترتفع درجة تبعيةها للخارج. تختلف حدة خطر التركيز الشديد لصادرات الدولة حسب نوع السلعة المصدرة فيكون كبير في حالة المواد الأولية وأقل خطرا في حالة السلع الصناعية.
- **مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:** الهدف من هذا المؤشر هو معرفة مدى اعتماد الدولة علة بلد واحد أو عدد قليل من الدولة في تصريف صادراته، وهو يشير إلى خطر تبعية حصيلة وقيمة الصادرات المحلية إلى الوضعية الاقتصادية للدولة الشريكة، فالجزائر مثلا لديها تبعية شديدة للاتحاد الأوروبي في معاملتها التجارية الأمر الذي يجعلها رهينة الوضع الاقتصادي السائد في أوروبا.

¹ في الاقتصاديات التي تعتمد على تصدير الخامات أو المحروقات يكون هذا المؤشر موجبا عند ارتفاع أسعار النفط الأمر الذي يجعل تغطية الواردات ممكنا ولكن سرعان ما تنخفض أسعار النفط وتدخل الدول في مشاكل مالية إذ لا تقدر على تسديد قيمة وارداتها فتلجأ إلى سياسة النقشف للحد من فاتورة الواردات. للحد من مشكل التغيرات الشديدة في أسعار المحروقات بشكل خاص وأسعار المواد الأولية بشكل عام ابتكرت الدول التي تعتمد على عائدات المواد الأولية ما يعرف بالصناديق السيادية للأوقات العسيرة والعجاف.
² كما تستخدم بعض الجهات مؤشر تنوع الصادرات.

المبحث الثالث: إجراءات وآليات تشجيع الصادرات

إن عملية تطوير وتنمية الصادرات من حيث الأهداف والأدوات معروفة ومكشوفة وهي تقريبا نفسها في جميع دول العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، ولكن السؤال المطروح لماذا نجحت في البعض منها وأخفقت في البعض الآخر؟ إن سبب إخفاق أغلب سياسات تنمية الصادرات في الدول النامية يعود إلى أسباب عدة: غياب الإرادة السياسية للصانع القرار، غياب الإدارة المتكاملة لنشاط التصدير، عدم الاختيار الأمثل للآليات والاستراتيجيات بما يتماشى مع احتياجات قطاع التصدير، غياب الهياكل القاعدية الأساسية...

تستخدم الدول مجموعة متكاملة من الآليات والإجراءات التي سنحاول عرضها بشكل عام ونظري على أن يتم التعرض إليها عند دراسة كل دولة.

المطلب الأول: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات ودورها في التنمية الاقتصادية:

أولاً: مفهوم استراتيجية تنمية الصادرات:

هناك العديد من التعريفات لاستراتيجيات وسياسات تنمية الصادرات بهدف تنويعها أو الحد من التبعية الاقتصادية والتجارية لقطاع تصديري مسيطر أو للأسواق الدولية، وسنعرض في هذا المطلب التعريفات التالية:

- تعريف كروجر Kruger 1981 " أنها مجموعة من الإجراءات و الوسائل المختلفة التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون اقتصار على سلعة واحدة" أي يجب أن تشمل استراتيجية تنمية الصادرات جميع القطاعات الاقتصادية دون استثناء.
- لقد عرفها بلاصا وبغواتي Balassa et Baghawati بأنها " تلك الاستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات من خلال تقييم حوافز سعريه غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات" بمعنى أن الحوافز السعريه الممنوحة يجب أن تشجع الإنتاج من أجل التصدير بنفس تشجيعها للإنتاج من أجل السوق المحلي.
- كما عرفها مصطفى محمد عز العرب على أنها مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة التي تطبقها الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية.
- كما يطلق عليها مصطلح سياسة أو استراتيجية التوجه إلى الخارج وهي عكس سياسة إحلال الواردات المطبقة من قبل الدول النامي في سبعينيات القرن الماضي والتي أثبتت محدوديتها، ولهذا تحولت الدول النامية إلى سياسة التوجه إلى الخارج قصد الاندماج في

النظام التجاري الدولي والاستفادة من محاسن التجارة الدولية. لقد عرف البنك الدولي في تقريره لسنة 1987 استراتيجية التوجه إلى الخارج على أنها تلك الإجراءات التي تمارس فيها السياسة التجارية والصناعية التفرقة بين السوق المحلي وبين الصادرات ولا بين المشتريات المحلية و الأجنبية.

ثانياً: دور الصادرات في التنمية الاقتصادية

تتمثل أهمية تنمية الصادرات وأثارها على التنمية الاقتصادية والرفاه الاقتصادي وذلك كما يلي:

• توسيع القاعدة الإنتاجية:

من المعروف في النظرية الاقتصادية أن ضيق السوق المحلية يشكل حاجساً وعائقاً للتنمية الاقتصادية حيث يحول دون استمرار التنمية الاقتصادية للمدى الطويل¹، فتوصل التنمية الاقتصادية مرهون بالتوسع في الأسواق وفتح الأسواق الخارجية وهو يمثل الحجة الرئيسية للمدرسة الكلاسيكية في دفاعهم عن التحرير التجاري.

محلياً يمكن للدولة أن تلعب دوراً في توسيع سوقها المحلي عن طريق مجموعة من الوسائل كإعادة توزيع الدخل وتخفيض الضرائب وتقديم التسهيلات بغرض رفع القدرة الشرائية للأفراد وبالتالي زيادة الطلب الاستهلاكي ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، ولكن على المدى البعيد تحتاج التنمية الاقتصادية إلى سوق أوسع لا يمكن تلبية إلا بالتوجه نحو الأسواق الخارجية. فالولوج إلى الأسواق الخارجية عن طريق سياسات تنمية الصادرات تؤدي إلى تواصل التنمية الاقتصادية وتوسع القاعدة الإنتاجية وفتح مجالات جديدة للإنتاج لتلبية الطلب الخارجي الإضافي الأمر الذي يؤدي إلى خلق مناصب شغل جديدة وزيادة الدخل الوطني.

• تخفيض أثار التقلبات الاقتصادية على الاقتصاد المحلي: لقد أثبت الواقع أن أغلب الدول

النامية تصدر عدداً محدوداً من السلع (التركيز السلعي) والمتمثلة أساساً في السلع الزراعية والمواد الأولية، ولقد تميز الطلب العالمي لهذه السلع بتقلبه الشديد بالمقارنة مع السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الأمر الذي يؤثر سلباً على استقرارها الاقتصادي وعدم استفادتها من التجارة الخارجية ما يجعل أمر التنمية الاقتصادية عسير بسبب تدني شروط التبادل التجاري².

¹ في هذا الشأن هناك جدال قديم بين المذاهب الاقتصادية حول استمرارية التنمية الاقتصادية والذي لخصته منظمة التجارة الدولية في تقريرها لسنة 2009 حيث انقسمت الآراء بين متفائل و متشائم.

² قيمة صادراتها من السلع الزراعية أو المواد الأولية أقل من قيمة وارداتها للسلع الصناعية من الدول المتقدمة فهي تضطر إلى التصدير أكثر من أجل شراء نفس كمية الواردات أو حتى أقل.

إن ميزة التقلبات الفجائية والسريعة لأسعار وقيم السلع الزراعية والمواد الأولية محل دراسات غزيرة من قبل الاقتصاديين والدول المصدر لها وكذلك الهيئات الدولية التي طرحت العديد من الاقتراحات لعل أهمها إنشاء الصناديق السيادية أو صناديق موازنة الأسعار... إلا أن هذه الدراسات تشير إلى أن الحل الأمثل يكمن في تطوير وتنويع الصادرات وتقليل الاعتماد على سلعة أو عدد محدود من السلع.

- **تدعيم قوة مساومة الدول النامية في المجال الدولي:** إن تدني شروط التبادل التجاري بالنسبة للدول المصدرة للخامات والسلع الزراعية شكل أساس نظرية التخلف التي وضع معالمها مجموعة من الاقتصاديين أمثال المصري سمير أمين وبول بريبتش (Paul Pribtsh) في سبعينيات القرن الماضي، ولقد أوضحت الإحصائيات أن شروط التبادل أصبحت ضد الدول النامية ولصالح الدول الصناعية وهذا لأسباب عديدة نلخص منها ما يلي:
 - ✓ ارتفاع الطلب على السلع الصناعية بمعدل أكبر من الطلب على السلع الزراعية والخامات.
 - ✓ ضعف مرونة العرض من السلع الزراعية والخامات بالمقارنة مع مرونة المنتجات الصناعية التطور التكنولوجي الذي مكن الدول المتقدمة أن تنتج سلع بديلة للسلع التي تصدرها الدول النامية.

وسط هذا التدهور المستمر لشروط التبادل اتخذت الدول النامية العديد من الإجراءات قصد تصحيح الوضع والسيطرة على المعروض من السلع التي تدرها كإنشاء منظمة أوبك أو منظمة الدول المصدرة للنفط.

المطلب الثاني: إجراءات سياسة سعر الصرف

تعبّر السياسة الاقتصادية عن مجموعة من القرارات التي تتخذها السلطات العمومية بهدف توجيه النشاط في اتجاه مرغوب فيه، وجرت العادة أن يكون للسياسة الاقتصادية مجموعة من الأهداف لكن ما يهمننا في السياسة الاقتصادية هي سياسة سعر الصرف التي اتبعتها العديد من الدول وذلك لغرض تدعيم نقدها وتحقيق الاستقرار في اقتصاداتها، بحيث يعتبر سعر الصرف الأداة الرئيسية ذات التأثير المباشر على العلاقات بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية وكثيرا ما تكون الأداة الأكثر فعالية عندما يقتضي الأمر تشجيع الصادرات والتقليل من الواردات في آن واحد وبشكل مباشر، دون إنتقال مفرط على النظام الإداري للعلاقات التجارية الخارجية.

تحدث التغيرات¹ في سعر صرف العملة المحلية آثارا على حصيلة الصادرات والواردات، وبالتالي التأثير على بعض الحسابات الخارجية كالميزان التجاري وميزان المدفوعات. ما يهمنا في هذا المطلب هو استعراض التغيرات التي يحدثها على الصادرات، فبشكل عام فإن تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الموجهة للتصدير مقومة بالعملة الأجنبية وبالتالي ارتفاع القدرة التنافسية للسلع المحلية يرافقه زيادة في الطلب الأجنبي عليها، فترتفع بذلك حصيلة الصادرات.

أولاً: مفهوم سياسة تخفيض قيمة العملة:

تستخدم سياسة تخفيض قيمة العملة في إطار سياسات مالية ظرفية أي خارج قواعد الطلب والعرض في الأسواق المالية العالمية، حيث يتم تحديد سعر الصرف لعملة محلية انطلاقاً من قرار ذو بعد سياسي برغم أنه صادر من البنك المركزي للدولة المعنية، ويستخدم هذا الأسلوب على نطاق واسع لتشجيع الصادرات.

إن تخفيض قيمة العملة عملية تقنية قد تلجأ إليها السلطات لأهداف اقتصادية وهي تعني تغيير قيمتها بالنسبة لمعيار مرجعي، أما بالنسبة للذهب أو سلة من العملات أو حقوق السحب.

يعتبر سعر الصرف أداة الوصل بين الاقتصاد المحلي والعالمي، ويعتبر سعر الصرف الحقيقي² مؤشراً لقياس تنافسية السلع المحلية وبالتالي القناة التي من خلالها تؤثر قيمة العملة على الصادرات، فسعر الصرف الحقيقي يعني عدد وحدات السلع الأجنبية التي يمكن استبدالها بوحدة واحدة من السلعة المحلية. إذا ارتفع سعر الصرف الحقيقي فإن هذا يعني ارتفاع عدد وحدات السلع الأجنبية التي يمكن اقتناؤها بوحدة واحدة من السلعة المحلية أي الأسعار المحلية عالية مقارنة بالأجنبية وهذا يعني انخفاض القدرة التنافسية للسلع المحلية، هذا يعني أن العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والقدرة التنافسية عكسية. (العكس صحيح في حالة انخفاض قيمة سعر الصرف الحقيقي).

ثانياً: العوامل المؤثر في نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة:

إن نجاح هذه السياسة يتوقف على توفر مجموعة من الشروط أهمها³:

- اتسام الطلب العالمي على منتجات الدولة بقدر كاف من المرونة، بحيث يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى زيادة أكبر في الطلب العالمي على المنتجات المصدرة من نسبة التخفيض، أي يجب أن تكون نسبة التغير في الطلب الأجنبي للسلع المحلية بعد خفض العملة أكبر من نسبة تخفيض العملة.

¹ هناك العديد من التفسيرات والمصطلحات التي تبرز عند معالجة هذا الموضوع حسب نوع نظام الصرف، ففي حالة نظام الصرف الثابت نتكلم عن خفض أو رفع العملة، أما في حالة نظام الصرف المرن فيطلق على هذه التغيرات مصطلح تدهور في حالة انخفاض قيمتها بالمقارنة مع العملات الأخرى وتحسن في حالة العكس.

² سعر الصرف الحقيقي = سعر الصرف الاسمي * السعر الأجنبي/السعر المحلي

³ خمخام عطية، تنمية الصادرات غير النفطية في ظل تنوع الاقتصاد الجزائري دراسة تحليلية وصفية للفترة 2009 إلى 2020، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2021-2022 ص 17-18.

- ضرورة اتسام العرض المحلي لسلع التصدير بقدر كاف من المرونة، بحيث يستجيب الجهاز الإنتاجي للارتفاع في الطلب الخارجي على الصادرات نتيجة انخفاض قيمة العملة المحلية أي يجب أن يتصف الجهاز الإنتاجي بقدر من الكفاءة حتى يستجيب للطلب الأجنبي في أحسن الظروف.
 - ضرورة توفر استقرار في الأسعار المحلية، وعدم ارتفاعها بعد التخفيض حتى لا ينعكس هذا الارتفاع في صورة ارتفاع لأسعار تكلفة المنتجات المحلية أي أن نجاح السياسة مرهون بعدم حدوث ضغوط تضخمية نتيجة نمو وبروز عمليات المضاربة بغرض التخزين مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار الذي يلغي التأثير الإيجابي المنتظر من خفض العملة.
 - عدم قيام الدول المنافسة الأخرى في نفس الوقت والتي تصدر نفس السلع قصد المحافظة على أسواقها الخارجية بإجراءات مماثلة لتخفيض عمولاتها أو أسعار سلعها المصدرة إليها مما يؤدي لإزالة الأثر المترتب عن التخفيض في قيمة العملة.
 - استجابة السلع المصدرة للمواصفات، الجودة والمعايير الصحية والأمنية الضرورية للتصدير.
 - الاستجابة لشروط مارشال لينز والتي تقتضي أن تكون مجموع مرونة السعر المتعلقة بالطلب الداخلي على الواردات وبالطلب الخارجي على الصادرات المحلية أعلى من الواحد أي أكبر من الواحد، أي مجموعة مرونة الطلب ومرونة الصادرات أكبر من الواحد صحيح.
 - **العوامل المرتبطة بالسياسة التجارية للدول المستوردة أو ردود أفعال الشركاء التجاريين:** إن للسياسة التجارية المتبعة من قبل الدول دور كبير في نجاح سياسة سعر الصرف ونقصد سياسات الحماية التجارية وقنواتها الأساسية المتمثلة في نظام الحصص والتعريفية الجمركية.
- 1. تأثير نظام الحصص:** إن الغرض من هذا النظام هو تقييد الواردات، لنفترض أن الدولة التي نتاجر معها فرضت نظام الحصص على السلع التي نصدرها إليها أي تستوردها منا، ولنفترض أن الواردات بلغت السقف أو الحد المسموح به هذا يعني أننا لا نستطيع أن نزيد من حصيلة صادراتنا إلى هذا البلد ولو خفضنا قيمة عملتنا أكثر لأننا بلغنا السقف المسموح به والذي يمثل حدود نجاح سياسة تخفي سعر الصرف.
- 2. تأثير التعريفية الجمركية:** إن فرض الدولة الأجنبية المستوردة لتعريفية جمركية على سلعنا يحد من الآثار المنتظرة من تخفيض العملة على حصيلة الصادرات، فكلما ارتفعت التعريفية الجمركية كلما قلت استجابة الطلب الأجنبي للسلع المحلية كلما انخفض تأثير سياسة خفض سعر الصرف وكلما قلت جدوى هذه السياسة. يمكن الحد من وقع هذا العائق إذا كانت مرونة الطلب الأجنبي على صادراتنا كبيرة.

ثالثا: أسباب تخفيض قيمة العملة:

هناك أسباب عديدة لتخفيض قيمة العملة من بينها¹:

- معالجة العجز في ميزان المدفوعات وذلك بتشجيع الصادرات وتقييد الواردات.
- العمل على الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج.
- وقد يكون التخفيض بهدف زيادة دخل بعض الفئات المنتجة وتخفيف عبء مديونيتها وذلك لتسهيل تصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية أو لتظهير أثمانها في الأسواق العالمية.
- حماية الصناعة الناشئة بالإضافة إلى علاج مشكلة البطالة في الاقتصاد الوطني حيث ينتج عنه تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية.
- وقد يقصد بالتخفيض أحيانا زيادة موارد الخزنة العامة للدولة بما يتضمنه من إعادة تقويم الرصيد الذهبي المتاح لديها وفقا للسعر الجديد.

المطلب الثالث: سياسات الدعم الضريبية والجمركية: (الحوافز الضريبية والجمركية)

لقد لعبت سياسة الدعم والإعانات دورا كبيرا في تنمية الصادرات في عدد كبير من الدول في الماضي، ولكن اليوم تقلص دورها بسبب التقدم الذي أحرزته منظمة التجارة الدولية² في ميدان التحرير التجاري وانضمام عدد كبير من الدول النامية إليها تأخذ سياسة الدعم أشكال عدة يمكن تقسيمها إلى الدعم المالي المباشر كالاستثناءات الضريبية (الإعفاء على ضريبة الأرباح الإعفاء من ضريبة القيمة المضافة....) الإعانات والإعفاءات الخاصة بالمدخلات الأساسية للإنتاج الموجه للتصدير من الرسوم الجمركية وعدم احتسابها بعد التصدير، تقديم القروض بأسعار فائدة مدعمة ورمزية، ودعم غير مباشر على صورة دعم خدمات المياه والكهرباء.

أولا: الحوافز الضريبية:

تقتضي سياسة تطوير وتنمية الصادرات سياسة ضريبية جادة تقوم على أساس إعطاء الأولوية لزيادة قيمة الصادرات وتكون حافزا ومشجعا للمصدرين وذلك من خلال تقديم التسهيلات التالية:

- الإعفاء من ضريبة الدخل وضريبة الأرباح.
- إعطاء مزايا ضريبية للأرباح المعاد استثمارها في مشاريع مخصصة وموجهة للتصدير.

¹زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره ، ص 304.

²إن من مبادئ المنظمة مبدأ عدم التمييز بين المنتجين المحليين والأجانب وبين السلع المحلية والأجنبية داخل السوق المحلي.

- وضع نظام للإعفاءات الضريبية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تحقق أهدافا تصديرية.

ثانيا: الحوافز الجمركية:

يعرف كلود جبار وهنري تريمو الأنظمة الجمركية الاقتصادية في كتابهما "القانون الجمركي" بأنها: أنظمة موجهة لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية (الاستيراد والتصدير) عن طريق استعمال آليات تتعزى حسب النشاط المعني، ولا يمكن معرفة دورها النهائي إلا إذا كانت البضاعة تتوفر على بعض الالتزامات التي تتغير حسب الأنظمة.

كما يمكن تعريفها على أنها إجراءات خاصة بالإعفاءات والتخفيضات من الرسوم الجمركية على المدخلات الضرورية لإنتاج السلع التصديرية من المواد الأولية والتجهيزات. تساهم التخفيضات الجمركية بشكل مباشر في تخفيض تكاليف إنتاج المصدرين وبالتالي الرفع من القدرة التنافسية.

ومن هذا المنطق يسعى النظام الجمركي إلى تحقيق بعض الأهداف تتلخص فيما يلي:

- خلق مناصب الشغل لتخفيض نسبة البطالة.
 - تحقيق مداخيل بالعملة الصعبة بغية تقليل عجز الميزان التجاري والرفع من مستوى احتياطات الصرف.
 - تحقيق تحول ونقل تكنولوجي وأساليب تعميمية على باقي الاقتصاد.
- هناك العديد من الأساليب والأنظمة الجمركية التي تستخدم لتسهيل وتشجيع الأنشطة التصديرية أشهرها:

- **نظام الدور باك:** وهو نظام رد الرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة بعد التصدير.
- **نظام السماح المؤقت:** أو الإعفاء التام للرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة.
- **نظام الإيداع:** ويقصد به إيقاف تحصيل الرسوم الجمركية المقررة على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة لفترة زمنية محددة.
- **المناطق الحرة:** والهدف من إنشاء هذه المناطق في إطار استراتيجية تنمية الصادرات هو جذب الاستثمار الموجه للتصدير والعمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعمة، وكذا تحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف

الإنتاج¹. يتوقف نجاح هذه المناطق على توفر بيئة ومحيط ملائم الذي يستوجب توفير متطلبات الاستثمار من البنية التحتية المناسبة، تنظيم إداري كفي و سلس لنشاط التصدير... وبشكل عام لكي تحقق هذه المناطق الأهداف المرجوة منها يجب أن تستوفي الشروط التالية:

- ✓ ألا ينافس إنتاج الصناعات التصديرية في هذه المناطق الحرة الصناعات المحلية في الأسواق العالمية والمحلية.
- ✓ عدم منح الموافقة لقيام صناعة تصديرية في هذه المناطق قبل التأكد من وجود أسواق تصديرية لهذه السلع أي إمكانية توفر سوق أجنبي لبيع المنتجات المصنعة والموجهة للتصدير.
- ✓ تشجيع صادرات ذات المحتوى التكنولوجي العالي.
- ✓ تشجيع الصناعات التي تساهم تطوير الإطارات والمبادرات الوطنية.
- ✓ تشجيع الصادرات التي تتميز بالاستغلال الكفء لوفورات الحجم.

المطلب الرابع: السياسات التوجيهية:

تتمثل في الإصلاحات والبرامج التي تهدف إلى خلق بيئة مناسبة لتنمية الصادرات وقطاع الصناعات الموجهة للتصدير بداية بتنمية العنصر البشري وتدريبه وتوعيته إلى غاية إنشاء قاعدة وطنية للنشاطات التصديرية.

إن هذه البرامج والإصلاحات أصبحت أكثر من ضرورية والأكثر ملائمة مع عصر العولمة الاقتصادية حيث أصبحت السياسات القديمة المبنية على الدعم والتسهيلات المالية مكشوفة وغير قادرة على تطوير وتنمية قطاع الصادرات² وتتمثل أدواته في:

أولاً: تدريب المهارات:

وذلك بتأهيل الكوادر المهنية وإعداد القيادات القادرة على كشف واستغلال فرص التصدير من خلال ما يلي:

- ✓ وضع سياسات تعليمية وتدريبية تستهدف الإلمام بالعلوم والتكنولوجية الحديثة وتطوير الإبداع والابتكار وتنمية مهارات التسويق والتفاوض الدولي.
- ✓ التوعية بأهداف واستراتيجية تنمية الصادرات.

¹مولاي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 94.
²لقد أثبتت هذه السياسات محدوديتها وعدم نجاحها في العديد من دول العالم النامي بل أصبحت مصدرا لتبديد الأموال من دون نتائج تذكر لهذا أصبح الاعتناء بالعنصر البشري لا مفر منه في ظل انكشاف الخطط والأساليب وتشابهها بل أفضل وسيلة لتحقيق التطور والتنمية.

ثانياً: توفير مجموعة من خدمات التصدير المتلائمة:

هذه الخدمات يجب أن تشمل ما يلي:

- ✓ توفير الدراسات عن الأسواق الخارجية للتعرف على احتياجاتها.
- ✓ بناء نظام للمعلومات التسويقية والتصديرية.
- ✓ إقامة مراكز لتصميم وتطوير المنتجات التصديرية.
- ✓ تقديم الخدمات التسويقية من المعارض ومراكز خدمة البيع وخدمات الترويج والتعريف بالمنتجات الوطنية في الخارج.
- ✓ العمل على توفير مجموعة من الخدمات التصديرية المرافقة لنشاط التصدير والتي تتمثل في نشاط التعبئة والتغليف، الرقابة على جودة المنتجات التصديرية ونظم التسعير والتكلفة التصديرية.
- ✓ ضرورة بناء قاعدة وإدارة وطنية متكاملة لنشاط التصدير: إن نشاط التصدير يتميز بكونه نشاط ذو صلة مع القطاعات الاقتصادية المحلية ومع الأسواق الدولية لهذا يستوجب إنشاء أجهزة لمتابعة ومراقبة النشاط التصديري من الإنتاج إلى غاية التسويق النهائي مروراً بمراحل التجهيز، التغليف والتعبئة، النقل وما يصاحبها من خدمات التمويل والتأمين والإجراءات الجمركية والشحن وصولاً إلى مراكز البيع والتوزيع في الأسواق الأجنبية.

ثالثاً: سياسة تحسين جودة الصادرات ومناخ الاستثمار:

- إن رفع جودة التصدير من العوامل التي تسهل ولوج السلع المحلية إلى الأسواق العالمية، كما يلعب مناخ الاستثمار في الدول دوراً هاماً وبارزاً في التأثير على أداء الصادرات، وتتمثل أهم السياسات في هذا المجال في:
- ✓ إقامة شبكات إنتاج التصدير أي ربط الشركات المتميزة في بعض الصناعات وتقديم لها الدعم قصد تشجيعها على التطور والابتكار بغرض رفع حصيلتها التصديرية (دعم انتقائي أي يقتصر هذا الدعم على الشركات المتميزة)
 - ✓ تأهيل ودعم المؤسسات التي توجه إنتاجها للتصدير وخاصة فيما يتعلق بتطبيق الأساليب التكنولوجية الحديثة وكذا طرق الإدارة المعاصرة.
 - ✓ تطوير السلع المصدرة كي تتماشى مع التغيرات التي طرأت على أذواق المستهلكين في الأسواق العالمية من خلال إجراء الأبحاث والدراسات على أذواق المستهلكين.
 - ✓ التشجيع المعنوي للمنتجين المحليين من خلال طرح جوائز لأفضل أداء تصديري.
 - ✓ توفير مناخ أعمال تنافسي وتهيئة بيئة أعمال ملائمة للمستثمرين المحليين والأجانب.

المطلب الخامس: تمويل وتأمين ائتمان الصادرات:

إن عملية التصدير تحتاج إلى تمويلات خاصة تتماشى مع طبيعة النشاطات التجارية الخارجية والمخاطر المحيطة بها وكذا طبيعة العلاقات التي تربط المتدخلين في نشاط التصدير. يعد توفير التمويل والائتمان المناسب وفي أحسن الظروف لعملية التصدير أحد الشروط الأساسية لنجاح سياسات تنمية الصادرات كما يتوقف نجاحها بمدى توفر آليات لتأمين عمليات التصدير وكذا تأمين التمويلات التي تحصل عليها المصدر أو المستورد وذلك بالنظر إلى المخاطر المتنوعة التي تحيط بالعملية.

أولاً: تمويل الصادرات:

إن حاجيات التمويل لكل من المصدر والمستورد متعارضة، فالمصدر يحتاج إلى تحصيل قيمة صادراته فوراً بمجرد إتمام الشحن وتسليم السلعة إلى المستورد وذلك حتى لا تتجمد أمواله في صفقات أجلة كما يحتاج لأموال من أجل تمويل عمليات إنتاج وتجهيز السلع الموجهة للتصدير، أما بالنسبة للمستورد فهو يحتاج إلى فترة زمنية بعد استلامه للسلعة حتى يتسنى له بيعها وتجميع الأموال اللازمة لتسديد قيمتها. وأمام حاجة المصدر إلى السداد الفوري من ناحية وحاجة المستورد إلى التسديد المؤجل برزت الحاجة إلى تطوير وسائل ائتمانية مكيفة بهدف تطوير الصادرات. تنقسم أدوات التمويل عادة إلى قسمين:

- ائتمان الصادرات قبل الشحن وهو قصير الأجل
- وائتمان الصادرات بعد الشحن وهو متوسط وطويل الأجل

1- تمويل الصادرات قبل الشحن:

يقدم هذا التمويل للمنتج أو المصدر رأس المال العامل اللازم للإنتاج وذلك للفترة الواقعة بين تلقي أمر التوريد الخارجي إلى وقت شحنها وذلك بهدف إعداد وتجهيز السلعة المصدرة حتى وصولها إلى الميناء، عادة ما يقدم التمويل على شكل نسبة محددة من قيمة الصفقة التصديرية، يأخذ هذا النوع من التمويل إحدى الأشكال التالية:

- تسهيلات السحب على المكشوف التي تأخذ عدة أشكال أبرزها القروض والسلفيات على المكشوف قصيرة الأجل دون اشتراط الضمان¹ والقروض والسلفيات قصيرة الأجل مع وجود الضمانات.

¹تتميز بدرجة عالية من الخطورة بالنسبة للبنك ولا تمنح إلا للعملاء القدامى الذين يمتازون بالملاءة وهي باهظة التكلفة مقارنة بالتشريعات الضمانات.

- القروض بضمان أصول المصدر أي أن المصدر مضطر إلى رهن أصول مشروعه للحصول على القروض اللازمة لتمويل مشروعه التصديري.
- القروض بضمان التنازل على حصيلة خطاب الاعتماد المستندي.
- إنشاء مؤسسات التمويل المختلفة: تم إنشاءها خصيصا لتلبية الاحتياجات المالية للمشروعات الاقتصادية بصفة عامة والمشروعات التصديرية بصفة خاصة.

2- تمويل الصادرات بعد الشحن:

يمنح هذا التمويل لتغطية الفجوة التمويلية والفراغ التمويلي الذي قد يعاني منه المصدر ما بين فترة الشحن وتسليم البضاعة إلى غاية استرداد أموالها، وتنقسم حسب نوع السلعة المصدرة إلى:

أ- تمويل قصير الأجل بعد الشحن: (يخص السلع الاستهلاكية)

يقصد به تلك القروض الممنوحة للمصدر على صفقاتهم التصديرية ذات آجال دفع لا تتجاوز 180 يوم بغرض توفير السيولة المالية للمصدر لحين وصول أمواله من المستورد الأجنبي. وتأخذ الأشكال التالية:

- ✓ التمويل بالخصم
- ✓ الاعتماد بالتوقيع
- ✓ الاعتماد بالقبول
- ✓ المؤسسات المالية المتخصصة والمؤسسات الادخارية.

ب- التمويل المتوسط والطويل للأجل للصادرات بعد الشحن:

تمتد مدتها من 180 يوم إلى غاية 07 سنوات بالنسبة للائتمان المتوسط الأجل ويصل حتى 10 سنوات أو أكثر بالنسبة للقروض الطويلة الأجل تستخدم عادة لتمويل التجهيزات الرأسمالية تنقسم إلى:

- عملية التأجير التمويلي
- عملية التمويل التشغيلي
- عملية التخصيم

ثانيا: تأمين ائتمان الصادرات:

إن الهدف الرئيسي لضمان ائتمان الصادرات هو تشجيع الصادرات والنمو الاقتصادي للبلد، وهو عبارة عن تأمين يغطي الخسائر التي قد تحدث بسبب تحقق أحد المخاطر التجارية كانت أو لا والتي تعيق تسديد المستورد لقيمة الصادرات للمصدر المحلي في البيع لأجل، وتنقسم إلى نوعين

أساسيين هما: تأمين الائتمان المحلي بين التجار المحليين وتأمين ائتمان الصادرات، ويكمن الفرق بينهما في كون الأول يغطي الأخطار التجارية فقط أما الثاني فيشمل المخاطر التجارية وغيرها. شكل عام فإن تأمين ائتمان الصادرات عبارة عن أداة تأمينية للدائنين مقابل دفع أقساط لشركة التأمين مقابل تغطية تكلفة المخاطر التجارية وغير التجارية على القروض المرتبطة بعملية التصدير. تهدف عملية تأمين ائتمان الصادرات إلى:

- حماية المصدر من أخطار عدم الدفع في الصفقات التصديرية فعملية البيع إلى الخارج أخطر من البيع في الأسواق المحلية وهذا بالنظر لنقص المعلومات الدقيقة عن الطرف الخارجي. (أداة تأمين)
- تمويل العملية التصديرية عندما لا يكون المستورد في مركز يسمح له بتمويل صفقته بنفسه. (أداة تمويل)
- يوفر شروط أفضل في مجال المنافسة مع منتجات المتشابهة في الأسواق العالمية.
- تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان بما أن المتداولون لهذه الأوراق مطمئنون فيما يخص تحصيل مضمونها.
- جلب الاستقرار للمؤسسات المصدرة لان المؤسسات المؤمنة على مأمّن من الإفلاس بما أنها نقلت خطر عدم تسديد قيمة صادراته إلى شركة التأمين.
- تسهيل حصول المصدر على القروض في شروط معقولة.
- تشجيع المصارف على توفير القروض والتمويل والتسهيلات الائتمانية اللازمة لنشاط التصدير.

خلاصة الفصل الأول:

من محتوى الفصل يتجلى لنا الدور الأساسي الذي تلعبه الصادرات في اقتصادات الدول المتقدمة والنامية، فقد سعت جاهدة لتطويرها وتنميتها وبذلت لذلك مجهودات جبارة لما لهذه الأخيرة من فائدة واسعة على الاقتصادات القومية على شكل تدفق للعملة الصعبة ودفع عجلة التنمية الاقتصادية وتنويع القاعدة الإنتاجية.

لقد انتشرت في السنوات الأخيرة سياسات واستراتيجيات تنمية الصادرات بين الدول النامية سعياً وراء الاندماج في الاقتصاد العالمي والاستفادة من مزاياها بعد سنوات من الانغلاق والانفصال عن العولمة أو ما يسمى سياسات إحلال الواردات.

الفصل الثاني:
إجراءات وتدابير
ترقية الصادرات
في الجزائر،
السعودية ومصر

تمهيد

ظهرت أهمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر و مصر و السعودية بعد الصدمة البترولية لسنة 1986 فأصبح من الضروري اتخاذ إجراءات صارمة للتصدي للالزمة و التخفيف من هشاشة الاقتصاد الوطني المعتمد بشكل شبه كلي على المحروقات و ذلك بتنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات والذي يعتبر أمرا ضروريا من أجل اندماج الجزائر و مصر و السعودية بشكل ناجح في التجارة العالمية و تحقيق معدل نمو اقتصادي مرتفع لا يهدد توازن ميزان المدفوعات، فسبب التأخر في تحرير النظام الاقتصادي و التجاري لكل من الدول الثلاث ضعف حركية الصادرات الناتج بدوره عن ضعف الجهاز الإنتاجي للاقتصاد الوطني والذي يعتبر السبب الرئيسي لعدم كفاية و فعالية سياسة الدول في التجارة الخارجية. ومن هذا المنطق قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كما يلي:

المبحث الأول: إجراءات و تدابير ترقية الصادرات في الجزائر.

المبحث الثاني: إجراءات و تدابير ترقية الصادرات في مصر.

المبحث الثالث: إجراءات و تدابير ترقية الصادرات في المملكة العربية السعودية.

المبحث الأول: إجراءات وسياسات ترقية الصادرات في الجزائر

سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى أهم الإجراءات والتدابير المتخذة من طرف الحكومة الجزائرية من أجل ترقية صادراتها.

المطلب الأول: سياسة تخفيض قيمة العملة وسياسة التحرير التجاري:

أولاً: سياسة تخفيض العملة:

يعتبر سعر الصرف أداة لتحرير التجارة الخارجية لترقية الصادرات خارج المحروقات عن طريق جعل المنتجات المحلية أقل سعراً وأكثر منافسة في الأسواق العالمية، وبالتالي يساهم بشكل كبير في زيادة الصادرات و التقليل من الواردات، إن تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى تغيير الميزان التجاري، حيث تتخفف الواردات نتيجة ارتفاع قيمتها و زيادة حجم الصادرات لانخفاض قيمتها في الأسواق الخارجية، وقد قامت السلطات الجزائرية بتخفيض قيمة العملة الوطنية كلما استوجب ذلك، ففي أبريل 1994 خفضت 50% من قيمة العملة و في سبتمبر من نفس السنة قامت بنفس التخفيض، تبعه تخفيض آخر بنسبة 10% في مطلع 2014 من أجل تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة وزيادة الطلب العالمي على الصادرات الجزائرية من السلع و الخدمات من جهة أخرى.

في الحقيقة، سياسة تخفيض الدينار الجزائري كان تحت ضغط الهيئات المالية الدولية: البنك الدولي وصندوق النقد الدولي والتي جعلتها شرطاً لا مفراً منه للحصول على القروض في إطار ما يعرف مخطط التغيير الهيكلي في منتصف التسعينيات¹ plan d'ajustement structurel, الذي جعل مبدأ حقيقة الأسعار من أهم شروط الانتقال إلى نظام اقتصاد السوق الذي يجبر الدول إلى إلغاء كل أشكال دعم الأسعار بما فيها سعر الصرف الذي كان مبالغاً فيه، وكذا رفع الدعم على أسعار السلع الاستهلاكية و غير الاستهلاكية و تطبيق قانون العرض والطلب و إلغاء التدخل الحكومي في الاقتصاد.

ثانياً: سياسة التحرير التجاري

لقد باتت الجزائر بتحرير تجارتها الخارجية بمقتضى القانون المالي التكميلي لسنة 1990 وألغى بذلك سياسة الاحتكار العمومي للتجارة الخارجية، فأصبح بإمكان المتعاملين الخواص القيام بعمليات التصدير والاستيراد، فأصبح مسموحاً للتجار باستيراد السلع النهائية من أجل إعادة بيعها مع إعفائها من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية والصرف بشرط أن يكون تجار جملة أو وكلاء معتمدين مقيمين، بالفعل بمقتضى

¹ كما هو معروف فإن الجزائر قد مرت بفترة عسيرة جراء الأزمة الاقتصادية المتمثلة في انهيار أسعار المحروقات وثقل الدين الخارجي الذي جعل من مأمورية الحصول على ديون إضافية صعب، بالإضافة إلى الأزمة الأمنية التي عاشتها البلاد، الأمر الذي دفع بها إلى طرق أبواب هذه المنظمات الرأسمالية، بالإضافة إلى تدهور قيمة الدولار الأمريكي الذي كان العملة المستخدمة لتحصيل قيمة الصادرات النفطية ما جعل قيمتها تتدهور أكثر.

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

قانون النقد والقرض 1990/04/14 أصبح من الممكن لتجار الجملة استرداد البضائع والحصول على العملات الأجنبية مع اشتراط المرور ببنك وسيط معتمد.

ثم جاء بعد ذلك المرسوم التنفيذي 37/91 ليكرس التوجه نحو التحرير التجاري واسقاط الاحتكار وكذا الغاء شهادات الاستيراد والتصدير بحيث أبح بإمكان كل شخص طبيعي أو معنوي أن يمارس وظيفة التجارة الخارجية والتعامل بالعملات الأجنبية بشرط أن يكون مسجلا في السجل التجاري بصفة بائع حملة.

وبالتالي يسمح لتجارة الجملة خواص كانوا أو عموميين، طبيعيين أو معنويين أن يستوردوا كل أنواع السلع ماعدا السلع الواسعة الاستهلاك التي تخضع لدفتر شروط بهدف مراقبة انتظام توزيعها وكذا استقرار أسعارها.

أما الجانب المالي، فقد حددت التعليمات 03/91 الصادرة من بنك الجزائر قواعد وشروط حصول تجار الجملة او المستوردين على التمويلات كما يلي¹:

- اجبارية التوطين المصرفي.
- اجبارية الحصول وتعبئة التحويلات الخارجية المناسبة لطبيعة وحجم السلع المستوردة وذلك بالاتفاق مع بنك التوطين.
- الغاء اجبارية ميزانية العملة الصعبة للمؤسسات العمومية.

بموجب نظام البنك والقرض لسنة 1986 وقانون القرض والنقد 1994/04/14 أصبح لبنك المركزي الجزائري والبنوك التجارية دورا هاما في التنمية الاقتصادية وكذا تنمية الصادرات فأصبح لها بعض الصلاحيات في ميدان الصرف كما أصبحت تشارك في اعداد التشريعات والتنظيمات الخاصة بنظام الصرف والتجارة الخارجية، وبذلك بدأ البنك المركزي بالحصول على استقلاله في مباشرة مهامه.

أما فيما يخص الصادرات فقد تم فتح المجال لزيادة وتنوع الصادرات حيث أشار القرار الوزاري 09 افريل 1994 الى قائمة السلع الممنوعة من التصدير والمتمثلة في أشجار النخيل، الأغنام والبقر الولود الى جانب الأشياء التي تمثل قيمة وفائدة وطنية من الناحية التاريخية أو الفنية. إذا بمقتضى هذا القرار أصبحت كل السلع المحلية قابلة ومحرة للتصدير والأكثر أن القرار يسمح حتى بتصدير هذه السلع الممنوعة في الحالات الاستثنائية بشرط الحصول على الترخيص.

كما ألغي القرار 1994/07/02 دفا تر الشروط وكذا الغاء اجبارية حساب العملة الوطنية وقابلية الدينار للتداول بالنسبة للعمليات الخارجية.

¹ آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر (الجزائر - مصر)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر باتنة، كلية العلوم - الاقتصادية والتجارية وعلوم - التسيير، 2011/2010، ص 140-1

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

ان تحرير السياسة التجارية الجزائرية تكرست أيضا بتوجهها نحو ابرام اتفاقيات تجارية مع العديد من الدول على رأسها اتفاق الشراكة الأورو متوسطي مع الاتحاد الأوروبي والذي يتضمن في جعبته إجراءات لدعم المنتج الجزائري بشكل عام والمصدر بشكل خاص، وتتمثل هذه الإجراءات في برامج إعادة التأهيل (programme de mise à niveau) والمساعدات المالية (MIDA) والتي تهدف الى مساعدة المؤسسات على التكوين وتنمية قدراتها التنافسية لتكون في نفس مستوى المؤسسات الأوروبية.

المطلب الثاني: الإجراءات والتسهيلات الجمركية والضريبية

أولاً: الإجراءات الجمركية

للنظام الجمركي دور كبير في المساهمة في تنشيط الصادرات وتفعيلها والأهم ترقيتها، ولقد سعت الدولة الجزائرية لإجراء العديد من التسهيلات للمصدرين بهدف تحقيق المراقبة المستمرة والفعالة حسب مقتضيات قواعد المديرية العامة للجمارك وهو ما تم التأكيد عليه بموجب القانون رقم 10/98 المعدل والمتمم للقانون رقم 79/07 المتضمن قانون الجمارك المؤرخ في 22 اوت 1998 والهادف إلى تسهيل المبادلات التجارية وترقية الاستثمارات¹.

لقد تضمن القانون 90/91 بتاريخ 27 أفريل 1991 المعدل والمتمم بالمرسوم 241/91 المؤرخ في 21 جويلية 1991 مصادقة الجزائر على الاتفاقية الدولية للنظام المتسق بروكسل 14 جوان 1983، وبالتالي تجسدت التعريفات الجمركية في الجزائر ابتداء من سنة 1992 كما صادقت الجزائر على البروتوكول تعديل اتفاقية كيوتو بتاريخ 06 جوان 1999 من خلال المرسوم الرئاسي 447/2000 بتاريخ 23 ديسمبر 2000 وذلك من أجل تبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية والأنظمة الجمركية فقد كان لتطور السياسة التعريفية أثر واضح من خلال انخفاض الضغط الجبائي على التجارة الخارجية بحيث أصبحت:

- نسب الحق الجمركي: 0%، 5%، 15%، 30%.

- نسب الرسم على القيمة المضافة: 0%، 9%، 19%.

يضاف إلى هذا أنه لا توجد رسوم أو حقوق مطبقة على العملية التصديرية في الجزائر حالياً².

أما بخصوص التسهيلات الجمركية والحد من التعقيدات في إجراء التصدير، فقد نص قانون الجمارك 10/98 على جملة من التسهيلات في هذا المجال نذكر منها:

¹ بومعزة حليلة، دراسة تحليلية لواقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات للفترة الممتدة بين 2000-2015 في ظل دعم ومرافقة الدولة، مجلة العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية العدد 18 / 2017، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، ص 94.

² ملاي عبد القادر، التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2007 ص 91.

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

- **الإعفاء من دفع الحقوق الجمركية:** وهو فرض الرسوم الجمركية على جميع السلع الداخلة أو الخارجة من البلاد، لكن الاستثناء هو تخفيض هذه الرسوم وفي بعض الأحيان الإعفاء منها لأجل تحقيق المصالح العامة للدولة كما هو الحال في بقية الصادرات خارج المحروقات بهدف إيجاد مورد جديد للعملة الصعبة.
- **تسهيلات في المراقبة الجمركية:** سواء تعلق الأمر بمراقبة البضائع أو التصريح المفصل حيث تتولى إدارة الجمارك إجراء الفحص الجوهري بهدف التحكم في تدفق السلع والبضائع باعتبار الجمارك ممر عبورها.
- **الاستفادة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية:** تمكن هذه الأنظمة من تخزين البضائع وتحويلها واستعمالها أو تنقلها بتوقيف الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للاستهلاك وكذلك الحقوق والرسوم الجمركية الأخرى وتدابير الخطر ذات الطابع الاقتصادي والخاضع لها وذلك حسب المادة 115 مكرر من القانون رقم 10/98¹.
- **الإعفاء من إيداع ضمانات في إطار نظام القبول المؤقت عند استيراد الرزم الفارغة لتغليف السلع الموجهة للتصدير أو السلع الموجهة قصد تحويلها لاحقاً، وهذا ينطبق على التصدير المؤقت للسلع من أجل تحسين الصنع السلبي والموجه لتصدير النهائي.**
- **التخليص الجمركي عن بعد.**
- **إصدار وصل العبور بالجمارك (TPD) وذلك بالنسبة للصادرات التي تتم عبر الطرق البرية.**
- **إنشاء الرواق الأخضر الذي يسمح بالمصادقة على تصريح التصدير دون معاينته للسلع².**
- **تفعيل دفتر (ATA) بمدة صلاحية سنة واحدة وهو عبارة عن إجراء مبسط للتصدير المؤقت للعينات وكذا للمشاركة في المعارض والصالونات في الخارج ويسلم حصرياً من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.**
- **التصريح المسبق وتقديم البيان قبل وصول البضائع.**

ثانياً: الإجراءات والتسهيلات الجبائية:

يلعب النظام الجبائي دوراً مهماً في التأثير على التجارة الخارجية وتنشيط الصادرات، لهذا كان لابد من تنظيمه ليصبح قادراً على التكيف مع مختلف التغييرات الاقتصادية، ولتشجيع الصادرات عملت الدولة على منح إعفاءات ضريبية على النشاط المهني والقيمة المضافة والضريبة على أرباح الشركات:

¹ عبد المجيد حمشة، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013 ص59.

² د. صالحى سلمى، مرجع سبق ذكره، ص425-426-427.

1- الإعفاء من الضريبة على النشاط المهني:

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

2- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات:

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

3- الإعفاء من الضريبة على رقم الأعمال:

وهي تخص:

- **الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة:** يكون الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على شراء واستيراد السلع المنجزة من طرف مصدر أو موجهة للتصدير أو إعادة التصدير، أو اشتراكهما في تغليب أو تغليف المنتجات الموجهة للتصدير وكذلك الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير.
- **الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة:** حسب المادة 13 من قانون الضرائب على رقم الأعمال فإن الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة تخص عمليات البيع المتعلقة بالسلع المصدرة.
- **إرجاع الرسم على القيمة المضافة:** حسب المادة 42 و50 من قانون الضرائب على رقم الأعمال يمكن إرجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع، الأعمال والخدمات أو تسليم المنتجات بالنسبة لكل المنتجات والخدمات المعنية بالإعفاء عند الشراء.

المطلب الثالث: مؤسسات وهايكل دعم وترقية الصادرات في الجزائر:

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

وسنتناول في بداية الأمر الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات، ثم بعد ذلك الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات¹.

¹ بلحشر صراح، تشجيع الصادرات خارج المحروقات، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، جامعة العربي بن مهيدي أم بواقي، الجزائر، 2012-2013، ص 120-121.

أولاً: الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات:

لقد أنشأت الجزائر مجموعة من المؤسسات والأنظمة لدعم صادراتها خارج قطاع المحروقات منذ ثمانينات القرن الماضي مع بداية الانتقال الى نظام اقتصاد السوق والمتمثلة في:

1- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX:

هي شركة عمومية ذات طابع اقتصادي تحت وصاية وزارة التجارة، أنشئت بانضمام من المركز الوطني للتجارة الخارجية والديوان الوطني للمعارض بمقتضى المرسوم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987، وكانت في تلك الفترة تحت اسم الديوان الوطني للمعارض و التصدير (Onafex)، وفي 24 ديسمبر طرأت تعديلات على هذا الديوان ليصبح تحت اسم الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (safex)، والغرض الأساسي من إنشاء هذه الشركة يدخل ضمن ترقية الصادرات غير النفطية من أجل المساهمة في تنمية ودفع مستوى المبادلات التجارية، وذلك عن طريق ترقية الصادرات وعقلنة الواردات، كما تعمل على تنظيم وتنشيط التظاهرات الاقتصادية و في الوطن الخارجي من أجل أكثر حرية لصادراتنا .

خصصت الشركة Safex هيئة تتمثل في مديرية الجودة، بغرض من رخص لكل المنتجات الموجهة للتصدير، وبالموازاة توفر الشركة عدة نشاطات في مجال ترقية الصادرات ومن أهمها:

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

2- المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات العمومية:

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

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

3- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI:

أنشئت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996، وهي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

وصاية وزارة التجارة، وهي تقوم بمهمة التمثيل والاستشارة والإدارة والتوسع الاقتصادي على مستوى الدوائر الإقليمية، ومن مهامها أيضا:

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

ثانيا: الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات:

1- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان خدمات الصادرات CAGEX:

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

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

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

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

2- نقطة التجارة للجزائر:

هي عبارة عن هيئة موضوعة تحت تصرف وصاية وزير التجارة، لم تعرف نشاطا كبيرا لكن مع الديناميكية الجديدة المصاحبة للأعمال التي من شأنها تشجيع تطوير وترقية الصادرات خارج المحروقات، تم

فتح شبك في مقر الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) والذي يجمع بعض الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية، وذلك قصد إيجاد أسواق تجارية لمنتجات المتعاملين الاقتصاديين.

وفي الجزائر أهم الأطراف التي تجمعها نقطة التجارة نجد:

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

3- الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية PROMEX :

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 18 جمادى الأولى 1417 الموافق ل 01 أكتوبر 1996، وهو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهو تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، والغرض من إنشاء هذا الديوان هو التكفل والمشاركة في تطوير استراتيجية ترقية التجارة الخارجية وخاصة الجانب غير النفطي منها.

من أهم مهام هذا الديوان ما يلي:

- المشاركة في تطوير الاستراتيجية الخارجية والمساهمة في تطبيق السياسة الوطنية في المبادلات التجارية.
- تنشيط برنامج تثمين المبادلات التجارية الخارجية وترقيتها، خصوصا الموجهة نحو تطوير الصادرات خارج المحروقات، ويساهم في تطبيق الإجراءات العمومية لدعم الصادرات.
- يقيم جهاز رصد الأسواق الخارجية، ويوفر على الخصوص المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقديم عملية الاستيراد والتصدير وترشيدها.
- إنشاء وتسيير شبكة معلومات تجارية وبنوك للمعطيات، والتي توضع تحت تصرف كل المتدخلين في ميدان التجارة الخارجية عند الاستيراد والتصدير.
- إصدار وتوزيع كل مذكرات والمنشورات المتعلقة بسياق التجارة الخارجية لفائدة المؤسسات والإدارات.
- انجاز الدراسات المستقبلية وتجسيد كل مساعدة تقنية مفيدة في مجال التجارة الخارجية.
- تقديم الخدمات التي من شأنها أن تساعد وتوجه أعوان التجارة الخارجية في ممارسة نشاطها.

- تقييم وتطوير علاقات التبادل والتعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة، أو التي تمثل طرفا مقابلا في مجال التجارة الدولية.

4- الصندوق الوطني لترقية الصادرات:

إن عملية تمويل الصادرات تعتمد على مؤسسات وهيئات يتم استحداثها لذلك والجزائر كغيرها من الدول قامت باستحداث الصندوق الخاص بترقية الصادرات (fspe)، والذي تم تأسيسه بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصصت موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية. كما يمنح إعانات الدولة عن طريق هذا الصندوق لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري و ينشط في مجال التصدير، يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا و فق للموارد المتوفرة¹.

وهناك خمسة مجالات إعانة مقررة:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج (من 50% إلى 80%).
- التكفل بجزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
- تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير (من 25% إلى 50%).
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية².

كما يقدم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير لاستيراد الموارد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير أو إنشاء الشباك الوحيد على مستوى البنوك لتسهيل العمليات المالية للمصدرين (تغطية 80% من مصاريف النقل)، كما انشأ نظام جديد لضمان الصادرات مع بداية 1996 تديره الشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX، حيث يتم بموجب هذا النظام تأمين الشركات المصدرة من الأخطاء التجارية والغير تجارية و أخطار الكوارث الطبيعية، إضافة إلى المشاركة في المعارض الدولية لاستكشاف أسواق جديدة، و هذا ما يجعل المؤسسات المعنية بالتصدير تشجع لاقتحام الأسواق الخارجية، ولتعويض المخاطر التي تواجه المصدرين بصفة عامة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة على وجه الخصوص أثناء العملية التصديرية و التي تشملها نظم التأمين الأخرى، تقوم الدولة بإنشاء نظام كتأمين الصادرات، أو ما يسمى بنظام تأمين القرض عند

¹ صالحى سلمى، واقع الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات الداعمة لها في الجزائر الفترة من 2010 إلى 2020، المجلة الدولية للأداء

الاقتصادي، العدد 1 / 2021، جامعة بومرداس، الجزائر، ص 426.

² زهرة مصطفى، واقع وأفاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مجلة شعار للدراسات الاقتصادية، العدد 2 / 2021، جامعة تيمسليت، الجزائر،

ص 142.

التصدير، حيث تشرف على إدارة هذا النظام مؤسسة مختصة كالشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية COFACE، و الهيئة الإيطالية لتأمين القرض عند التصدير SACE، و الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNACE، و الشركة المصرية لضمان الصادرات و الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX بهدف تأمين المؤسسات المصدرة من المخاطر السياسية و التجارية، و الكوارث الطبيعية و البحث عن أسواق جديدة و التقلبات في أسعار الصرف ... إلى غير ذلك من أخطار التصدير، هذا ما يجعل المؤسسات المعنية بالتصدير تشجع في اقتحام الأسواق الخارجية¹.

المبحث الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في مصر

تعتبر مصر من الاقتصاديات التي تسعى ككل الدول الى تنويع صادراتها بشكل عام وصادراتها خارج قطاع المحروقات بشكل خاص رغم أن قطاع المحروقات في مصر يعتبر أقل أهمية مما هو الحال في الجزائر والسعودية، فترقية الصادرات في مصر لا تعني الخروج من التبعية لقطاع المحروقات لأنها ليست رائدة في انتاج النفط ولكن للحفاظ عليه وتخصيصه للاستهلاك المحلي اذ يعتبر مصدر الطاقة الأول في العالم وهو ضروري لتنمية القطاعات الاقتصادية الأخرى.

المطلب الأول: سياسات تنمية الصادرات السلعية:

أولاً: السياسات متوسطة وطويلة الأجل: وتشمل:

1- سياسة توسيع الطاقة الإنتاجية من أجل التصدير : يتم التركيز على الإجراءات الخاصة بالإنفاذ للأسواق و إعطاء حوافز لتنمية الصادرات سواء من خلال برنامج رد أعباء الصادرات أو تغيير سعر الصرف دون التعامل مع التحدي الأكبر وهو توسيع الطاقة الإنتاجية من أجل التصدير، ومن ثم فإن إجراء خفض حقيقي للعجز في الميزان التجاري يتطلب توسيع الطاقة الإنتاجية للعمل على رفع تنافسية المنتجات و بالتالي انعكاس التحول الهيكلي للنتائج المحلي الإجمالي في التحول الهيكلي للتجارة الخارجية²، حيث يؤدي دفع تنافسية الصادرات الصناعية للسلع الإنتاجية إلى تنمية الوزن النسبي للسلع الإنتاجية أو الاستثمارية أو الوسيطة الرأس مالية في هيكل الإنتاج الصناعي، وبالتالي ضرورة وجود توجهات مستقبلية تشمل الإصلاحات الهيكلية والتعميق الصناعي التكنولوجي لتنمية قاعدة الصادرات السلعية الصناعية و الزراعية.

¹ وصاف سعدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات دراسة حالة الجزائر، مداخلة الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط 8-9 أبريل 2002، ص

² د.محمد عبد الشفيق، سياسات تنمية الصادرات في مصر في ضوء المستجدات الإقليمية و العالمية، سلسلة قضايا التخطيط و التنمية، معهد التخطيط القومي، جمهورية مصر رقم (299)، أكتوبر 2018، ص 96 .

2- تنمية قاعدة الصادرات السلعية الصناعية والزراعية: وتنقسم الى:

أ- السياسات الصناعية: من أهم هذه السياسات ما يلي¹:

- إدخال الشركات الصغيرة والمتوسطة في منظومة التصدير: يمكن تشجيع هذه الشركات عن طريق منحها تسهيلات تمويلية وإجرائية، ثم مساعدتها في اختيار السلع التصديرية، مع ربطها بالمنشآت الكبيرة من خلال سلسلة القيمة، وتقديم التدريب الكافي لها حتى يصبح منتجها قادر على المنافسة في الأسواق الخارجية، ومساعدتها في اختيار الأسواق مع التركيز على فتح أسواق جديدة لاسيما الأسواق الواعدة في آسيا، إلى جانب منحهم الحوافز العامة للتصدير.
- رفع كفاءة العمالة: ويعد من أهم عوامل الارتقاء بجودة المنتج المصري والدخول في الصناعات عالية التقنية ورفع الإنتاجية، ومن أهم وسائل ذلك:
 - وضع خطة عمل شاملة بالتعامل مع القطاع الخاص للارتقاء بالتعليم الفني.
 - مساندة شركات التي تقدم التدريب الفني اللازم للعمالة، وزيادة هذه المساندة إذا سمحت للانضمام للعمالة من الشركات الأخرى إلى هذا التدريب.
 - التعامل مع حكومات الدول المتقدمة لإنشاء مراكز للتدريب الفني في مصر في مختلف القطاعات.
 - تحسين نظم إدارة العمالة داخل الشركات بحيث تكون هناك رقابة قوية على الأداء، وتقوية نظم التقييم والثبات والعقاب.

- تكثيف البحوث والتطوير والابتكار: ومن أهم آليات تحقيق ذلك ما يلي:

- منح حوافز متنوعة للشركات والتي تنشئ وحدات للبحوث والتطوير والابتكار وتحسين الجودة.
- تشجيع الشركات على الدخول في شراكة مع الجامعات والمراكز البحثية، حيث تمول شركات المشروعات البحثية وتستفيد من نتاجها الفكري مباشرة.
- منح امتيازات للشركات التي تحصل على شهادات الجودة والمطابقة للمواصفات العالمية.

- توجيه الاستثمارات إلى الصناعات متوسطة التقنية وكثيفة العمالة مثل الإلكترونيات البسيطة، ثم منح مزيد من الحوافز للصناعات عالية التقنية مثل أجهزة الاتصال المتطورة والصناعات التكنولوجية، أي تقديم حوافز ضريبية أولاً للاستثمار في الصناعات متوسطة التقنية كثيفة العمالة، ثم إعفاءات وحوافز أكبر في وقت لاحق للصناعات عالية التقنية، بعد أن يتم رفع كفاءة العمالة بما يتناسب هذه الصناعات، وإنشاء مناطق صناعية متكاملة للصناعات المتطورة تجمع كل من المنتجين لهذه الصناعات المختلفة والمنتجين لمداخلاتها مع توفى البنية التحتية التي يحتاجونها.

¹ هناك خير الدين، طارق الغمراوي، سياسات مقترحة لتنمية الصادرات في مصر، أراء في السياسة الاقتصادية، المركز المصري لدراسات الاقتصادية، العدد 24، أبريل 2010، ص 5.

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

- تطوير البنية التحتية بما يتفق مع متطلبات التصدير: بما في ذلك النقل والشحن والاتصالات والكهرباء، وخاصة الاستثمار في تحسين خدمات الموانئ البحرية والجوية وزيادة الطاقة الاستيعابية لها، إضافة إلى زيادة خطوط الشحن إلى جميع الأسواق العالمية ومنها الأسواق ذات الفرص التصديرية العالمية كالأسواق الأفريقية والآسيوية، ومن الجدير بالذكر احتلت المرتبة 119 من 150 في مكون البنية التحتية في مؤشر الأداء اللوجستي الصادر عن البنك الدولي.

- العمل على زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر: والذي يزيد من الطاقة التصديرية عن طريق الاستثمارات، كما يعد عاملاً رئيسياً في نقل التكنولوجيا وفي هذا الصدد ينبغي ربط حوافز الاستثمار الأجنبي بالأداء المحقق لأهداف التصدير، كالاستثمار في الصناعات عالية القيمة المضافة وتقييم التدريب الجيد في قيمة العمالة، والحفاظ على نسبة معية من التصدير والقيام بالبحوث والتطوير.

ب- السياسة الزراعية: من أهداف السياسة الزراعية ما يلي¹:

- رفع نسبة الاكتفاء الذاتي.
- ضرورة الاهتمام بالمحاصيل ذات الميزة النسبية المرتفعة.
- في الأجل المتوسط يمكن إعادة صياغة السياسات الزراعية في مجال التركيب المحصولي والسياسات السعرية بما يسمح برفع نسب الاكتفاء الذاتي من السلع المبدئية الرئيسية وبعض السلع الأساسية التي لا يمكن تحقيق الاكتفاء الذاتي منها بسبب الظروف المناخية.
- تقليل فقد والهذر في الغذاء وتطوير سلسلة القيمة لضمان الأمن الغذائي لهدف تحسين الكفاءة الاقتصادية والبيئة للقطاعات الزراعية الغذائية عبر سلاسل القيمة الغذائية المطورة.
- التوسع في الزراعة بالتوسع الأفقي في استصلاح الأراضي الزراعية في ضوء توجهات الدولة المستقبلية لاستصلاح حوالي مليون ونصف فدان كأحد السبل الرئيسية لزيادة الإنتاج الغذائي.

ثانياً: سياسات قصيرة الأجل:

وتتمثل أهم السياسات قصيرة الأجل فيما يلي²:

- مساندة الصادرات: في ظل الاختلالات الهيكلية التي تعوق التصدير تصبح مساندة الصادرات وسيلة أساسية لدعم تنافسية المنتج المصري، وبينما بلغت نسبة الدعم إلى الناتج في مطلع الألفية 1,5% لمجموع الدول المتقدمة 0,6% لمجموع الدول النامية، لم يتجاوز دعم الصادرات في مصر 0,4% من الناتج في عام 2008-2009، ويضاف إلى هذا أن جميع الدول المنافسة لمصر تدعم مصدريها بقوة مع العلم بأن منتجاتها في الأصل أكثر تنافسية من المنتج المصري.

¹ محمد عبد الشفيق ، مرجع سبق ذكره ، ص 103،104،105.

² هناء خير الدين، طارق الغمراوي ، مرجع سبق ذكره ، ص4.

- الحوافز الضريبية: رغم أن قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون 91 الصادر في 2005 قد وحد معدلات الضريبة و قام بإلغاء الإعفاءات الضريبية المنصوص عليها في قانون ضمانات وحوافز الاستثمار إلا أنه لا توجد تجربة دولية ناجحة إلا وقد اعتمدت على الحوافز الضريبية المختلفة في تنمية صادراتها ومن أهم ما قامت به الدول في هذا الصدد:
- إعفاء المصدرين الناجحين من الضريبة غير المباشرة.
 - إعفاء الواردات الداخلة في تصنيع الصادرات من الضريبة غير المباشرة.
 - الإعفاءات الضريبية للمنتجين المحليين الذين يوردون المدخلات إلى المصدرين.
 - الإعفاءات الضريبية للشركات ذات التوجه التصدير للسلع ذات الميزة النسبية.
 - ربط الإعفاءات الضريبية بحصول المصدر على شهادات الجودة.

من المؤكد أن أكثر هذه الوسائل استجابة لحالة مصر هو الإعفاء من الضريبة غير المباشرة على الواردات، لاسيما وأنها تشمل قيمة الواردات مضافا إليها التعريفية الجمركية، ولا شك أن المناطق الحرة تلعب دورا كبيرا في مجال التحفيز الضريبي لما تمنحه من الإعفاءات المرتبطة بالتصدير، ولذلك يعد التوسع فيها آلية هامة ضمن سبل تنمية الصادرات.

- التمويل: لا بد من تيسير شروط الإقراض وخطابات الضمان للمصدرين لاسيما صغار المصدرين، إضافة إلى إنشاء المؤسسات التي تتولى التأمين المطلوب ضد مخاطر التصدير، ومن أجل ذلك ينبغي تحفيز المؤسسات التي تقوم بهذه الأنشطة كما يمكن استحداث حوافز تمويلية مثل التمويل المجاني الجزئي للمصدرين الذين يدخلون سوقا جديدة أو يحرزون مركزا عالميا.

- الارتقاء بالتسويق: وذلك عن طريق تنظيم تدريب وموسع ومتميز للمصدرين لتنمية مهارات التسويق الدولي لديهم، بالإضافة إلى تأسيس ودعم الشركات التسويقية العالمية وتهيئة مناخ العمل لها، ومن جانب آخر لا بد من تبسيط الإجراءات والمستندات والشروط المطلوبة لتمثيل مصر في المعارض الدولية، وكذلك تخفيض تكلفة المشاركة في هذه المعارض.

المطلب الثاني: الإطار المؤسسي والتشريعي لدعم الصادرات المصرية¹ :

أولاً: الإطار المؤسسي الحكومي:

تنقسم المهام المتعلقة بالتصدير إلى مجموعتين رئيسيتين وهما:

1- المهام المتعلقة بسياسات تنمية الصادرات: وتشمل وضع السياسات الخاصة بالتجارة الخارجية وتقييمها ومراجعتها، ومتابعة التطورات في المنظمات الدولية وإبرام الاتفاقيات، وتنمية صادرات المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

2- المهام المتعلقة بمهام المصدرين: الفحص والرقابة على الصادرات والواردات ومدى مطابقتها للمواصفات، الترويج للصادرات من خلال تنظيم المعارض والبعثات التجارية، تدريب المصدرين حول الأساليب الحديثة في التسويق الدولي، وضع الآليات اللازمة لضمان توفير التمويل للصادرات وضمان ائتمان الصادرات، توفير المعلومات عن الفرص التصديرية، وتقديم الدراسات السوقية، توفير قاعدة بيانات عن الصادرات والواردات وغيرها من البيانات التجارية، وضع قاعدة بيانات عن المصدرين والمستوردين والقيود في سجل المصدرين والموردين وإصدار شهادات المنشأ، حل المشاكل التي يتعرض لها المصدرين، خفض الأعباء التمويلية عن المصدر.

ويتبين بمراجعة الأدوار التي تقوم بها مختلف الجهات الحكومية هي هاتين المجموعتين من المهام نجد أن هناك تداخلاً كبيراً ما بين اختصاصات هذه الجهات. تؤدي أكثر من جهة نفس المهمة وبالتالي يصبح الإصلاح المؤسسي الذي يستهدف مزيد من التنسيق وإزالة التداخل وتحقيق التكامل بين أدوار مختلف الجهات وتحسين كفاءتها في أداء الدور المنوط بها أمراً ضرورياً لتنمية الصادرات المصرية.

2- الإطار المؤسسي الخاص: تتمثل أبرز التغيرات التي طرأت على المجالس التصديرية في إصدار بعض القرارات من أجل مزيد من تفعيل دورها في خدمة مجتمع المصدرين، فقد وافق مجلس الوزراء في 19 أبريل 2017 على تعديل القانون رقم 155 لسنة 2002 بشأن تنمية التصدير، تتضمن التعديل إضافة مادة إلى هذا القانون - مادة رقم 03 مكرر - تخص إنشاء مجالس قطاعية استشارية تسمى المجالس التصديرية، تهدف إلى تقديم المشورة والدراسات الفنية والخدمات اللازمة لتنمية التصدير، ويكون لها الشخصية الاعتبارية الخاصة، ويحدد اختصاصاتها ومواردها وأوجه إنفاقها ونظام العمل والعضوية بها بحسب كل قطاع وسائر شؤونها القرار الصادر بإنشائها.

وبالرغم من إجابيه هذا القرار من حيث منح مزيد من المرونة للمجالس التصديرية من حيث التصرف في مواردها بما يمكنها بالقيام بمزيد من الخدمات لدعم قطاع التصدير، بالإضافة إلى

¹ محمد عبد الشفيق، مرجع سبق ذكره، ص21،22،23.

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

اشتراط ثلث عدد الأعضاء يكون من اتحاد الصناعات وبالتالي يضمن أن يكون هناك تمثيل للمصنعين والمصدرين في المجلس بما يدعم الصناعة الوطنية، إلا انه إلى أي مدى تعد التعديلات التي تمت في قانون تنمية التصدير تمثل فرصة حقيقية لتفعيل دور هذه المجالس في تنمية الصادرات المصرية.

3- استراتيجيات تنمية الصادرات المصرية : وضعت وزارة التجارة والصناعة بالتعاون مع اتحاد الصناعات المصرية والمجالس التصديرية عام 2009 استراتيجية لمضاعفة الصادرات المصرية غير البترولية بحلول 2013 لتبلغ 200 مليار جنيه، وتعتمد الاستراتيجية في تحقيق أهدافها على القطاعات الرائدة وسريعة النمو، ثم في عام 2014 وضعت الوزارة استراتيجية لتنمية الصادرات المصرية الصناعية من خلال نوعين من السيناريوهات: الأول يستهدف مضاعفة الصادرات الصناعية بحلول 2018 و الثاني يستهدف المضاعفة مع حدوث تحول تدريجي في هيكل الصادرات الصناعية تزيد من خلاله الصادرات المصرية من منتجات محددة بنسبة 400% خلال فترة الاستراتيجية .

يمكن إرجاع أحد أسباب عدم نجاح الاستراتيجيات السابقة إلى الافتقار الكامل للتنسيق ما بين استراتيجية تنمية الصادرات المصرية، واستراتيجية التنمية الصناعية التي لم يتم تحديثها منذ أن وضعت عام 2006 بينما استهدفت استراتيجية التنمية الصناعية أن تصل الصادرات المصرية غير البترولية إلى 72 مليار جنيه عام 2015، استهدفت استراتيجية تنمية الصادرات لعام 2009 وصول الصادرات المصرية غير بترولية إلى 200 مليار عام 2013 على الرغم من إن استمرار تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية.

مؤخرا أعلنت وزارة التجارة والصناعة عن استراتيجية لتنمية الصناعة والتجارة عام 2015، تستهدف الاستراتيجية تحقيق معدل نمو صناعي يصل إلى 8% وزيادة مساهمة قطاع الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي إلى 21% وزيادة الصادرات المصرية إلى 30 مليار دولار بحلول عام 2020 بمعدل نمو سنوي 10%.

تعد الاستراتيجية الأخيرة أول استراتيجية تربط بين السياسات الصناعية والتجارية وتدخل التنمية الإقليمية بما يتناسب مع إمكانيات كل محافظة في التنمية، الإطار الذي تعمل من خلاله هذه الاستراتيجية يتركز في محورين أساسيين وهما حزمة من التدابير التشريعية والإجرائية والمؤسسية التي يتم العمل عليها لخلق مناخ أعمال مواتي للتنمية المنشودة وحزمة أخرى من الحوافز الموجهة لقطاعات

بعينها بشرط ربط الحصول عليها بتحقيق تلك القطاعات لأهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية والمكانية.

المبحث الثالث: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في المملكة العربية السعودية

تسعى المملكة العربية السعودية وككل الدول النفطية إلى تطوير صادراتها خارج قطاع النفط وذلك بهدف الخروج من تبعية اقتصادها لقطاع المحروقات بالخصوص بعد أزمة 2014 الذي شهد انخفاضا لأسعار النفط بشكل حاد، ولقد أضحت هدف تنمية الصادرات غير النفطية من الأولويات الأولى للمملكة وهذا ما أكدته أهداف ومساعي برنامج رؤية المملكة 2030 الذي تم إطلاقه 2016¹. إن هدف تنمية وتطوير الصادرات غير النفطية في المملكة قديم حيث بادرت الحكومات السابقة بالبحث عن سبل لتنويع قطاع الصادرات السعودي منذ سبعينيات القرن الماضي بداية بعقد مجموعة من الاتفاقيات التجارية الإقليمية على رأسها مجلس التعاون الخليجي ومنطقة التبادل الحر العربية الكبرى وغيرها، بالإضافة إلى شروعاتها في مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية منذ الثمانينات والذي تكرر سنة 2005.

بالفعل بعد الأزمات الاقتصادية التي شاهدها بداية الألفية الجديدة وبالخصوص أزمة انهيار أسعار النفط في 2014 أقدمت المملكة على إنشاء العديد من الهيئات المتخصصة في دعم وتطوير الصادرات والمؤسسات وكذا المصدرين كالهيئة العامة لتجارة الخارجية، هيئة تنمية الصادرات السعودية، بنك التصدير والاستيراد...، بالإضافة إلى إطلاق برامج لتحفيز المصدرين والتي سنتناولها في هذا العنصر.

المطلب الأول: الهيئات المتخصصة في دعم وتطوير الصادرات السعودية

أولاً: هيئة تنمية الصادرات السعودية²:

هيئة تنمية الصادرات السعودية "الصادرات السعودية" هي هيئة حكومية بدأت أول أنشطتها عام 1434 هـ - 2013م، وتعني بزيادة الصادرات السعودية غير النفطية و الانفتاح على الأسواق العالمية، و توظيف كافة إمكاناتها الاقتصادية، نحو تحسين كفاءة بيئة التصدير عن طريق وضع البرامج وتقديم الحوافز للمصدرين، و تشجيع المنتجات السعودية في الأسواق الدولية، و الرفع من

¹ ترتكز السياسة التجارية السعودية على الاتفاق الاقتصادي لسنة 2001 والمؤسس للاتحاد الجمركي (توحيد السياسة الجمركية وتطبيق التعريفية الجمركية موحدة مقدرة ب 5 بالمائة في حلول 2003 بعدها تأسيس السوق المشتركة سنة 2008) لدول مجلس التعاون الخليجي الذي يحدد الإجراءات المطبقة على الصادرات السعودية ولعلها ما يلي: - غياب شبه كلي لإجراءات قمع ومنع الصادرات -وضع مجموعة من الإجراءات قصد مراقبة الصادرات حيث حددت قائمة من المنتجات التي تخضع لشهادات التصدير (10 سلع) وأخرى للمنع (08 متوجات).

¹ المعلومات مقتبسة من الموقع الرسمي للهيئة WWW.Saoudieexport.sa

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

جودتها و التنافسية و تحقيق وصولها للأسواق الدولية بما يعكس مكانة المنتج السعودي و لتكون رافدا للاقتصاد الوطني، إذ يأتي عمل " الصادرات السعودية " ترجمة لرؤية المملكة 2030م، وتلبية لتطلعات القيادة الرشيدة نحو تنويع مصادر الدخل للاقتصاد الوطني .

1- أهداف هيئة تنمية الصادرات السعودية:

تهدف الهيئة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف المؤدية إلى تدريب المصدرين وتوعيتهم (تنمية العنصر البشري) وكذا مرافقة المنتجات المحلية إلى الأسواق العالمية وتطوير جودتها، وتتمثل مجمل هذه الأهداف في:

- تحسين كفاءة البيئة التصديرية وخدمات دعم التصدير في المملكة.
- رفع الوعي وتنمية الكفاءات البشرية في مجال التصدير.
- تطوير قدرات وجاهزية التصدير لدى المنشآت السعودية.
- إيجاد الفرص والأسواق التصديرية الملائمة للمنشآت.
- زيادة إمكانية ظهور المنتجات السعودية أمام الفئات المستهدفة.
- تسهيل ربط المصدرين مع المشترين والشركاء المحتملين.
- الترويج للمصدرين ومنتجاتهم.
- حماية الصناعة السعودية من المنافسات غير العادلة وحل مشكلات عمليات التصدير للخارج.

2- مبادرات الهيئة:

لتحقيق أهداف وتطلعات القيادة الرشيدة نحو تنويع مصادر الدخل القومي للوصول إلى مستقبل مزدهر واقتصاد متنوع تعمل الهيئة على تطبيق مجموعة من التدابير والمبادرات المتمثلة في:

أ- مبادرة تحسين كفاءة البيئة التصديرية:

وتهدف إلى نشر ثقافة التصدير من خلال مراجعة وتطوير السياسات والتشريعات المتعلقة بالتصدير في المملكة، وحكومة إجراءات منع وتقييد التصدير، والنظر في ممارسات التجارة الخارجية المؤثرة على الصادرات السعودية وتتمثل أبرز مشاريعها في:

- مراجعة وتطوير السياسات والتشريعات المتعلقة بالتصدير.
- حكومة إجراءات منع وتقييد التصدير.
- مشروع ممارسات التجارة الخارجية المؤثرة على الصادرات السعودية.

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

ب- مبادرة تطوير قدرات التصدير للمنشآت السعودية:

تهدف إلى توعية المصدرين بسياسات وإجراءات التصدير في المملكة وتعزيز ورفع جازيتها وزيادة تنافسية منتجاتهم عالمياً من خلال برامج التدريب، ومشاريع المساعدات المالية والاستشارية، ومشروع تطوير التقييم التفصيلي والخدمات الاستشارية للمصدرين، وتتمثل أبرز إنجازاتها في:

- برنامج تحفيز الصادرات السعودية.
- مشروع تطوير خدمة برنامج الشهادات التدريبية في مجال التصدير.
- مشروع تطوير التقييم التفصيلي والخدمات الاستشارية للمصدرين.

ت- مبادرة إنشاء بنك الاستيراد والتصدير السعودي:

تهدف المبادرة إلى إنشاء بنك مستقل لتمويل الصادرات برأس مال 30 مليار ريال، يعمل على تمويل المصدرين المحليين والمستوردين الأجانب، وفقاً للممارسات العالمية في مجال تمويل الصادرات والذي سنتطرق إليه لاحقاً بشيء من التفصيل.

ث- مبادرة الترويج للمصدرين ومنتجاتهم وإيجاد الفرص التصديرية لهم:

تهدف المبادرة إلى إيجاد الفرص التصديرية للمصدرين واختيار الأسواق الملائمة لمنتجاتهم وربطهم بالمشتريين المحتملين في الأسواق الدولية، وتركز المبادرة على رفع الوعي بالمنتجات السعودية تحسين الصورة الذهنية عنها وتتمثل أهم مشاريعها في:

- تطوير وتطبيق برنامج الصنع في السعودية.
- مشروع تقارير دراسة الأسواق المستهدفة حسب الطلب.
- مشروع إنشاء المكاتب الدولية للصادرات السعودية.
- مشروع الترويج الإلكتروني للمصدرين.

ثانياً: الهيئة العامة للتجارة الخارجية¹:

أنشأت الهيئة العامة للتجارة الخارجية بقرار مجلس الوزراء السعودي 01 يناير 2019، بناء على توصية من مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية، تهدف إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تمكين النفاذ إلى الأسواق المستهدفة للصادرات غير النفطية والاستثمارات والحد من العوائق التي تواجهه.
- تعزيز مكاسب المملكة التجارية والاستثمارية للمنظمات الدولية.
- ترسيخ المكانة التجارية والاستثمارية للمملكة كمركز إقليمي وعالمي.
- توفير الحماية للمنتجات الوطنية من الممارسات الضارة بالتجارة الدولية.
- رفع مساهمة القطاع الخاص في التجارة الخارجية.

¹www.gft.gov.sa

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

- متابعة الالتزامات المملكة بالاتفاقيات والتعهدات الدولية ذات صلة.
- تنمية العلاقات التجارية والاستثمارية الدولية للمملكة.
- تمكين تحقيق التنوع في التجارة الخارجية للسلع والخدمات.

للهيئة مهام كثيرة مجليا ودوليا والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- حماية المنتجات الوطنية من الممارسات الضارة بالتجارة الدولية.
- تفاوض وإبرام الاتفاقيات التجارية والاستثمارية.
- الحد من المعوقات التي تواجه المستثمرين والمصدرين السعوديين في الخارج.
- تمثيل المملكة لدى منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية. التنسيق مع الجهات الحكومية بشأن تنفيذ التزامات المملكة التجارية والاستثمارية والاتفاقيات والتعهدات الدولية.
- وضع السياسات التجارية والاستثمارية للمملكة بالتنسيق مع الجهات ذات الصلة والقطاع الخاص.
- تعزيز استفادة ومشاركة القطاع الخاص في التجارة الخارجية.

ثالثا: بنك التصدير والاستيراد¹ :

هو بنك أسس بمبادرة من هيئة تنمية الصادرات في 18-02-2020، برأس مال 30مليار ريال، ويختص بتمويل وتأمين الصادرات السعودية، لرفع مستوى قدرتها على التنافس في الأسواق العالمية² تمت الموافقة على تنظيم بنك التصدير والاستيراد السعودي بموجب الأمر الملكي رقم (423) وتاريخ 24-06-1441هـ الموافق ل 18-02-2020م بهدف تعزيز تنمية الصادرات السعودية وتنويعها وزيادة قدرتها على التنافس في الأسواق العالمية بمختلف القطاعات، وذلك من خلال توفير خدمات تمويل الصادرات، والضمانات، وتأمين ائتمان عدم سداد مستورديها. كما يهدف البنك إلى تقديم تسهيلات ائتمانية لاستيراد المواد الخام بهدف خلق قيمة مضافة لها وإعادة تصديرها³.

¹الموقع الرسمي لبنك التصدير والاستيراد السعودي www.saoudiexim.gov

² قبل إنشاء البنك أطلقت هيئة تنمية الصادرات السعودية عام 2019 مبادرة تمويل الصادرات لدعم المصدرين توقيع اتفاقيتين لتمويل المصدرين، الأولى مع صندوق التنمية الصناعية السعودي أما الثانية فهي مع المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة التابعة للبنك الإسلامي للتنمية وبلغ إجمالي المبلغ المخصص 5مليار ريال وحدد سقف التمويل ب 600 مليون ريال لكل مستفيد، انقسمت منتوجات المبادرة إلى نوعين من التمويل : التمويل السابق

للتصدير (قبل الشحن) وتمويل المشتري الأجنبي الموقع الرسمي لبنك التصدير والاستيراد السعودي www.saoudiexim.gov

² قبل إنشاء البنك أطلقت هيئة تنمية الصادرات السعودية عام 2019 مبادرة تمويل الصادرات لدعم المصدرين توقيع اتفاقيتين لتمويل المصدرين، الأولى مع صندوق التنمية الصناعية السعودي أما الثانية فهي مع المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة التابعة للبنك الإسلامي للتنمية وبلغ إجمالي المبلغ المخصص 5مليار ريال وحدد سقف التمويل ب 600 مليون ريال لكل مستفيد، انقسمت منتوجات المبادرة إلى نوعين من التمويل: التمويل السابق للتصدير (قبل الشحن) وتمويل (بعد الشحن)، يتاح هذا التمويل لكل الشركات ماعدا النفطية.

³ على الصعيد الدولي ففي عام 2021 انظم البنك إلى اتحاد بيرين وهي مؤسسة مالية رائدة في التامين على عمليات التصدير العالمية والاستثمار وكذا التوقيع على مذكرة تفاهم مع البنك السعودي البريطاني SABB و HSBC "اتش ا سبي سي " الشرق الأوسط المختصة في تمويل وتأمين على عملية التصدير ما يتيح الفرصة لنمو تعاون في مجال تقديم التسهيلات الائتمانية لدعم تصدير المنتجات السعودية ،

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

يأتي تأسيس البنك لتلبية أهداف ومرتكزات رؤية المملكة 2030 المعنية بزيادة نسبة الصادرات غير النفطية إلى الناتج الإجمالي المحلي غير النفطي.

1- اختصاص البنك ومجالات تدخله:

يعمل بنك التصدير والاستيراد السعودي منذ تأسيسه على تنفيذ اختصاصاته الفنية والإدارية المنصوص عليها في تنظيمه، وأبرزها ما يأتي:

- تعزيز تنمية الصادرات السعودية وتنويعها وزيادة قدرتها على التنافس في الأسواق العالمية في مختلف القطاعات، وذلك من خلال توفير خدمات تمويل الصادرات والضمانات وتأمين ائتمان الصادرات وغيرها من أشكال التسهيلات الائتمانية للمستفيدين بمزايا تنافسية.
 - تقديم المشاورة المالية أو الاقتصادية أو الفنية للمستفيدين.
 - توفير أفضل الحلول والخدمات التي تساهم في تعزيز الصادرات السعودية من خلال عقد الشراكات مع الجهات المحلية والدولية في القطاعين العام والخاص.
 - التعاون والعمل مع البنوك التجارية والمؤسسات المالية المحلية والدولية من أجل تقديم خدمات مالية متكاملة لتمويل الصادرات.
 - دراسة ومتابعة تطورات خدمات تمويل الصادرات والضمان وتأمين ائتمان الصادرات الدولية، وتحديد أفضل ممارسات والمعايير من أجل تحسين خدماته.
 - عقد اللقاءات والندوات، وتنظيم جلسات العمل في مجال أعماله.
 - إجراء البحوث والدراسات اللازمة في الموضوعات ذات الصلة بأهدافه.
 - الإسهام في تدريب القدرات والكوادر الوطنية في مجال عمله، وتطويرها.
- 2- أهداف البنك: يسعى البنك إلى تحقيق مجموعة من الأهداف في مجال تسيير عمليات التمويل والتأمين التي يحتاج إليها مشروع التصدير من الإنتاج إلى غاية مغادرة المنتج للحدود الوطنية والتي يمكن حصرها في:

- تعزيز تنمية الصادرات وتنويعها وزيادة قدرتها التنافسية.
- توفير خدمات تمويل الصادرات والضمان وتأمين ائتمان الصادرات بمزايا تنافسية.
- تعزيز الثقة في الصادرات السعودية ودخولها لأسواق جديدة والحد من مخاطر عدم السداد
- تقديم التسهيلات الائتمانية للصادرات².

¹ لقد قدم البنك منذ إنشائه قروض قيمتها 310 مليون ريال سعودي كما قام بإعادة جدولة ثلاث قروض بقيمة 210 مليون ريال سعودي (document) et rapport de l'OMC du 21 mars

² لقد وضع البنك ماي 2022 استراتيجية تهدف الى تمكين الصادرات السعودية غير النفطية من الوصول للأسواق العالمية، من خلال سد الفجوات التمويلية وتقليص مخاطر التصدير، حيث تركز على تعظيم الأثر الاقتصادي لأنشطة البنك، وتعزيز تغطية العملاء والأسواق ذات الأولوية، وضمان تقديم تجربة عميل مميزة، وكذلك الاستفادة المالية، وكفاءة العمليات وفعاليتها، بالإضافة إلى جذب وتطوير الكفاءات، وتحقيق الاستفادة القصوى من التقنيات المتاحة (2018).

المطلب الثاني: برنامج الصادرات السعودية¹:

يأتي هذا البرنامج تحت مظلة الصندوق السعودي للتنمية² بهدف تشجيع الصادرات السعودية والمساهمة في تنويع الاقتصاد الوطني ومصادر الدخل، حيث يقوم البرنامج بتقديم تسهيلات في التمويل والضمان التي يحتاج إليها المصدرين للرفع من قدرتهم التنافسية من جهة ولمواجهة المخاطر التي قد يتعرض لها.

أولاً: إجراءات وشروط الحصول على تمويل البرنامج³:

يقدم البرنامج عدة منتجات للتمويل تأخذ شكل أدوات التمويل المباشرة وغير المباشرة لتمويل الصادرات وذلك حسب الخطوات التالية:

- أن تكون الصادرات ذات منشأ سعودي.
- أن تحتوي السلعة المراد تصديرها على قيمة مضافة سعودية تعادل ما نسبته 25% كحد أدنى.
- يمول البرنامج تصدير جميع السلع السعودية ما عدا النفط الخام.
- الحد الأدنى لقيمة العملية التي يمكن أن يمولها البرنامج (100 ألف ريال) أي ما يعادل 27 ألف دولار أمريكي.
- تصل نسبة تمويل البرنامج لعمليات التصدير إلى 100% من تكلفة العمليات.
- يقدم البرنامج التمويل بالريال السعودي أو الدولار الأمريكي.
- أن تكون درجة مخاطر العمليات والجدارة الائتمانية للمستفيدين والضمانات مقبولة للبرنامج.

¹www.saudiexportprogram.SEP.gov.sa

² تأسس هذا الصندوق في 1974/09/01 وبدا بتقديم خدمات تمويل الصادرات سنة 1999م.

³ في هذا المجال يجب الإشارة إلى برنامج تحفيز الصادرات السعودية الذي هو عبارة عن هيئة رسمية لتقديم القروض للمصدرين بهدف تطوير الصادرات غير النفطية بحيث تمنح تمويلات لمصدري (المنتجين المحليين) ومستوردي (المشترين الأجانب) السلع السعودية، يعمل البرنامج على تسهيل الإجراءات المالية والإدارية مع البنوك المحلية والأجنبية.

يقدم البرنامج تمويلات وقروض في حدود 100000 ريال سعودي وقدرة تسديدها تختلف باختلاف نوع السلعة المصدرة كما يلي:

-02 سنة بالنسبة لسلع الاستهلاكية والمواد الأولية.

-07 سنوات لسلع الاستهلاكية والمواد الأولية.

-15 سنة للتجهيزات.

بالنسبة لمنتجات تأمين الائتمان فان معدل تغطية القروض من خطر عدم السداد يصل إلى 90% بالإضافة إلى ضمان تغطية المخاطر السياسية والتجارية.

-في سنة 2019 كانت إحصائيات برنامج التمويل كما يلي:

- 1,8 مليار ريال سعودي تسهيلات ائتمان.

-3,6 مليار ريال سعودي تأمين الائتمان.

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

- يقدم البرنامج التسهيلات بأسعار منافسة يتم احتسابها تبعا لطبيعة عمليات التصدير والمخاطر المصاحبة لها وفي ضوء الأسعار العالمية السائدة.

1- الجهات المؤهلة للاستفادة من خدمات البرنامج:

- يتحصل على خدمات البرنامج العملاء الاقتصاديون المحليون والأجانب خواص كانوا أو عموميون الذين يدخلون في عمليات التصدير وهم:
- المصدرون المحليون (المؤسسات والشركات السعودية).
 - المشترون المحليون (المؤسسات والشركات السعودية) الراغبون في شراء سلع أو خدمات سعودية وتصديرها إلى خارج المملكة.
 - المستوردون (المؤسسات والشركات الأجنبية من القطاع العام أو الخاص) الراغبون في استيراد السلع والخدمات السعودية.
 - حكومات الدول الراغبة في استيراد السلع والخدمات السعودية.
 - البنوك والمؤسسات المالية المحلية والأجنبية.

2- أدوات تمويل البرنامج:

تنقسم آليات تمويل الصادرات حسب هذا البرنامج إلى قسمين تمويل مباشر وغير مباشر

1-2 أدوات التمويل المباشر المتاحة من البرنامج:

المقصود بالتمويل المباشر هو تقديم التسهيلات الائتمانية مباشرة من البرنامج للمستفيدين، وبحيث يتم إبرام اتفاقية التمويل بين البرنامج والمستفيد، ويقدم البرنامج هذه التسهيلات من خلال إحدى أدوات التمويل التالية:

أ- تمويل المصدرين السعوديين:

تساعد هذه التسهيلات الائتمانية المصدرين السعوديين على توفير التمويل اللازم للمستوردين الذين يتعامل معهم المصدر السعودي وذلك بعد المرور بالخطوات التالية:

- بعد الاتفاق المبدئي بين المصدر السعودي والمستورد يتقدم المصدر السعودي للبرنامج بطلب التمويل.
- يدرس البرنامج الطلب وطبيعة العملية والمخاطر المصاحبة له، ويتم تقييم الجدارة الائتمانية للمستورد والجهات الضامنة، ثم يحدد البرنامج شروط التمويل الأساسية التي من أهمها: مدة التمويل، عدد الأقساط، هامش الربح، والضمانات اللازمة (ضمان مصرفي، خطاب اعتماد، وثيقة ضمان).

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

- يقوم البرنامج لتوقيع اتفاقية تمويل مع المصدر السعودي.
 - بعد الشحن يقدم المصدر السعودي وثائق الشحن للمصرف السعودي، وبعد قبول الوثائق يدفع البرنامج للمصدر السعودي ثمن الصادرات.
 - يقوم المستورد بسداد ثمن الصادرات من الأرباح المستحقة للبرنامج في المواعيد المحددة لذلك في اتفاقية التمويل.
- ب- تمويل المشتريين المحليين لأغراض التصدير:

تمر هذه العملية بالخطوات التالية:

- يقدم البرنامج هذه التسهيلات الائتمانية لرجال الأعمال والمستثمرين السعوديين (المشتريين المحليين) الذين ينفذون مشاريع استثمارية خارج المملكة ويرغبون في الحصول على تمويل من البرنامج لاستيراد سلع وخدمات سعودية لاستخدامها في تنفيذ تلك المشاريع.
 - يحدد المشتري المحلي أنواع وكميات السلع والخدمات المطلوبة ويتفق مبدئياً مع الشركات المنتجة (المصدرين السعوديين) على مواصفات السلع والخدمات وأسعارها وشروط تسليمها، ثم يتقدم للبرنامج بطلب التمويل.
 - يدرس البرنامج الطلب وطبيعة العملية والمخاطر المصاحبة لها، ويتم تقديم الجدارة الائتمانية للمشتري المحلي والجهات الضامنة، ثم يحدد البرنامج شروط التمويل الأساسية.
 - يقوم البرنامج بتوقيع اتفاقية تمويل مع المشتري المحلي.
 - بعد الشحن يقدم المصدر السعودي وثائق الشحن للبنك السعودي المراسل وبعد قبول الوثائق يدفع البرنامج للمصدر ثمن الصادرات.
 - يقوم المستورد (عادة من خلال بنكه) بسداد ثمن الصادرات مع الأرباح المستحقة للبرنامج في المواعيد المحددة لذلك في اتفاقية التمويل.
- ت- تسهيلات تمويل سابقة للشحن:

يقدم البرنامج هذه التسهيلات الائتمانية للمصدرين السعوديين لمساعدتهم في توفير التمويل اللازم لرأس المال العامل وشراء مدخلات الإنتاج وتكون فترة التمويل في حدود 180-360 يوماً مروراً بالخطوات التالية:

- يجب أن يكون التمويل المطلوب مرتبطاً بعقد تصدير مؤكد.
- يحدد البرنامج شروط التمويل الأساسية بعد دراسة طلب التمويل وطبيعة العملية والمخاطر المصاحبة لها، وبعد تقييم الجدارة الائتمانية للمستفيد والجهات الضامنة.
- يقوم البرنامج بتوقيع اتفاقية تمويل مع المصدر السعودي.

- يدفع البرنامج للمصدر السعودي التمويل المتفق عليه على دفعات بما يتناسب مع طبيعة العملية وتبعاً لاتفاقية التمويل، وتكون الدفعة الأخيرة بعد اكتمال تصنيع السلع أو تقديم الخدمات للجهات المستفيدة.
- يقوم المصدر السعودي بسداد مبلغ التمويل مع الأرباح المستحقة للبرنامج في المواعيد المحددة لذلك في اتفاقية التمويل.

2-2 تسهيلات التمويل المتاحة من خلال خطوط التمويل - التمويل الغير مباشر:

يقوم البرنامج بفتح خطوط تمويل للمصارف و المؤسسات المالية و كبار المستوردين بهدف مساعدة المصدرين السعودية خاصة من الشركات الوطنية الصغيرة و المتوسطة على تسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية و توفير الفرصة لعمالهم المستوردين من الخارج للحصول على التمويل عن طريق بعض المؤسسات العامة أو المؤسسات المالية المحلية، مثل المصارف التجارية، والتي تمثل وكالات وطنية للبرنامج في بلد المستورد، حيث تدخل هذه الوكالات في ترتيبات تمويل مع برنامج الصادرات السعودية و تقوم بتقديم التمويل للمستوردين بشروط ائتمانية تنافسية من خلال الإجراءات التالية :

- يتفق المستورد مبدئياً مع المصدر السعودي على شراء سلع أو خدمات محددة، ثم يتقدم للوكالة الوطنية (مصرف المستورد) بطلب الحصول على تمويل العملية.
- يتفق المستورد مع المصرف على شروط التمويل، ثم يقوم المصرف بفتح خطاب اعتماد لصالح المصدر السعودي.
- يقوم المصدر السعودي بشحن السلع أو تقديم الخدمات المطلوبة، ثم يقوم البرنامج بدفع ثمن السلع أو الخدمات لصالح المصدر السعودي.
- يقوم المستورد (من خلال المصرف) بسداد ثمن الصادرات مع الأرباح المستحقة للبرنامج في المواعيد المحددة لذلك حسب الاتفاق مع المصرف.

يمكن منح خطوط تمويل من البرنامج لصالح بعض الجهات ورجال الأعمال وكبار المستوردين الذين يرغبون في استيراد سلع وخدمات متنوعة من المملكة بشكل مستمر بكميات كبيرة، ويجب أن يكون هؤلاء المستوردون من ذوي الجدارة الائتمانية الجيدة والمقبولة للبرنامج، وان تكون لديهم القدرة على تقديم الضمانات اللازمة.

3-2 تمويل الصادرات من الخدمات والمقاولات:

يسعى البرنامج إلى تشجيع الشركات السعودية المتخصصة التي لديها خبرة في مجال تقديم الخدمات والمقاولات، وذلك من خلال المساهمة في تمويل الأعمال التي تنفذها هذه الشركات خارج المملكة، ويتم تحديد مساهمة البرنامج وفقاً لما يلي:

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

- العمليات (المشاريع) التي تمثل قيمة المكونات السعودية فيها اقل من 50% من القيمة الإجمالية للعملية: تصل نسبة مساهمة البرنامج في التمويل حتى 100% من قيمة المكونات السعودية.
- العمليات التي تمثل قيمة المكونات السعودية فيها 50% أو أكثر من القيمة الإجمالية للعملية: تصل نسبة مساهمة البرنامج في التمويل إلى 100% من قيمة المكونات السعودية، أو 85% من القيمة الإجمالية للعملية.
- يجب أن يبرم عقد التصدير أو عقد التنفيذ (مباشرة أو من الباطن) مع شركة أو مؤسسة سعودية وفي حالة تضامن مؤسسة أو شركة سعودية مع شريك أجنبي لتنفيذ عقد التصدير أو عقد التنفيذ يجب ألا تقل حصة المؤسسة أو الشركة السعودية في اتفاقية التضامن عن 70%.

ثانياً: برنامج تحفيز الصادرات¹:

- يعتبر أحد مبادرات برنامج تطوير الصناعة والصادرات السعودية والذي أطلقته هيئة تنمية الصادرات والذي يهدف إلى تشجيع الشركات السعودية على دخول أسواق التصدير والتوسع فيها، تأسس في جوان 2019 ويقدم تسع حوافز للمؤسسات المصدرة.
- يقدم البرنامج 09 حوافز للشركات المصدرة المحلية عدة تعويضات على بعض التكاليف المتمثلة في:
- الاستشارات واستراتيجية التصدير وسلاسل التوريد:

يقوم البرنامج وفق هذا التحفيز بتعويض الرسوم وتكاليف دراسة استراتيجية التصدير وسلاسل التوريد والذي يهدف إلى تهيئة المؤسسة للمنافسة الفعالة في الأسواق الخارجية والنجاح فيها، يقدر التعويض ب 55% من الرسوم بحد أقصى مقدر ب 225000 ريال سعودي.

➤ تسهيل زيارة المشتريين المحتملين:

يسعى البرنامج إلى تعويض تكاليف زيارات الزبائن المحتملين لفتح فرص أكبر للتعاون مع الشركات الأجنبية لزيادة مبيعات المؤسسة، يقدر التعويض ب 90% من الرسوم بحد أقصى مقدر

ب 50000 ريال سعودي، بالنسبة للزيارات التي تتضمن أقل من 03 مدعويين فإن سقف التعويض هو 13000 ريال سعودي.

➤ الأدرج في منصة التجارة الإلكترونية:

تقدم هيئة تنمية الصادرات وفق هذا البرنامج تعويضاً للتكاليف المتعلقة بتسجيل المنتجات في المنصات الإلكترونية ومنصة جذب العملاء المحتملين للوصول بالمنتجات السعودية إلى نطاق

¹www.saudiexports.gov.sa

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

أكبر من الأسواق الأجنبية، تبلغ نسبة التعويض 70% بحد أقصى مقدر ب 55000 ريال سعودي.

➤ تسجيل المنتجات لدى الجهات الحكومية:

تعويض تسجيل السلع لدى حكومات الدول الأجنبية للسماح باستيرادها وبيعها في تلك الدول، تقدر قيمة التعويض ب 50% بحد أقصى مقدر ب 55000 ريال سعودي.

➤ المشاركة الفردية في المعارض:

تعويض الرسوم المدفوعة للمشاركة في المعارض الدولية، تقدر قيمة التعويض ب 65% بحد أقصى مقدر ب 150000 ريال سعودي.

➤ الدعم القانوني:

تعويض رسوم الاستشارات القانونية المتخصصة والخبرات القانونية في الأسواق المستهدفة، تقدر قيمة التعويض ب 85% بحد أقصى مقدر ب 100000 ريال سعودي.

➤ التسويق والإعلان:

تعويض رسوم وتكاليف أنشطة التسويق والإعلان المطلوبة لنشر الوعي على المنتجات السعودية في الأسواق الأجنبية، تقدر قيمة التعويض ب 75% بحد أقصى مقدر ب 200000 ريال سعودي.

➤ شهادات المنتجات:

تعويض رسوم إصدار الشهادات ذات الصلة بالتصدير على سبيل المثال شهادة المطابقة المحلية والدولية، تقدر قيمة التعويض ب 50% بحد أقصى مقدر ب 250000 ريال سعودي.

➤ التدريب المتخصص:

تعويض رسوم برامج التدريب المتخصصة أو المتقدمة أو المشاركة في ورش العمل أو الحصول على شهادات احترافية في مجالات التصدير، تقدر قيمة التعويض ب 55% بحد أقصى مقدر ب 50000 ريال سعودي.

ثالثاً: إجراءات أخرى

هناك مجموعة أخرى من الإجراءات والآليات المستخدمة قصد تنمية الصادرات نذكر منها ما يلي:

1- المناطق الاقتصادية الخاصة:

طبقاً لبرنامج "رؤية المملكة 2030" والبرنامج الوطني للتنمية الصناعية واللوجستية تم تأسيس مناطق اقتصادية خاصة بهدف استقطاب الاستثمار الأجنبي وتنويع الاقتصاد السعودي.

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

تقدم هذه المناطق العديد من التحفيزات والتسهيلات للمستثمرين الأجانب والمؤسسات المتعددة الجنسيات خصوصا في بعض القطاعات الاستراتيجية كالتيكنولوجية والاتصالات وخدمات النقل ...

في 19-10-2018 تم التصديق على قانون تسيير المناطق والقطاعات المعنية بالتسهيلات وكذا الإجراءات المطبقة عليها، حسب القانون الملكي A/17 يتم تطبيق إجراءات ضريبية خاصة على العمليات المنجزة في هذه المناطق وتتمثل في:

- الإعفاء من التعريفات الجمركية والضريبية على القيمة المضافة للسلع التي تدخل هذه المناطق.
- عدم فرض ضريبة على تحويل السلع والتجهيزات ما بين هذه المناطق والأراضي السعودية الأخرى.
- غياب إجراءات المنع الخاصة بتحويل الأموال إلى بلد إقامة المستثمرين.
- غياب إجراءات المنع فيما يخص الملكية الخاصة للأصول والملكية الفكرية.
- تسهيل إجراءات الإقامة بالنسبة للعمال الأجانب في هذه المناطق.

في أكتوبر 2018 أنشأت المملكة أول منطقة اقتصادية خاصة وذلك في المطار الدولي الملك خالد في انتظار التصديق على 03 مناطق أخرى¹.

2- الصندوق السعودي لدعم الصناعة SDIF:

تأسس سنة 1974 بغرض تقديم الدعم والتسهيلات للمؤسسات الصناعية غير النفطية المحلية فقط وفي 2019 أصبح البرنامج يمس قطاعات جديدة كالصناعات الطاقية، منذ هذه السنة أيضا ارتفع رأس مال الصندوق من 65 مليار ريال سعودي إلى 105 مليار لتحقيق هدف "رؤية المملكة 2030" المتمثل في النهوض باقتصاد متنوع وقاعدة صناعية متنوعة، كما أصبح الصندوق يقدم تسهيلات ائتمانية للشركات الأجنبية.

مدة قروض الصندوق تصل إلى 15 سنة وتغطي حوالي 50% من احتياجات رأس المال الثابت ورأس المال العامل في المناطق الأقل تطورا، مدة هذه القروض 20 سنة وتغطي 75% من احتياجات المؤسسة.

في سنة 2019 وقع الصندوق على 12 اتفاقية مع مؤسسات خاصة وهيئات حكومية كما صدق على إنفاقهما قيمته 12,5 مليار ريال وهو المبلغ الأكبر منذ إنشاء الصندوق، منذ 2000 إلى غاية منتصف 2019

¹ حسب تقرير منظمة التجارة الدولية الصادرة في 2021/01/21، وتقرير الصندوق 2019. www.sidt.gov.sa

الفصل الثاني: إجراءات وتدابير ترقية الصادرات في كل من الجزائر والسعودية ومصر

قدم الصندوق 2186 قرض وتسهيلاً ائتماني ذات قيمة نقدية تساوي 132 مليار ريال ومكنت هذه العملية من خلق حوالي 178 ألف منصب شغل¹.

واصلت السعودية جهودها الجبارة حيث أطلقت هيئة تنمية الصادرات استراتيجية التحول المؤسسي تتواءم مع مستهدفات رؤية المملكة 2030² بالتكامل مع العديد من الجهات الحكومية من أجل تنويع الاقتصاد المحلي عبر تعزيز وتنمية الصادرات غير النفطية وكانت النتائج لسنة 2021 كما يلي:

- أعلنت الصادرات السعودية استقادت 220 شركة من برامج تحفيز الصادرات.
- لقد أسهم برنامج صنع في السعودية³ في استقطاب أكثر من 1200 شركة محلية وإدخال منتوجاتها إلى الأسواق العالمية

وبين فيصل البداح الأمين العام لهيئة تنمية الصادرات السعودية أن التحول المؤسسي بمثابة خريطة طريق نوعية تتوافق مساراتها وخططها مع الرؤى التطويرية للاقتصاد الوطني، وتهدف إلى تحقيق شراكة حقيقية مع القطاع الخاص وفقاً لرؤية 2030 والمُصدِّرين على وجه التحديد، وذلك من خلال تحسين بيئة التصدير وتطوير قدرات المُصدِّرين وتحسين تنافسيتهم في الأسواق ورفع جاهزيتهم لمواجهة التحديات العالمية⁴.

¹ تقرير منظمة التجارة الدولية الصادرة في 2021/01/21.

² تجدر الإشارة إلى أن رؤية 2030 تستهدف هو رفع قيمة الصادرات غير النفطية من 16 إلى حوالي 50 في المائة من الناتج المحلي.

³ هو برنامج يهدف إلى تطوير الشركات المحلية عن طريق تشجيع المستهلكين على استهلاك السلع المحلية وتشجيع الشركات على التصدير إلى الأسواق ذات الأولوية.

⁴ مجلو الشرق الأوسط، الخميس - 17 جمادى الآخرة 1443 هـ - 20 يناير 2022 مرقم العدد [15759]

خلاصة الفصل:

مما سبق يتبين لنا أن الجزائر بدأت سياساتها التدرجية لصادرات خارج قطاع المحروقات في منتصف الثمانينات أي منذ أزيد من 35 سنة قبل المملكة السعودية بكثير ولقد أنشأت من أجل ذلك مجموعة كبيرة من الإجراءات تركز بالأساس على تقديم الإعفاءات و الدعم المالي المباشر للمؤسسات الاقتصادية وتحفيزها مالياً، في حين أن الإجراءات المتبعة في السعودية و مصر كانت موجهة أكثر الى تطوير و تنمية و تدريب المقاول و الصناعي و المزارع المحلي لتهيئته أولاً وتعريفه بعمليات التجارة الخارجية، كما اعتننا بتطوير القاعدة الإنتاجية وعمدنا الى دعم المصدرين في مهمة الولوج الى الأسواق الدولية ولم تقتصر مهمتهم في ضخ الأموال و التمويلات بل في انتهاج سياسة تسويقية و الترويج للمؤسسات الوطنية.

بالفعل ان الجزائر ومنذ 1986 و أزمة انهيار سعر البترول أنفقت أموال ضخمة من اجل تنويع القاعدة الانتاجية وتنويع الصادرات ولم تبخل في سبيل الوصول الى هذا الهدف متناسية أهمية الاستراتيجية التسويقية كآلية لدعم وتنمية الصادرات، فالتصدير العشوائي لم يعد مجدداً فبلوغ هدف التصدير يتطلب مجهودات نوعية ومدروسة وموجهة تبدأ بإعداد بحوث عن الأسواق الخارجية و تنتهي باختيار الأسواق المستهدفة و تحديد الاستراتيجيات الملائمة لبلوغه لان المتصفح لوجهة صادراتنا يجد أنها موجهة الى أسواق الدول المتقدمة: الاتحاد الأوروبي و دول منظمة التنمية و التعاون الاقتصادي التي تشكل منافسة شرسة للسلع المحلية التي تصدرها الجزائر، لهذا يجب على الجزائر أن تعيد النظر في طريقة توجيهها لصادراتها، والا فان سياسات الدعم المالي من دون اختيار الأسواق الملائمة ستكون نتيجتها تبديد للأموال

الفصل الثالث: تنمية
المصادر خارج
المحروقات في
الجزائر، السعودية
ومصر: دراسة
تحليلية

تمهيد

النمو الاقتصادي هدف تسعى إلى تحقيقه جميع الدول، والجزائر والسعودية ومصر شأنها شأن باقي الدول فقد انتهجت سياسات وتدابير تهدف إلى ترقية الصادرات وتحقيق التنمية الاقتصادية على وجه الخصوص من خلال العديد من الأجهزة والإجراءات في سبيل تطوير وتنويع صادراتهم خارج المحروقات، لأنه يعتبر خيارا استراتيجيا للجزائر والسعودية ومصر لتنويع المداخل، خاصة بعد أزمة انهيار أسعار المحروقات سنة 1986 وكذلك أزمة 2014 وقد عملنا من خلال هذا الفصل على دراسة التجارة الخارجية للسعودية ومصر كونهما مثلا ناجحا لترقية وتطوير صادراتهم، فالسعودية الآن تعتبر من الأمثلة الناجحة في مجال ترقية الصادرات غير النفطية فقد شهدت نمو متزايدا لصادراتها ولهذا سنحاول في هذا الفصل تحليل هيكل التجارة الخارجية للجزائر والسعودية ومصر ومن هذا المنطلق قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كالآتي :

المبحث الأول: تحليل أداء الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

المبحث الثاني: تحليل أداء الصادرات السعودية خارج قطاع المحروقات.

المبحث الثالث: تحليل أداء الصادرات المصرية خارج قطاع المحروقات.

المبحث الاول: تحليل اداء صادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

سنقوم في هذا المبحث بعرض وتحليل تطور الاداء المبادلات التجارية الجزائرية بشكل عام وأداء وتطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2020)، من خلال التعرض للمبادلات التجارية والتي تضم الواردات والصادرات، ثم الميزان التجاري ومعدل التغطية الذي تحققه الصادرات للواردات يليها تحليل لهيكل الصادرات الجزائرية والسعودية ومصر واهم المنتجات المصدرة.

المطلب الاول: تطور المبادلات التجارية الجزائرية في فترة (2005-2020)

في هذا المطلب سنتناول تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال هذه الفترة ثم يليها تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية، وكذلك استعراض وتحليل العوامل الأساسية المؤثرة على هيكل التجارة الخارجية وكذا هذه المؤشرات المتمثلة في الميزان التجاري ومعدل التغطية خلال الفترة (2005-2020).

اولا: تطور الواردات والصادرات الجزائرية (2005-2020):

الجدول رقم 1: تطور الصادرات والواردات الجزائرية (2005-2019) الوحدة: مليون دولار

الصادرات	الواردات	السنة
46001	20048	2005
54163	21456	2006
60163	27631	2007
79298	39479	2008
45194	39294	2009
57053	40473	2010
73489	47247	2011
71866	47490	2012
64974	55028	2013
62886	58580	2014
34570	51646	2015
30026	47089	2016
34763	46059	2017
41797	46330	2018
35824	41934	2019

المصدر: احصائيات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، تاريخ الاطلاع 2022/05/29 على موقع

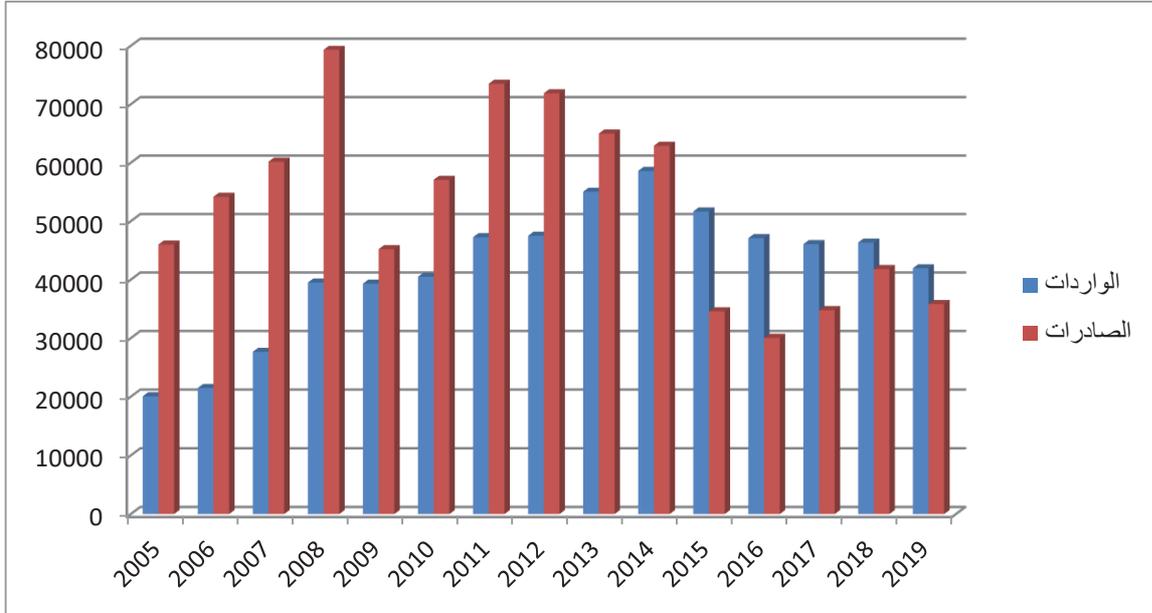
<http://www.algex.dz>

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة ما يلي:

- لقد انخفضت الصادرات من 46001 مليون دولار امريكي سنة 2005 الى قيمة 35824 سنة 2019. يمكن ملاحظة أن الصادرات الجزائرية عرفت في الفترة 2005-2008 ارتفاعا متزايدا من 46001 مليون دولار الى 71866 مليون دولار بسبب ارتفاع الذي عرفته أسعار المحروقات في بداية 2000, بعد ذلك شهدت الصادرات الجزائرية انخفاضا شديدا سنة 2009 ليصل الى 45194 مليون دولار بسبب الأزمة الاقتصادية 2008 التي تسببت في انخفاض الطلب العالمي على النفط) مشكل التركيز السلي و الجغرافي للصادرات مع العلم أن أكثر من 90% من الصادرات الجزائرية من المحروقات و وجهة الدول الغربية).
- بعد ذلك شهدت الصادرات الجزائرية صدمة ثانية سنة 2014 بعد الانخفاض الشديد والحاد لأسعار النفط في أوت 2014(التركيز السلي للصادرات الجزائرية)
- كما أن حصيلة الصادرات خلال الفترة المدروسة لم تكن مستقرة بل عرفت تذبذبا في حصيلتها من سنة الى اخرى والسبب راجع في ذلك الى الاعتماد الاكبر للدولة الجزائرية في صادراتها على قطاع المحروقات، وبالتالي فان تذبذب اسعار النفط يؤدي الى تذبذب في حصيلة الصادرات وهو ما يبينه الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (01): تطور الصادرات والواردات الجزائرية (2005-2020) الوحدة: مليون دولار



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء الى معطيات الجدول رقم (01)

لقد عرفت الفترة من 2005-2015 تذبذبات مستمرة في حصيلة الصادرات تارة تنخفض وتارة ترتفع، حيث سجلت سنة 2005 حصيلة قدرها 46001 مليون دولار امريكي لتعرف هذه الحصيلة انخفاض سنة 2015 الى ما قيمته 34570 مليون دولار امريكي اي بانخفاض قدره 24,84 % مقارنة بسنة 2005، كما عرفت ايضا سنة 2009 تراجع حصيلة الصادرات لكن بنسبة ضعيفة تقدر ب 1,75 % مقارنة بسنة 2005 ويعود السبب الى انخفاض اسعار البترول.

إذا من سنة 2005 الى 2008 شهدت حصيلة الصادرات ارتفاع محسوس والعائد الى انتعاش اسعار البترول في الاسواق العالمية حيث المضاربة والحروب والكوارث الطبيعية التي كانت السبب وراء القفزة في اسعار البترول، اذ وصل سعر البرميل الى 63 دولار في سنة 2006 وتسارع نمو قطاع الصادرات الجزائرية بنسبة 6 % سنة 2007، حيث سجلت الحصيلة ارتفاعا قياسيا من 46001 مليون دولار امريكي سنة 2005 الى تسجيل 79298 مليون دولار سنة 2008 وهي اعلى حصيلة مسجلة خلال هذه الفترة المدروسة.

لكن نلاحظ ان في كل من العامين 2009 و2015 شهدت حصيلة صادرات تراجع بنسبة 43 % في 2009 مقارنة بسنة 2008، و44,07 % في 2015 مقارنة بسنة 2008 والاخيرة تعتبر أكبر تراجع عرفته في الفترة (2005 -2015) الناتج عن انخفاض اسعار البترول، شهدت الفترة من 2016 الى 2019 ارتفاع طفيف في حصيلة الصادرات مقارنة بسنة 2015.

وفي مجمل القول نلاحظ ان حصيلة الصادرات الاجمالية تابعة تماما لأسعار البترول نظرا لاعتمادها على صادرات المحروقات بشكل كبير المحروقات وعدم تنوع مصادر الثروة في الجزائر واقتصادها على الإيرادات النفطية.

أما بالنسبة للوردات فقد شهدت ارتفاعا متزايدة من 2005 الى غاية 2014 باستثناء سنة 2009 حيث عرفت انخفاضا طفيفا من 39479 الى 39294 مليون دولار وذلك لاستمرار ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية الأمر الذي سمح للجزائر من مواصلة برامجها التنموية، ولكن بعد أزمة انخفاض أسعار النفط لسنة 2014 بدأت حصة الواردات بالتناقص حيث انخفضت من 58586 مليون دولار عام 2014 الى 41934 مليون دولار عام 2019 و هذا ان دل فيدل على التبعية المفرطة لقطاع المحروقات الذي تأثر بانخفاض سعر النفط في أوت 2014 ثم في 2016 ما دفع بالحكومة الى اتباع سياسة التقشف المالي التي مفادها كبح النفقات العمومية وكذا الواردات.

ثانيا: تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر 2005-2020:

سنبين من خلال الجدول الموالي تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر خلال الفترة الممتدة بين (2005-2020)، حيث يمكن الحصول على مؤشر معدل التغطية من خلال اجراء العلاقة الرياضية التالية:

$$\text{معدل التغطية} = (\text{الصادرات} / \text{الواردات}) * 100$$

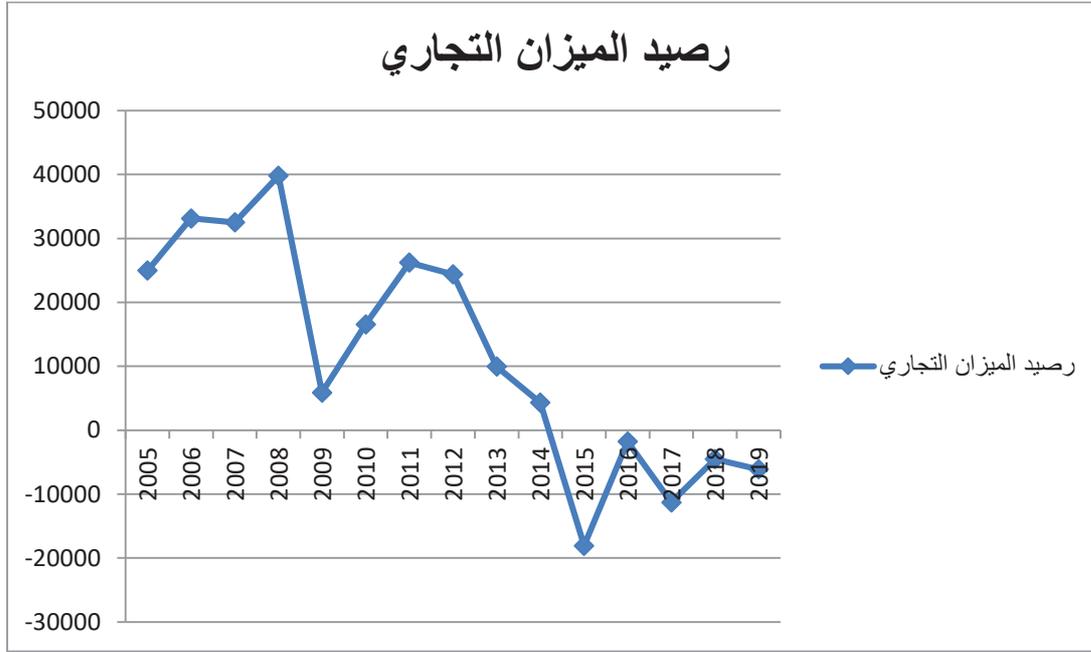
الجدول رقم (02): رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية للجزائر (2005-2020) الوحدة: مليون دولار

السنة	الواردات	الصادرات	معدل التغطية %	رصيد الميزان التجاري
2005	20048	46001	229,45	24989
2006	21456	54163	252,44	33157
2007	27631	60163	217,74	32532
2008	39479	79298	200,86	39819
2009	39294	45194	115,02	5900
2010	40473	57053	140,97	16580
2011	47247	73489	155,54	26242
2012	47490	71866	151,33	24376
2013	55028	64974	118,07	9946
2014	58580	62886	107,35	4306
2015	51646	34570	66,94	-18080
2016	47089	30026	63,76	-1763
2017	46059	34763	75,47	-11296
2018	46330	41797	90,21	-4533
2019	41934	35824	85,42	-6110

المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على: احصائيات المديرية العامة للجمارك الجزائرية 2020.

من خلال معطيات الجدول السابق نلاحظ ان رصيد الميزان التجاري ومعدل تغطية الصادرات للواردات يمتازان بتقلبات مستمرة وهي نتيجة منطقية نظرا للتقلبات التي تمر بها حصيلة الصادرات والواردات والنتائج اساسا من تقلبات اسعار البترول وهو ما يظهر من خلال الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (02): تطور الميزان التجاري للجزائر (2005-2020) الوحدة: مليون دولار



المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول رقم (02)

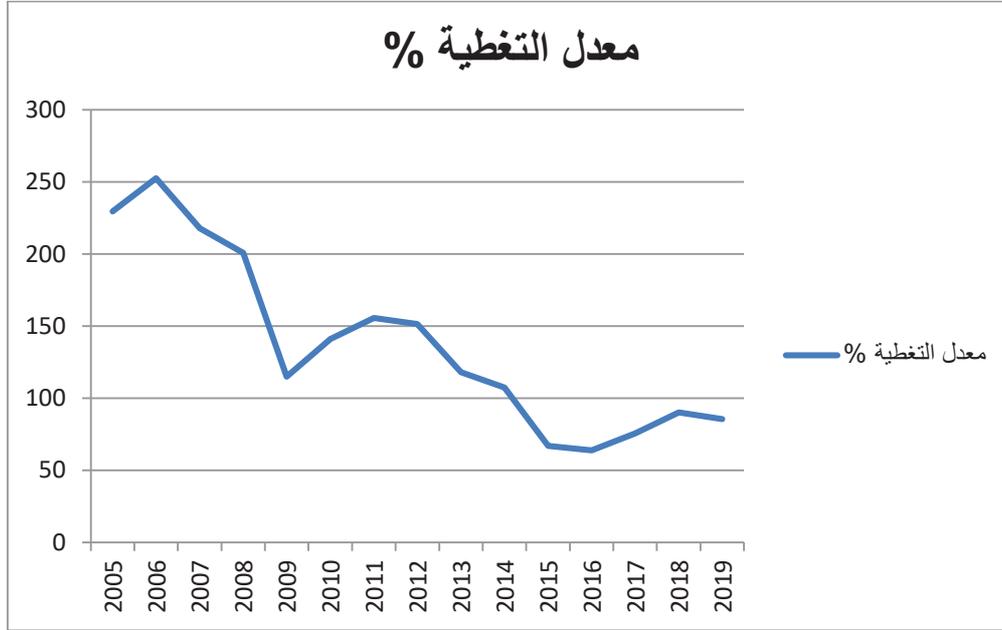
من خلال تحليلنا لمعطيات الجدول والشكل البياني السابقين يتبين لنا:

سجل الميزان التجاري ارتفاعا من 2005 الى 2008 ، و قدر فائض الميزان التجاري سنة 2008 حوالي 39819 مليون دولار امريكي ، غير ان الميزان التجاري عرف انخفاضا محسوسا سنة 2009 بتسجيله حوالي 5900 مليون دولار امريكي ولكن بقي موجبا، و يرجع سبب هذا الانخفاض الى الازمة المالية العالمية و انخفاض الطلب على البترول في الاسواق العالمية ، وهذا ما يؤكد لنا المشاكل الناتجة عن تبعية الاقتصاد الجزائري للبترول ، و في سنة 2010 ارتفع الميزان التجاري حيث سجل حوالي 16580 مليون دولار امريكي ليتواصل هذا الارتفاع سنة 2011 ، لكن سرعان ما عاد الانخفاض سنة 2012 و تواصل هذا الانخفاض ليسجل الميزان التجاري عجزا سنة 2015 بقيمة 18080 مليون دولار امريكي ، و استمر هذا العجز الى غاية سنة 2019 ولكن بوتيرة متناقصة حيث تقلص الى 6110 مليون دولار امريكي بسبب سياسة تخفيض النفقات أو سياسة التقشف التي

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

طبقتها الجزائر بالنظر الى تدهور احتياطات الصرف و استنزاف موارد صندوق ضبط الإيرادات النفطية.

الشكل رقم (03): تطور معدل التغطية للجزائر (2005-2020)



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (02)

اما فيما يتعلق بمعدل التغطية والذي يعبر على مدى تغطية الصادرات للواردات، حيث تعتبر أفضل نسبة في المعاملات التجارية هي المحصورة بين 80% و 120% والملاحظ للمعدلات المتحصل عليها في جدول تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية، فان نسبة التغطية تتراوح ما بين 63,76% و 256,44% وهذا ما يفسر ما تعرفه حصيلة الصادرات من ارتفاع تغطي ما تقوم الدولة باستيراده، فقد سجلت معدلات تغطية مرتفعة جدا بالمقارنة مع المعدلات المثلى في المعاملات التجارية في جميع فترات الدراسة، حيث كان اقل معدل سجل هو 63,76%.

كما نلاحظ ان السنوات 2005، 2006، 2007، 2008 حققت اعلى المعدلات بالفترة المدروسة وهي على التوالي: 229,45%، 252,44%، 217,74% و 200,86% الناتجة عن الانتعاش في الصادرات الاجمالية وخاصة الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الثاني: تطور أداء الصادرات الجزائرية خارج المحروقات (2005-2020)

سنحاول في هذا المطلب الى استعراض تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وهيكلها السلعي وكذا توزيعها الجغرافي.

أولاً: تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2020)

الجدول الموالي يتضمن مجموع الصادرات الجزائرية.

الجدول رقم (03): بنية الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2020)

الوحدة: مليون دولار امريكي

السنة	صادرات المحروقات	النسبة %	صادرات خارج المحروقات	النسبة %	اجمالي الصادرات
2005	45094	98,03	907	1,97	46001
2006	53429	97,83	1184	2,17	54613
2007	58831	97,79	1332	2,21	60163
2008	77361	97,57	1928	2,43	79298
2009	44128	97,64	1066	2,36	45194
2010	55527	97,33	1526	2,67	57053
2011	71427	97,2	2062	2,8	73489
2012	69804	97,13	2062	2,87	71866
2013	60304	96,9	2014	3,1	64974
2014	60076	95,4	2810	4,6	62886
2015	33080	95,69	1490	4,3	34570
2016	27104	93,84	1779	6,16	28883
2017	32864	94,54	1890	5,46	34763
2018	38897	94,61	2216	5,39	41113
2019	32926	94,09	2068	5,91	34994
2020	19524	90,7	2021	9,3	21545

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار حصيلة التجارة الخارجية، تاريخ الاطلاع 28 ماي 2022 على

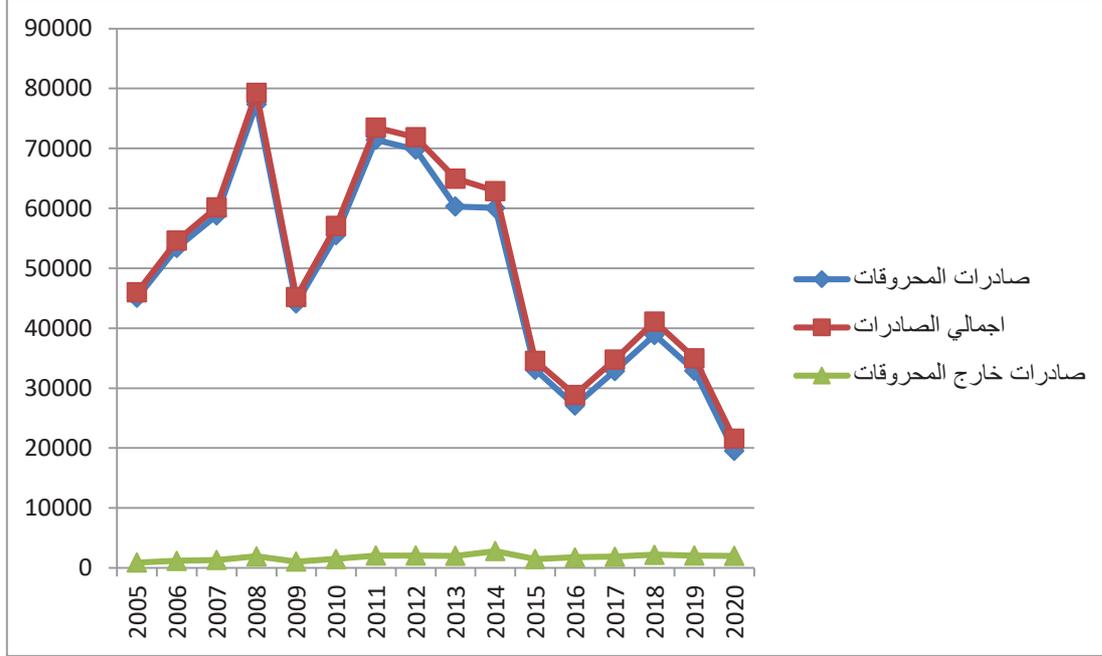
الموقع: <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر - السعودية - مصر) دراسة تحليلية

وللمزيد من التوضيح يمكن تمثيل قيم الجدول (03) اعلاه في شكل بياني كالتالي:

الشكل رقم (04): تطور كل من اجمالي الصادرات، صادرات المحروقات، صادرات خارج

المحروقات للفترة (2005-2020) الوحدة: مليون دولار



المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول رقم (03)

يتبين لنا من خلال الجدول السابق ان الاقتصاد الجزائري يعاني من التبعية لقطاع المحروقات، حيث ان الصادرات خارج المحروقات لا تغطي الا نسبة قليلة فقط، وهذا ما ينعكس بالسلب على حصيلة الميزان التجاري من جهة والاقتصاد الوطني ككل، خاصة وان قطاع المحروقات يعاني من تذبذبات في اسعار البترول. ومن الملاحظ ان النسبة الاكبر من الصادرات الجزائرية هي من المحروقات، ما يجعل النمو الاقتصادي حبيس تطور هذا القطاع بالدرجة الأولى وكذا ارتفاع اسعاره وتقلباته، وكذلك مرتبط بالنمو العالمي والطلب عليه بالأسواق العالمية، وعلى الرغم مما تمثله الصادرات خارج المحروقات من تحقيق النمو الاقتصادي لأي بلد، الا ان هذا لا ينطبق على الجزائر التي تعتمد بشكل كبير على الصادرات النفطية، فالصادرات خارج المحروقات لم تتجاوز 10 % لعدة سنوات، كما انها لم تتجاوز نسبة 1% في السنوات السابقة، على الرغم من الخطط والاستراتيجيات التي اعتمدها الجزائر لترقية صادراتها خارج المحروقات، وما تنفقه في سبيل ذلك وما تبدله من مجهودات للنهوض بالقطاعات المنتجة .

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

كما هو ملاحظ ان المحروقات تمثل اساسا صادراتنا الى الخارج خلال سنة 2018 بحصة 93,13% من القيمة الاجمالية للصادرات، اي ما يعادل 2,83 مليار دولار، فقد سجلت زيادة قدرها 46,13% مقارنة بسنة 2017، كما نلاحظ ان الصادرات خارج المحروقات عرفت تطورا ملحوظا خلال الفترة السابقة حيث انتقلت من 907 مليون دولار سنة 2005 (1.97%) الى 2068 مليون دولار سنة 2019 (5.91%) ثم انخفضت سنة 2020 الى 2021 مليون دولار بسبب جائحة كورونا التي اثرت على الاقتصاد العالمي ولكن نسبة الصادرات خارج المحروقات من اجمالي الصادرات شهدت أعلى قيمة لها حيث وصلت 9.3%.

ومن خلال الشكل السابق نلاحظ تذبذب في تطور الصادرات الجزائرية من سنة الى اخرى، كما يتضح ان عدم نمو الصادرات الجزائرية يرجع لارتكازها على الصادرات النفطية دون ايجاد حلول بديلة.

ثانيا: الهيكل السلعي للصادرات خارج المحروقات في الجزائر (2005-2020):

سنقوم من خلال هذا العنصر بتحليل هيكل المنتجات خارج المحروقات التي قامت الجزائر بتصديرها خلال الفترة (2005-2020) من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (04): تطور التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2020) الوحدة: مليون دولار امريكي

السنة	مواد غذائية	مواد خام	مواد نصف مصنعة	تجهيزات زراعية	تجهيزات صناعية	مواد استهلاكية غير غذائية	اجمالي الصادرات خارج المحروقات
2005	67	134	651	-	36	19	907
2006	73	195	828	1	44	43	1184
2007	88	169	993	1	46	35	1332
2008	119	334	1384	1	67	32	1928
2009	113	170	692	-	42	49	1066
2010	315	94	1056	1	30	30	1526
2011	355	161	1496	-	35	15	2062
2012	315	168	1527	1	32	19	2062
2013	402	109	1458	-	28	17	2014
2014	323	109	2121	2	16	11	2810
2015	234	106	2693	1	18	11	1490

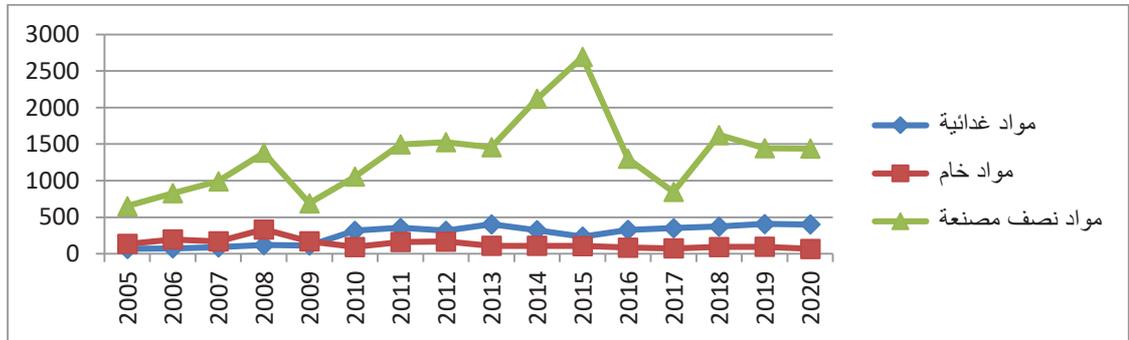
الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

1779	18	53	-	1299	84	327	2016
1367	20	78	0,29	845	73	350	2017
2216	33	90	0,31	1626	93	373	2018
2068	36	93	0,25	1445	96	408	2019
2021	32	84	0,31	1439	66	400	2020

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، حصيلة التجارة الخارجية، تاريخ الاطلاع 28 ماي 2022 على الموقع: <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>

وللتوضيح أكثر يمكن تمثيل قيم الجدول رقم (04) اعلاه في الشكل البياني التالي، وقد اقتصرنا فقط على ثلاث اصناف (المواد الغذائية، المواد الخام والمنتجات النصف مصنعة) باعتبارها تمثل أبرز الصادرات خارج المحروقات من جهة، وضعف باقي الصادرات خارج المحروقات الاخرى من جهة اخرى.

الشكل رقم (05): تطور الصادرات الجزائرية من (المواد الغذائية، المواد الخام والمنتجات نصف المصنعة) للفترة 2005-2020



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (04)

نلاحظ من الشكل اعلاه ما يلي:

- **المواد الغذائية:** شهدت تحسن من سنة لأخرى لغاية سنة 2008 اين بدأت بعدها في اجتياز عتبة المئات لتصل ذروتها سنة 2013 بمبلغ 402 مليون دولار امريكي وتسلق بعدها سلوكا مستقرا نسبيا حتى تصل لأعلى قيمة لها سنة 2019، ويمكن تفسير ذلك بإمضاء عقود تصدير منتج البطاطا نحو اسبانيا، كما يعتبر السكر، المياه المعدنية والغازية، التمور، من اهم المواد الغذائية المصدرة

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر - السعودية - مصر) دراسة تحليلية

- **المواد الخام:** سنة 2005 بدأت المواد الخام في اجتياز عتبة المئات لتصل دروتها سنة 2008 بمبلغ 334 مليون دولار امريكي لتشهد بعدها ثبات نسبي، ويعتبر الفوسفات اهم هذه المواد تاليه بقايا الورق بنسبة ضئيلة مقارنة به.
- **المنتجات نصف مصنعة:** وتعتبر اهم الصادرات خارج المحروقات على الاطلاق، شهدت تحسن من سنة لأخرى لتتجاوز عتبة الالاف سنة 2008 وبلغت ذروتها سنة 2014 بمبلغ 2121 مليون دولار، ثم بدأت في الانخفاض الى غاية 2017 ثم عاودت التحسن بعد ذلك، وتشكل مزيبات النفط وغاز الامونيا اهم هذه المواد.

ثالثا: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات (2005-2020)

1- تطور التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات في الفترة (2010-2019)

الجدول رقم (05): التوزيع الجغرافي للصادرات حسب المناطق في الفترة (2010-2019) الوحدة مليون دولار

المناطق	السنوات	الاتحاد الاوروبي	دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية	الدول الاوروبية الاخرى	دول امريكا الجنوبية	دول اسيا	اوقيانوسيا	الدول العربية	الدول المغاربية	الدول الافريقية	المجموع	المناطق	
												القيمة	النسبة
	2010	28009	20278	10	2620	4082	0	694	1281	79	57053	القيمة	2010
	2010	49,09	35,54	0,01	4,5	7,1	0	1,2	2,2	0,1	100%	النسبة	2010
	2011	37307	24059	102	4270	5168	41	810	1586	146	73484	القيمة	2011
	2011	50,79	32,75	0,13	5,81	7,03	0,06	1,1	2,15	0,19	100%	النسبة	2011
	2012	39797	20029	36	4228	4683	0	958	2073	62	71866	القيمة	2012
	2012	55,37	27,86	0,05	5,8	6,2	0	1,3	2,8	0,08	100%	النسبة	2012
	2013	41277	12210	52	3211	4697	0	797	2639	91	64974	القيمة	2013
	2013	63,52	18,79	0,08	4,9	7,2	0	1,2	4,06	0,14	100%	النسبة	2013

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

2014	القيمة	40378	10344	98	3183	5060	0	648	3065	110	62886
2014	النسبة	64,2	16,44	0,15	5,06	8,04	0	1,03	4,87	0,17	100%
2015	القيمة	22976	4134	30	1131	1733	0	439	1319	84	31846
2015	النسبة	72,14	12,98	0,09	3,55	5,44	0	1,37	4,14	0,26	100%
2016	القيمة	22976	5288	37	1683	2409	0	572	1550	82	34597
2016	النسبة	66,41	15,28	0,1	4,86	6,96	0	1,65	4,48	0,23	100%
2017	القيمة	20386	6465	40	2530	3595	71	799	1273	103	35262
2017	النسبة	57,81	18,33	0,11	7,17	10,19	0,2	2,26	3,61	0,29	100%
2018	القيمة	23386	6950	40	2660	5351	248	712	1669	132	41148
2018	النسبة	56,83	16,89	0,09	6,46	13	0,6	1,73	4,05	0,32	100%
2019	القيمة	20496	0	2318	3884	6424	531	0	1787	382	35822
2019	النسبة	57,21	0	6,47	10,84	17,93	1,48	0	4,98	1,06	100%

المصدر: المديرية العامة للجمارك، احصائيات التجارة الخارجية.

من خلال ما سبق نرى بأنه أكثر من 50% من صادرات الجزائر توجه نحو دول الاتحاد الأوروبي ، و الذي يعتبر الزبون الاول للجزائر ، فعلى سبيل المثال سنة 2015 بلغت نسبة صادرات الجزائر نحو الاتحاد أكثر من 72% اي ما يقارب 3/2 من اجمالي الصادرات، و هذا راجع بالأخص الى التقارب الجغرافي ما بين الجزائر و الاتحاد الاوروبي عن طريق البحر الابيض المتوسط ثم دول الاعضاء منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية والتي تضم جميع الدول الصناعية المتقدمة (كندا ، اليابان ، كوريا الجنوبية ، المانيا ، استراليا ، بلجيكا ، السويد ، سويسرا) و الجزائر تعتبر شريك مهم في امداد دول المنظمة بالمواد الأولية ، اما بالنسبة للدول الأوروبية الاخرى فهي تمثل نسبة قليلة لا تتجاوز ما نسبته 3% الى 10% من اجمالي الصادرات وهو معدل ضئيل لا يرقى الى المستوى المطلوب وهذا راجع الى التباعد الجغرافي و الاختلاف الدهني وعدم وجود علاقة وطيدة مع هذه الدول

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

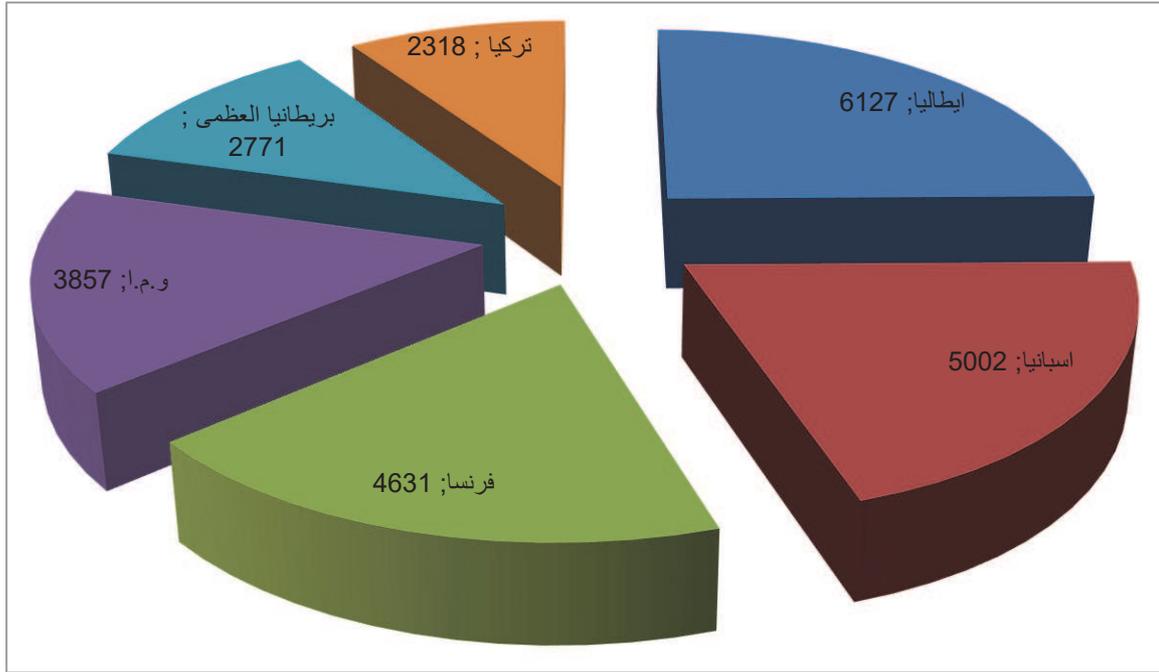
، اما بالنسبة للعامل البعد الجغرافي يتجلى في الدول العربية حيث لا تتجاوز نسبتها 2% ، أما بالنسبة لدول المغرب العربي فنجد أن صادراتنا تهبها تتراوح بين 2 الى 4 % و الذي يعتبر بعيدا كل البعد عن المستوى المطلوب و هذا راجع بالدرجة الاولى الى المشاكل السياسية بين قادات هذه الدول بالرغم من المؤهلات التي يتوفر عليها الاتحاد المغاربي و التي من شأنها ان تكون فعالة في محاولة بناء تكتل اقتصادي يسمح بمجابهة التكتلات العالمية ، و اخيرا الدول الافريقية و التي نسبة وارداتها من الجزائر تؤول الى 0%. إذا خلاصة القول ان الصادرات الجزائرية تتميز بالتركز الشديد نحو الدول الغربية المصنعة الامر الذي يشكل خطرا على الاقتصاد الجزائري بسبب التبعية لشريك اقتصادي متقدم أولا والتركيز الشديد لوجهة صادراتها.

2- اهم الدول المتعاملة مع الجزائر خارج قطاع المحروقات لسنة 2018:

الجدول رقم (06): اهم المستوردين من الجزائر الوحدة: مليون دولار امريكي

بلد الاستيراد	القيمة	النسبة (%)	التطور (%)
ايطاليا	6127	14,88	8,69
اسبانيا	5002	12,15	21,73
فرنسا	4631	11,25	4,37
و.م.ا	3857	9,37	11,06
بريطانيا العظمى	2771	6,73	72,33
تركيا	2318	5,63	25,98
هلندا	2250	5,47	18,05
البرازيل	2248	5,46	5,49
الهند	2622	3,94	85,8
الصين	1311	3,18	89,18
جمهورية كوريا	1264	3,07	41,55
البرتغال	1111	2,70	16,09
تونس	952	2,31	26,26
المغرب	653	1,59	45,76
المجموع الفرعي	37342	90,71	
المجموع	41168	100	

مصدر : الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار (ANDI) حصيلة التجارة الخارجية لسنة 2018



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (06).

من خلال الشكل و الجدول اعلاه نرى بان ايطاليا تأتي في المرتبة الاولى بقيمة 6127 مليون دولار بنسبة 14,88% بزيادة تقدر ب 8,69 ، ثم اسبانيا و فرنسا و تركيا ب 12,15% و 11,25% و 5,63% على التوالي بزيادة تقدر ب 21,73% و 4,73% و 25,98% والجدير بالذكر ان هذه الدول تنتمي للاتحاد الاوروبي و الذي كما اشرنا سابقا يستحوذ على اكثر 50% من اجمالي صادرات الجزائر بحجم التقارب الجغرافي ، اما بالنسبة للولايات المتحدة الاميركية وبريطانيا فقيمة ما تستورده من الجزائر هو 3857 و 2771 مليون دولار على التوالي بنسبة 9,37% و 6,73% .

المشكل بالنسبة للصادرات الجزائرية خارج المحروقات أنها ذات تركيز شديد نحو الدول المتقدمة المنافسة وبالخصوص الدول الأوروبية التي تمتلك مناخا مشابها لمناخ الجزائر ما يجعلهم شركاء منافسين للسلع الزراعية الجزائرية، وبالتالي يجب على الجزائر أن تعيد النظر في وجهة صادراتها والبحث عن شركاء يتيحون الفرص للصادرات الجزائرية وليس الشركاء المنافسين للسلع الجزائرية كالسلع الأوروبية الزراعية المدعمة بالسياسة الزراعية الأوروبية المشتركة التي تقدم كل الإعانات للمزارعين الأوروبيين.

3-التوزيع الجغرافي للصادرات خارج المحروقات حسب الأقاليم في الفترة (2019-2020)

تعتبر البلدان الاوروبية اهم الشركاء التجاريين للجزائر ، حيث تمثل الصادرات نحو هذه الدول لسنة 2020 ما نسبته 56,76% من اجمالي الصادرات حيث سجلت انخفاضا بالمقارنة مع السنة الماضية قدره 6,98 مليار دولار امريكي ، و تليها المرتبة الثانية دول اسيا و اوقيانوسيا بنسبة 28,67% و بالمقارنة مع سنة 2019 فقد سجلت انخفاض في الصادرات نحوها بنسبة تقدر ب 25,98% ، حيث انتقلت قيمتها من 9,21 مليار دولار امريكي الى 6,82 مليار دولار امريكي ، ثم افريقيا و امريكا بنسب ضئيلة تقدر ب 8,10% و 6,46% على التوالي، وهي ايضا سجلت انخفاض في قيمتها و ذلك بالمقارنة مع السنة الماضية بنسبة تقدر ب 24,11% ، حيث انتقلت قيمتها المحققة من 13,10 مليار دولار امريكي الى 9,94 مليار دولار امريكي ، و الجدول التالي يوضح لنا بالتفصيل توزيع الصادرات الجزائرية على المناطق الجغرافية بين سنتي 2019 و 2020.

الجدول رقم (07): التوزيع الجغرافي للصادرات حسب المناطق الجغرافية لسنتي(2019-2020)

الوحدة: مليون دولار امريكي

نسبة التغير	سنة 2020		سنة 2019		المنطقة الجغرافية
	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
-11,11	8,10	1928,57	6,06	2169,65	افريقيا
-23,55	53,55	1032,74	62,26	1350,82	تونس
5,32	23,88	460,57	20,16	437,30	المغرب
-13,19	9,75	188,04	9,98	216,16	مصر
-60,42	6,46	1537,39	10,84	3884,04	امريكا
-41,49	47,29	726,98	31,99	1242,58	البرازيل
-80,78	27,42	421,62	56,48	2193,67	الولايات المتحدة
-25,98	28,67	6822,94	25,73	9217,32	اسيا و اوقيانوسيا
-5,59	31,09	2121,44	24,38	2246,97	تركيا
-28,97	17,07	1164,82	17,79	1639,95	الصين
1043,59	11,41	778,66	0,74	68,09	ماليزيا
-56,82	9,62	656,42	16,49	1520,30	كوريا الجنوبية
-34,06	56,76	13507,70	57,18	20484,55	اوروبا

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

-34,43	99,16	13394,66	99,73	20428,90	الاتحاد الاوروبي
-33,57	100	23796,60	100	35823,53	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على: وزارة المالية، احصائيات التجارة الخارجية للجزائر لسنة 2020م.

و من خلال قراءتنا لبيانات الجدول اعلاه ، نلاحظ ايضا ان نسبة الصادرات نحو البرازيل قد سجلت نسبة تقدر ب:47,29% من مجمل صادرات نحو القارة الامريكية اي بنسبة نمو تقدر ب:15,30% بالمقارنة مع السنة السابقة و هذا برغم من انخفاض حصيلة الصادرات الاجمالية نحو امريكا بنسبة انخفاض تقدر ب:60,42% ، كما ارتفعت حصيلة الصادرات نحو المغرب بنسبة تقدر ب:5,32% و هذا برغم من تسجيل انخفاض في اجمالي الصادرات نحو افريقيا بنسبة انخفاض تقدر ب:11,11% بالمقارنة مع سنة 2019 ، اما صادرات نحو ماليزيا فقد سجلت نسبة نمو تقدر ب:1043,59% مما يتضح انها تعد سوق واعد بسبب الطلب الكبير.

1- اهم الدول المتعاملة مع الجزائر خارج قطاع المحروقات لسنة 2020:

من خلال هذا العنصر الذي يحدد لنا بشكل واضح مسار التعاملات التصديرية للجزائر عبر تحديد الوجهات الرئيسية واهم زبائن الجزائر والتي على اساسها يمكن تحديد مجالات ضعف التواجد في اسواق معينة وايضا الفرص المتاحة كميزة تنافسية للصادرات الجزائرية، والجدول التالي يبين لنا اهم زبائن صادرات الجزائر خلال سنة 2020.

الجدول رقم (08): اهم زبائن الجزائر سنة 2020

الوحدة: مليار دولار امريكي

اهم الدول المصدرة لها	القيمة	الحصة النسبية%	نسبة التغير %
ايطاليا	3444,18	14,45	-25,48
فرنسا	3257,06	13,69	-35,55
اسبانيا	2341,37	9,84	-41,40
تركيا	2121,44	8,91	-5,59
الصين	1164,82	4,89	-28,97
تونس	1032,74	4,34	-23,55
هولندا	1025,93	4,31	-31,80

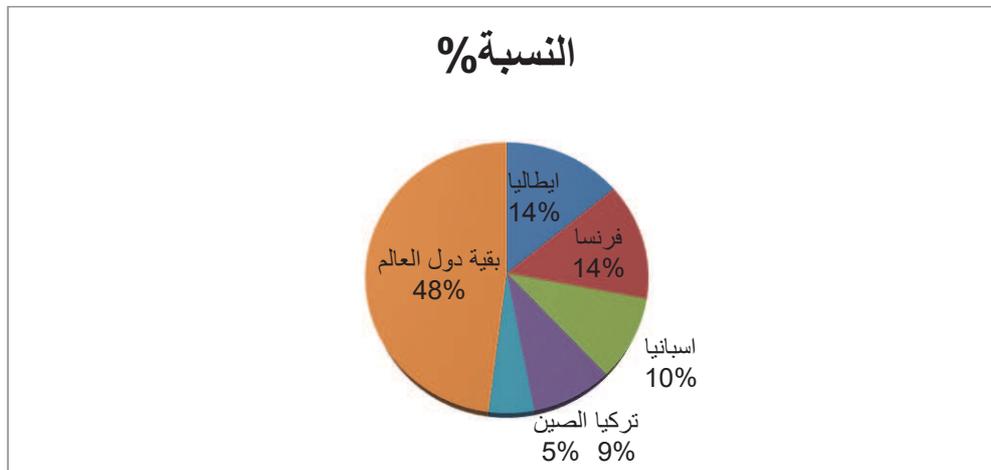
الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

اليونان	821,34	3,45	173,55
ماليزيا	778,66	3,27	1043,59
البرازيل	726,98	3,03	-41,49
بلجيكا	680,46	2,86	-20,60
الهند	656,42	2,76	-56,82
المملكة المتحدة	636,78	2,68	-72,31
مالطا	627,03	2,63	9,96
كوريا الجنوبية	573,35	2,41	-58,28
المجموع الجزئي	19888,57	%83,58	-
بقية العالم (115 دولة)	3908,3	16,42	100
المجموع الكلي	23796,06	100	-

المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على: وزارة المالية، احصائيات التجارة الخارجية للجزائر لسنة 2020.

تمثل البلدان الاوائل المصدرة اليها، أكثر من نصف قيمة صادرات الجزائر خلال سنة 2020، حيث تمثل ايطاليا الزبون الرئيسي بحصة نسبتها 14,47%، تليها كل من فرنسا، اسبانيا، تركيا والصين على التوالي بالنسب التالية: 13,69%، 9,84%، 8,91%، 4,89%، مما يجعل صادرات الجزائر تعرف حالة من التركيز الشديد حيث المنطقة الاوروبية تشكل اهم وجهة تصديرية، مما يتطلب اتخاذ مسار لتنوع الشركاء الاقتصاديين في إطار سياسة تقليل المخاطر بسبب التبعية المفرطة لجهة معينة فقط

الشكل رقم(07): الحصة النسبية لاهم الدول التي تصدر اليها لسنة 2020



المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجول رقم(06)

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر - السعودية - مصر) دراسة تحليلية

من الشكل البياني السابق والذي يبرز لنا الحصة السوقية للصادرات الجزائرية خلال سنة 2020، حيث تمثل خمس دول (إيطاليا، فرنسا، إسبانيا، تركيا، والصين) الوجهة الرئيسية لصادرات الجزائر بنسبة اجمالية تقدر ب: 52% من الصادرات الكلية لدول العالم.

المبحث الثاني: تحليل أداء صادرات المملكة السعودية خارج قطاع المحروقات (2006-2020)

سنتطرق في هذا المطلب الى تحليل أداء القطاع الخارجي للملكة العربية السعودية من خلال معاينة هيكل الصادرات والواردات وكذا التوزيع الجغرافي والسلعي للصادرات السعودية خارج قطاع المحروقات.

المطلب الأول: المبادلات التجارية السعودية (2006-2020)

أولاً: تطور الصادرات والواردات السعودية (2006-2020):

سنتناول في هذا الجانب تطور الصادرات والواردات السعودية خلال فترة الدراسة وذلك بتحليل معطيات الجدول الموالي:

الجدول رقم (09): تطور الصادرات والواردات السعودية (2006-2020)

الوحدة: مليون ريال

السنة	الواردات	الصادرات
2006	261402	791339
2007	338088	874403
2008	431753	1175482
2009	358290	721109
2010	400736	941785
2011	493449	1367620
2012	583473	1456502
2013	630582	1409523
2014	651876	1284122
2015	655033	763313
2016	525635	688423

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

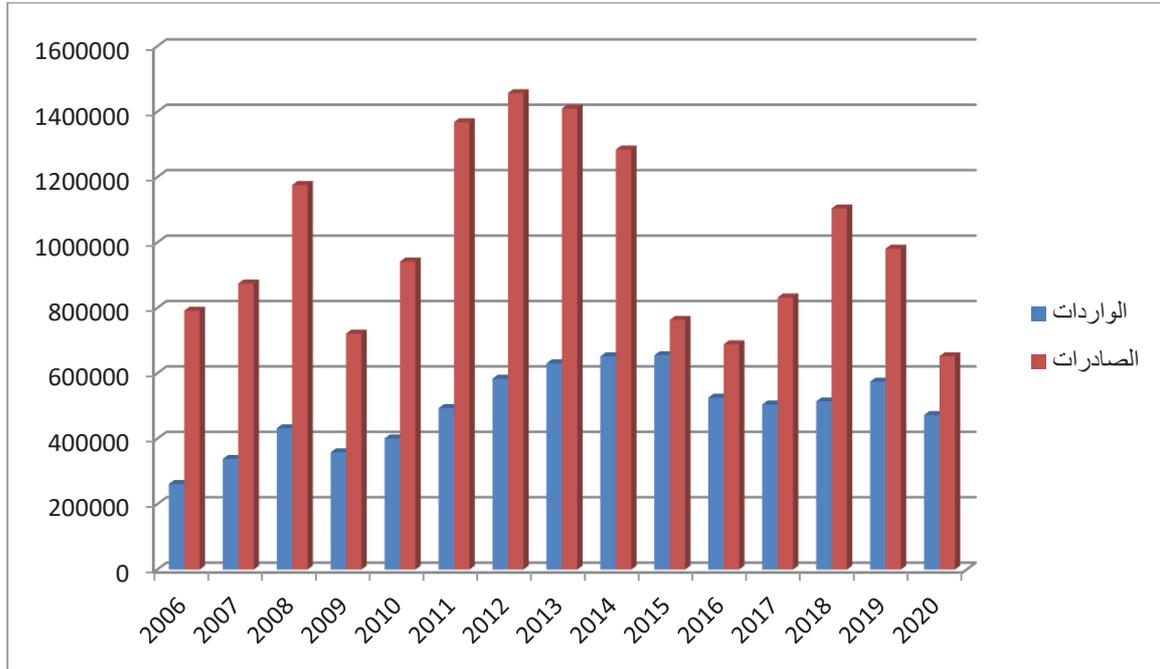
831881	504446	2017
1103900	513993	2018
981012	574361	2019
651951	472199	2020

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على: الهيئة العامة للإحصاء السعودي 2016 و2021.

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة ما يلي:

نلاحظ من الجدول أن حصيلة الصادرات والواردات خلال الفترة المدروسة لم تكن مستقرة بل عرفت تذبذبا في حصيلتها من سنة الى اخرى والسبب في ذلك راجع الى الاعتماد الكبير للسعودية في صادراتها على قطاع المحروقات، وبالتالي فان تذبذب اسعار النفط يؤدي الى تذبذب في حصيلة المبادلات التجارية للمملكة وهو ما يبينه الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (08): تطور الصادرات والواردات السعودية في الفترة (2006-2020)



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (9).

لقد عرفت الفترة من 2006-2015 تذبذبات مستمرة في حصيلة الصادرات تارة ترتفع وتارة تنخفض، حيث سجلت سنة 2006 حصيلة قدرها 791339 مليون ريال لتعرف هذه الحصيلة انخفاضا سنة 2015 الى ما قيمته 763331 مليون ريال اي بانخفاض قدره 3,54% مقارنة بسنة

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

2006، كما عرفت ايضا سنة 2009 تراجع حصيللة الصادرات لكن بنسبة تقدر ب 8,87% مقارنة بسنة 2006 ويعود السبب الى الأزمة المالية التي شهدها العالم المتقدم عام 2008 والذي أدى الى انخفاض الطلب العالمي على النفط.

كما نلاحظ أنه من سنة 2006 الى 2008 شهدت حصيللة الصادرات ارتفاع محسوسا والعائد الى انتعاش اسعار البترول في الاسواق العالمية قبل أن تتخفض عام 2009 لتعاود الارتفاع بعد ذلك وتسترجع عافيتها بسبب تواصل ارتفاع أسعار النفط لتبلغ ذروتها سنة 2012، حيث سجلت الحصيللة قيمة قياسية من مقدرة ب 1456502 مليون ريال، ثم عرفت بعد ذلك انخفاضا متزايدا بلغ أشده عام 2016 ب 688423 مليون ريال بسبب تداعيات انهيار أسعار البترول في أوت 2014 لتعاود الارتفاع سنة 2017 الى 831881 مليون ريال مسجلة ارتفاعا نسبته 20,8% مقارنة بسنة 2016، ليتراجع اجمالي قيمة صادرات المملكة في عام 2020 حسب البيانات الصادرة عن الهيئة العامة للإحصاء ليلبلغ 651951 مليون ريال، مقابل 981012 مليون ريال في عام 2019 بانخفاض نسبته 33,5% مقارنة بانخفاض نسبته 11,1% في العام السابق.

أما بالنسبة للواردات فقد عرفت في بداية فترة الدراسة ارتفاعا متزايدا من 2006 الى 2008 من 26402 مليون ريال الى مليون ريال 431753 ثم ينخفض سنة 2009 بسبب تداعيات أزمة الرهن العقاري الى 355635 مليون ريال، لتعاود ارتفاعها بشكل مستمر ومنتزادا الى غاية 2015 ليصل الى 655033 مليون ريال سعودي قبل أن يعاود منحاه التنازلي من 2016 الى غاية 2020 من 525635 الى 472199 مليون ريال سعودي تحت تأثير أزمة انهيار أسعار النفط 2014 و2016 وكذلك تحتي تأثير الإصلاحات التي باشرتها المملكة منذ 2016 تحت اسم رؤية المملكة 2030.

ثانيا: تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للسعودية (2006-2020)

سنبين من خلال الجدول الموالي تطور الميزان التجاري ومعدل تغطية الصادرات للواردات في السعودية خلال الفترة (2006-2020) حيث يمكن الحصول على مؤشر معدل التغطية.

الجدول رقم (10): تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية للسعودية (2006-2020)

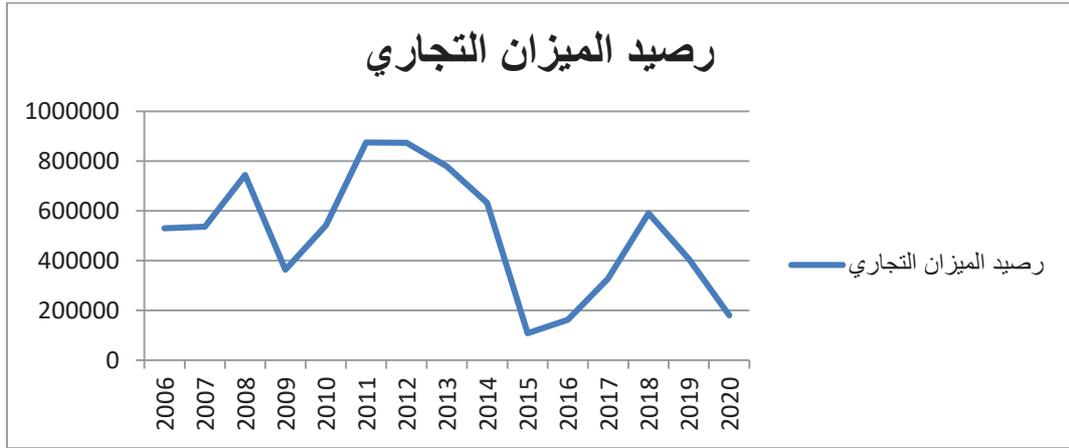
الوحدة: مليون ريال

السنة	الواردات	الصادرات	رصيد الميزان التجاري	معدل التغطية %
2006	261402	791339	529937	302,73
2007	338088	874403	536315	258,63
2008	431753	1175482	743729	272,26
2009	358290	721109	362819	201,27
2010	400736	941785	541049	235,01
2011	493449	1367620	874171	277,16
2012	583473	1456502	873029	249,63
2013	630582	1409523	778941	223,53
2014	651876	1284122	632246	196,99
2015	655033	763313	108280	116,53
2016	525635	688423	162788	130,96
2017	504446	831881	327435	164,90
2018	513993	1103900	589907	214,76
2019	574361	981012	406651	170,80
2020	472199	651951	179752	138,06

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على: الهيئة العامة للإحصاء السعودي 2016 و2020.

من خلال معطيات الجدول السابق نلاحظ ان رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية يمتازان بتقلبات مستمرة نظرا للتقلبات التي تمر بها حصيلة الصادرات والواردات والنتائج اساسا من تقلبات اسعار البترول وهو ما يظهر من خلال الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (09): تطور رصيد الميزان التجاري للسعودية (2006-2020)

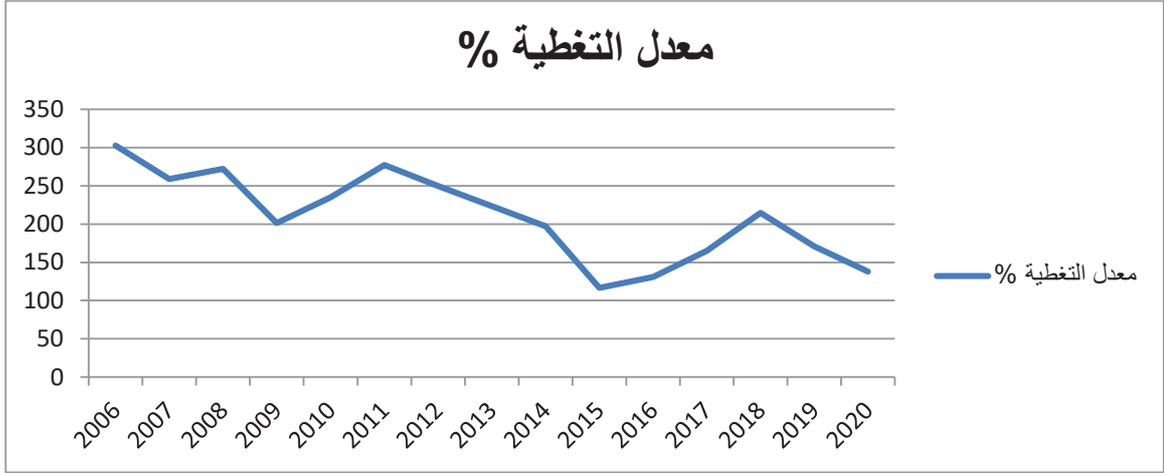


المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (10).

من خلال تحليلنا لمعطيات الجدول والشكل البياني السابقين يتبين لنا:

ان الميزان التجاري حقق فائض على مدار الفترة الممتدة من (2006-2020) بالرغم من الأزمات الاقتصادية التي شهدتها الفترة (أزمة الرهن العقاري و أزمة الرهن العقاري)، الا ان هذا الفائض عرف تقلبات مستمرة من حيث القيمة المحققة تارة ترتفع وتارة اخرى تتخفض، حيث حقق في سنة 2006 فائض بقيمة 529937 مليون ريال ناتج عن ارتفاع اسعار البترول مقارنة بالسنوات السابقة ، لكن لم يدوم كثير حيث بحلول سنة 2009 تراجع الفائض بنسبة 51,21% بسبب تداعيات أزمة الرهن العقاري، وهي تعتبر انعكاسا حقيقية للميزان التجاري رغم ان الرصيد ايجابي، معبرا بذلك عن التراجع الذي مس حصيلة الصادرات، اما في سنة 2011 تحسن رصيد الميزان التجاري وعاود الارتفاع ليبلغ اعلى قيمة له خلال الفترة المدروسة بقيمة 874171 مليون ريال، لينخفض بعد ذلك سنة 2015 الى 108280 مليون ريال بسبب أزمة تدهور سعر النفط ، 2014 ثم عاود الارتفاع ليبلغ قيمة الفائض في عام 2018 مبلغا مقدرا ب 589907 مليون ريال بسبب الانتعاش الذي عرفه سعر البترول وكذا القطاع خارج المحروقات بعد تدابير الدعم التي طبقتها المملكة لتنمية صادراتها خارج المحروقات(في عام 2017 كان هذا الفائض 327435 مليون ريال) ، كما سجل ميزان تجارة المملكة خلال الفترة (2006-2020) اقل فائض في عام 2015 بقيمة 108280 مليون ريال ، وهذا راجع الى الانخفاض الكبير الذي شهده سعر البترول .

الشكل رقم (10): تطور معدل التغطية خلال (2006-2020)



المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول رقم(08)

نسبة معدل التغطية تتراوح ما بين 302,73% و 138,06% وهذا ما يفسر ما تعرفه حصيلة الصادرات من ارتفاع تغطي ما تقوم الدولة باستيراده، فقد سجلت معدلات تغطية مرتفعة جدا بالمقارنة مع المعدلات المثلى في المعاملات التجارية في جميع فترات الدراسة. كذلك نلاحظ أن المعدل يتبع نفس اتجاه أسعار النفط كذا التنمية الاقتصادية في الدول المستهلكة للنفط.

المطلب الثاني: تطور أداء الصادرات السعودية خارج المحروقات للفترة (2006-2020)

سنحاول من خلال هذا المبحث تحليل أداء الصادرات غير النفطية بالموازاة مع الإجراءات والسياسات المتبعة من قبل المملكة في ميدان دعم وتنمية الصادرات وكذا الهيكل السلعي لهذه الصادرات وتوزيعها الجغرافي.

أولاً: هيكل الصادرات السعودية خلال الفترة (2006-2020):

الجدول الموالي يتضمن مجموع الصادرات السعودية النفطية وغير النفطية

الجدول رقم (11): بنية الصادرات السعودية خلال الفترة (2006-2020)

الوحدة: مليون ريال

مجموع الصادرات		الصادرات خارج المحروقات		صادرات المحروقات		السنوات
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
100%	791340	10,8	85529	89,2	705811	2006

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

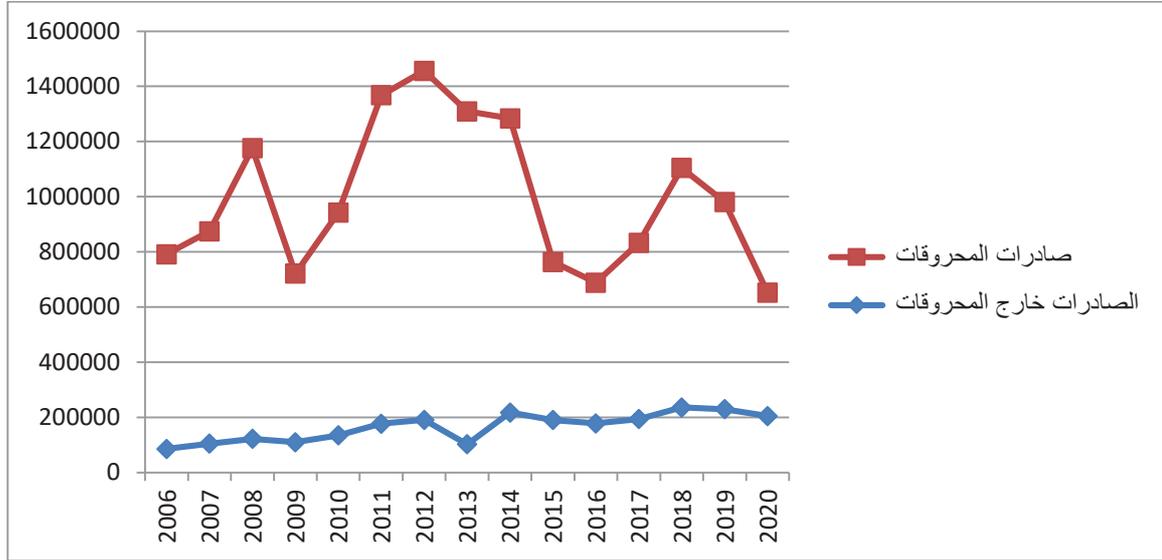
%100	874403	11,9	104468	88,1	769935	2007
%100	1175482	10,3	121622	89,7	1053860	2008
%100	721109	15,2	109619	84,8	611490	2009
%100	941786	14,3	134610	85,7	807176	2010
%100	1367620	12,9	176568	87,1	1191052	2011
%100	1456503	13,1	190952	86,9	1265551	2012
%100	1409523	14,4	102443	85,6	1207080	2013
%100	1284122	16,9	217030	83,1	1067092	2014
%100	763313	24,9	189901	75,1	573412	2015
%100	688423	25,8	177694	74,2	510729	2016
%100	831881	23,3	193479	76,7	638402	2017
%100	1103900	21,3	235558	78,7	868442	2018
%100	981012	23,4	229184	76,6	751828	2019
% 100	651951	31,34	204352	68,66	447599	2020

المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على: الهيئة العامة للإحصاء السعودي 2016 و2021.

من خلال الجدول اعلاه يتبين لنا أنّ: هيكل الصادرات السعودية يعتمد على قطاع المحروقات طوال فترة الدراسة الا أن هذه الأخيرة شهدت انخفاضا متزايدا من 89.2 % من اجمالي الصادرات عام 2006 الى 68,66 % عام 2020 وهذا مؤشرا جيدا لبداية تنوع الصادرات السعودية ونجاح سياسات تنمية الصادرات التي تبنتها كما تبينه احصائيات الصادرات خارج قطاع النفط التي عرفت ارتفاعا متزايدا طيلة فترة الدراسة من 10.2 % عام 2006 الى 31.34 % عام 2020. في عام 2021 شهدت الصادرات غير نفطية أعلى نسبة لها حيث بلغت 34 % من أجمل الصادرات وهذا مؤشرا مبشرا بنجاح البرامج المتبناة من قبل المملكة خصوصا بعد النكستين النفطيتين 2014 و2016.

هذا الأداء المتميز للصادرات خارج قطاع النفط يعود بالأساس الى نجاح سياسات الدعم التي أطلقتها المملكة بداية من 2010 وكذا برنامج رؤية المملكة 2030.

الشكل رقم (11): تطور حصيلة صادرات المحروقات والصادرات خارج المحروقات للسعودية (2006-2020)



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (11).

أما صادرات المحروقات فقد سجلت سنة 2006 ما قيمته 705811 مليون ريال في حين وصلت الحصيلة سنة 2020 الى 447599 مليون ريال وهي أدنى قيمة بالنسبة للفترة المدروسة بنسبة 68,66% من اجمالي الصادرات لكن عرفت الحصيلة تزايد لتصل الى ما قيمته 1265551 مليون ريال سنة 2012 بنسبة 86,9% وفي عام 2016 انخفضت الحصيلة مرة اخرى الى 868442 مليون ريال لكن ما لبث ان انتعشت الحصيلة بحلول 2018 لتسجل ما قيمته 868442 مليون ريال اي بنسبة 78,7% لأجمالي الصادرات.

ثانيا: اهم المنتجات غير النفطية المصدرة في السعودية خلال الفترة (2019-2020):

سنقوم بتحليل هيكل المنتجات خارج المحروقات التي قامت السعودية بتصديرها خلال الفترة (2019-2020) من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (12): هيكل صادرات خارج المحروقات السعودية خلال الفترة (2019-2020)

الوحدة: مليون ريال

2020	2019	اسم السلعة
القيمة	القيمة	
5,369	5,687	الحيوانات الحية والمنتجات الحيوانية

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر - السعودية - مصر) دراسة تحليلية

1,634	1,564	منتجات نباتية
862	850	دهون وشحوم وزيوت وشموع نباتية وحيوانية والدهون المحضرة للأكل
5,846	5,782	منتجات صناعية الاغذية والمشروبات والخل والتبغ وابدال تبغ مصنعة
451,093	754,961	المنتجات المعدنية
57,873	69,552	منتجات الصناعة الكيماوية وما يتصل بها
62,729	72,834	اللدائن والمطاط ومصنوعاتها
253	365	الاخشاب ومصنوعاته - الفحم الخشبي - الفلين
2,482	2,556	الورق ومصنوعاته والمواد المستعملة في صناعته
2,045	1,874	الانسجة والمصنوعات منها
51	81	لأحذية واغطية الرأس والمظلات - عصي - السياط والزهور الصناعية - مصنوعات من الشعر البشري
1,677	2,059	مصنوعات من حجر وجبس او اسمنت والميكا وخزف وفخار الزجاج ومصنوعاته
8,555	5,740	اللؤلؤ والاحجار الكريمة ومشابهها، المجوهرات التقليدية
16,401	16,869	المعادن العادية ومصنوعاتها
10,966	12,104	الآلات والاجهزة والمعدات الكهربائية واجزائها
19,474	22,605	معدات النقل واجزائها
1,718	1,433	الادوات البصرية والسينمائية والمعدات الطبية والمنبهات والساعات، الآلات الموسيقية، واجزائها
212	207	الاسلحة والذخائر، اجزائها ولوازمها
1,582	1,635	سلع ومنتجات مختلفة
959	1,976	التحف الفنية والقطع الاثرية
2986,438	2482,231	المجموع الاجمالي

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على: الهيئة العامة للإحصاء السعودي 2020م.

من خلال الجدول السابق يتبين لنا ان الصادرات خارج المحروقات في السعودية تتركب من العديد من الاصناف يختلف نسب مساهماتها في اجمالي الصادرات السعودية خارج المحروقات من صنف الى اخر لكن هناك 03 اصناف تحتل المراتب الاولى وهي التحف الفنية والقطع الاثرية في

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خارج المحروقات حيث كانت قيمتها 959 مليون ريال سنة 2020، فقد شهدت هذه التحف الفنية والقطع الاثرية ارتفاع ملحوظ حيث انتقلت قيمتها من 1,976 مليون ريال سنة 2019 الى 959 مليون ريال سنة 2020.

تأتي في المرتبة الثانية الدهون والشحوم والزيوت وشموع نباتية وحيوانية والدهون المحضرة للأكل بقيمة 862 مليون ريال سنة 2020 هي الاخرى عرفت ارتفاع ملحوظ حيث كانت قيمتها 850 مليون ريال سنة 2019 لتصل الى 862 مليون ريال سنة 2020 والسبب راجع الى انتعاش حصيلة الصادرات لهذه المنتجات.

في حين تحتل المرتبة الثالثة المنتجات المعدنية حيث كانت قيمتها 451,093 مليون ريال سنة 2020، والمنتجات التي يحتويها هذا الصنف تتمثل اساسا في الملح، الكبريت، اترية واحجار، حصى، الكيلس واسمنت، خامات معادن، وقود معدني، وهي نتيجة للتركيب البيئية والبيولوجية للسعودية فقد عرفت المنتجات المعدنية انخفاض ملحوظ، حيث انتقلت قيمتها من 754,961 مليون ريال سنة 2019 الى ما قيمته 451,093 مليون ريال سنة 2020 والسبب راجع الى ارتباطها الوثيق لصادرات المحروقات فكما انخفضت هذه الاخيرة انخفضت معها.

ثالثا: التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية خارج قطاع المحروقات (2019-2020)

الجدول الاتي يبين التوزيع الجغرافي لصادرات المملكة سنتي 2019 و 2020 حسب الدول

الجدول رقم (13): التوزيع الجغرافي للصادرات السعودية خارج قطاع المحروقات خلال الفترة (2019-2020)
الوحدة: مليون ريال

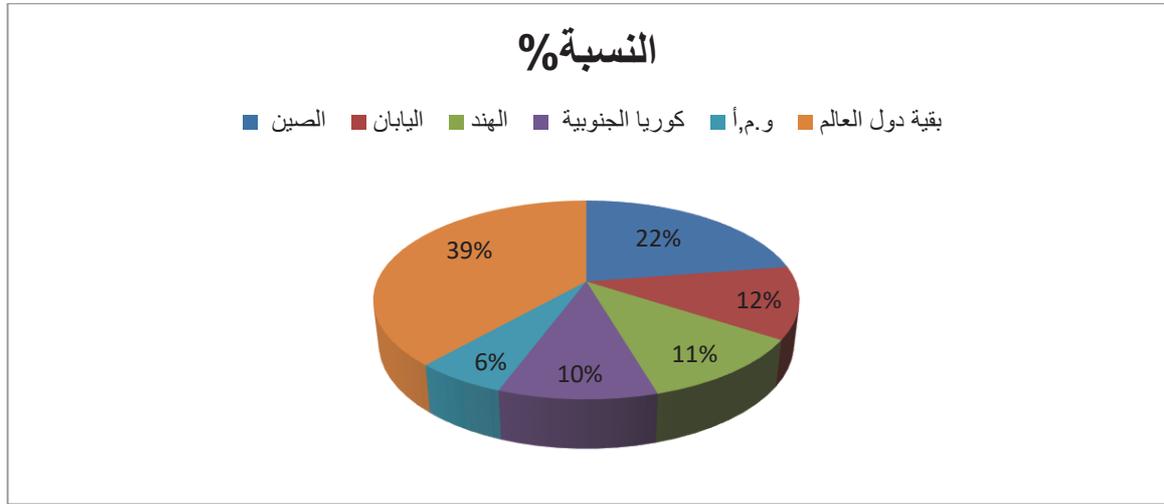
2020		2019		البيان
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
18,4	120,016	18,3	179,669	الصين
9,6	62,307	10,2	100,365	اليابان
9,2	60,208	10,3	100,703	الهند
8,3	54,379	8	78,155	كوريا الجنوبية
4,8	31,024	5	49,024	و.م.أ
50,3	327,934	51,8	507,916	مجموع الخمس دول

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

11,1	72,137	9,1	89,283	مجموعة دول مجلس التعاون الخليجي
7,1	46,544	6	58,878	مجموعة الدول العربية الاخرى
31,5	205,332	33,1	324,935	بقية دول العالم
100	979,881	100	1488,928	الاجمالي

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على: الهيئة العامة للإحصاء السعودي 2021م.

الشكل رقم (12): وجهة صادرات المملكة العربية السعودية لسنة 2020



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (13).

نلاحظ من خلال الشكل البياني و الجدول السابقين انخفاض الصادرات في اKبر خمس دول مستوردة من المملكة في عام 2020 بنسبة 35,4% ، لتبلغ نحو 327,934 مليون ريال و قد بلغ نصيبها من اجمالي صادرات المملكة حوالي 50,3% ، و قد احتلت الصين المرتبة الاولى (120,016 مليون ريال) بنصيب بلغ 18,4% من اجمالي صادرات المملكة و بانخفاض نسبه 33,2% عن العام السابق ، و استحوذت اليابان (62,307 مليون ريال) على المرتبة الثانية بنصيب بلغ 9,6% ، و بانخفاض نسبه 37,9% عن العام السابق ، تليها في المرتبة الثالثة الهند (60,2 مليون ريال) بنصيب بلغ 9,2% و بانخفاض نسبه 40,2% و حلت كوريا الجنوبية في المرتبة الرابعة (54,4 مليون ريال) بنصيب بلغ 8,3% بانخفاض نسبه 30,4% عن العام السابق ، و جاءت الولايات المتحدة الامريكية (31,024 مليون ريال) في المرتبة الخامسة بنصيب بلغ 4,8% من اجمالي صادرات المملكة و بانخفاض نسبه 36,7% عن العام السابق .

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

وسجلت صادرات المملكة الى دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية انخفاضا نسبته 19,2 % لتبلغ 72,1 مليون ريال في عام 2020 وبنصيب بلغ 11,1% من اجمالي الصادرات، وقد انخفضت صادرات المملكة الى مجموعة الدول العربية الاخرى بنسبة 20,9% لتبلغ نحو 46,5 مليون ريال وبنصيب بلغ 7,1% من اجمالي الصادرات، وسجلت صادرات المملكة الى بقية دول العالم انخفاضا نسبته 36,8% لتبلغ 205,3 مليون ريال وبنصيب بلغ 31,5%.

المبحث الثالث: تحليل أداء الصادرات المصرية خارج قطاع المحروقات (2016-2005)

في هذا المبحث سنتناول تطور المبادلات التجارية المصرية خلال هذه الفترة ثم يليها تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية، وكذلك استعراض هيكل الصادرات عامة وتخييل هيكل المنتجات خارج المحروقات التي قامت مصر بتصديرها خلال (2016-2005).

المطلب الأول: المبادلات التجارية المصرية (2016-2005):

أولاً: تطور الصادرات والواردات المصرية (2016-2005):

الجدول الموالي يرصد تطور حصيلة المبادلات التجارية لمصر العربية خلال فترة الدراسة.

الجدول رقم(14): تطور الصادرات والواردات المصرية (2016-2005)

الوحدة: مليون دولار امريكي

الواردات السلعية	الصادرات السلعية	السنوات
19766	10600	2005
27300	16728	2006
37100	19224	2007
48382	26224	2008
44946	23062	2009
52923	26438	2010
58903	30528	2011
69200	29409	2012
66180	29018	2013
66785	26852	2014

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

63574	21349	2015
55789	25468	2016

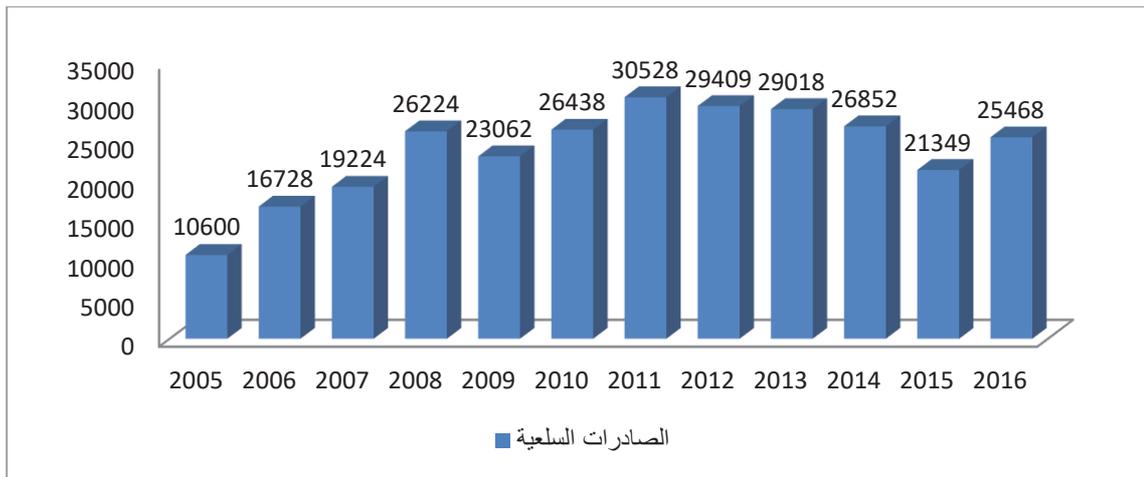
المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على: البنك المركزي المصري "التقرير السنوي" ، اعداد مختلفة

www.cbe.org.eg .

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة ما يلي:

انعكست الاصلاحات الاقتصادية التي تبنتها مصر منذ التسعينات خاصة في مجال السياسات التجارية في زيادة قيمة الصادرات المصرية من 10600 مليون دولار امريكي عام 2005 لتصل الى نحو 26224 مليون دولار عام 2008 ثم انخفضت الصادرات المصرية عام 2009 نتيجة الاثار السلبية التي تسببت فيها الازمة الاقتصادية العالمية، وحققت الصادرات المصرية معدلات نمو سالبة ثم عادة لتعافي مرة اخرى خلال عامي 2010 و 2011 وهذا لما شهده الاقتصاد المصري و العديد من الدول العربية من تغييرات سياسية أثرت في النشاط الاقتصادي بالإضافة الى استمرار تبعات الازمة الاقتصادية العالمية التي ادت الى انخفاض قيمة الصادرات و تراجع معدلات نموها مرة اخرى حتى عام 2015، الا انها بدأت في التحسن الطفيف خلال عام 2016 و هو ما يوضحه الشكل رقم (13).

الشكل رقم (13): تطور الصادرات المصرية السلعية خلال الفترة(2005-2016)



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم(14).

أما بالنسبة للواردات فقد عرفت نموا متزايدا من 2005 الى 2008 حيث انتقلت من 19766 مليون دولار الى 48382 مليون دولار ثم انخفضت سنة 2009 الى 44180 مليون دولار لتتخف

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

سنة 2009 تحت تأثير تداعيات الأزمة المالية الى 44949 مليون دولار لتعاود منحها التصاعدي الى غاية 2012 لتصل 69200 مليون دولار لتتخفص مرة أخرى عام 2013 الى 66180 مليون دولار لتواصل منحها التنازلي الى غاية نهاية فترة الدراسة في 2016 لتصل 55789 مليون دولار.

ثانيا: تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية لمصر (2005-2016):

سنبين من خلال الجدول الموالي تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية لمصر خلال الفترة الممتدة بين (2005-2016).

الجدول رقم (15): يوضح رصيد الميزان التجاري ومعدل التغطية لمصر (2005-2016)

الوحدة: مليون دولار امريكي

السنوات	الصادرات السلعية	الواردات السلعية	الميزان التجاري	معدل التغطية%
2005	10600	19766	-9166	53,62
2006	16728	27300	-10572	61,27
2007	19224	37100	-17876	5,18
2008	26224	48382	-22158	54,20
2009	23062	44946	-21884	51,31
2010	26438	52923	-26485	49,95
2011	30528	58903	-28375	51,82
2012	29409	69200	-39791	42,49
2013	29018	66180	-37162	43,84
2014	26852	66785	-39933	40,20
2015	21349	63574	-42225	33,58
2016	25468	55789	-30321	45,65

المصدر: من اعداد الطالبين بناء على: البنك المركزي المصري "التقرير السنوي"، اعداد

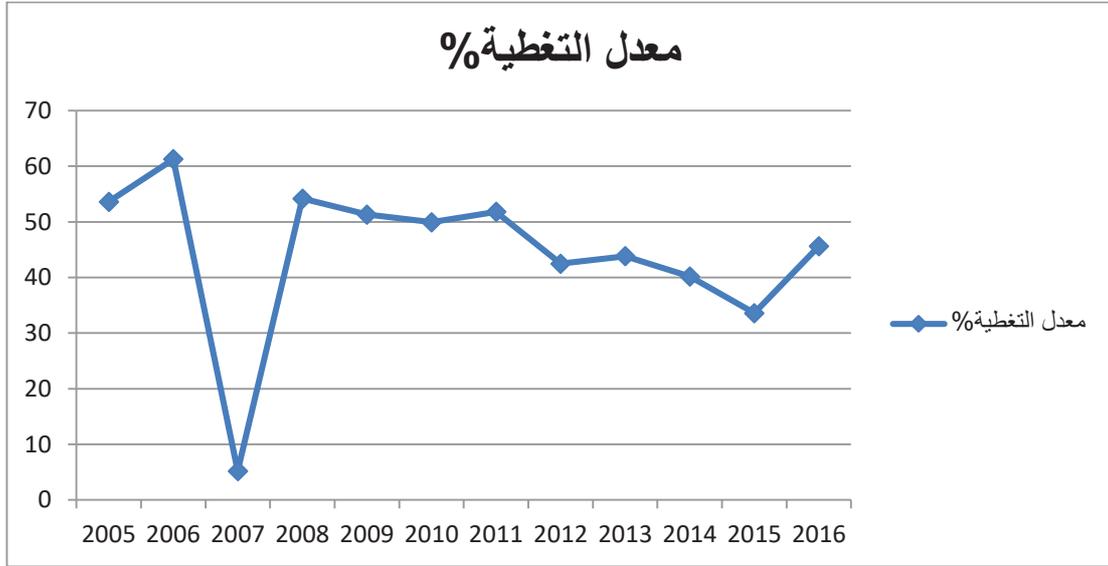
مختلفة. www.bce.org.eg

من خلال معطيات الجدول السابق نلاحظ:

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

ان رصيد الميزان التجاري ومعدل تغطية الصادرات للواردات يمتازان بتقلبات مستمرة وهي نتيجة منطقية نظرا لتقلبات التي تمر بها حصيلة الصادرات والواردات، كما كان الميزان التجاري سالبا طيلة فترة الدراسة وهو ما يظهر من خلال الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (14): تطور معدل التغطية لمصر (2005-2016)



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (15).

فيما يتعلق بمعدل التغطية والذي يعتبر مدى تغطية الصادرات للواردات، حيث تعتبر أفضل نسبة في المعاملات التجارية هي المحصورة بين 80% و120% والملاحظ للمعدلات المتحصل عليها في جدول رقم 12 تطور الميزان التجاري ومعدل التغطية، فان نسبة التغطية تتراوح ما بين 5,18 و61,27 وهذا ما يفسر ما تعرفه الصادرات من انخفاض، فقد سجلت معدلات تغطية منخفضة جدا بالمقارنة مع المعدلات المثلى في المعاملات التجارية في جميع فترات الدراسة، حيث اقل معدل سجل هو 5,18%.

المطلب الثاني: تطور الصادرات المصرية خارج المحروقات (2005-2016)

أولاً: هيكل الصادرات المصرية خلال الفترة (2005-2016):

الجدول الموالي يتضمن مجموع الصادرات المصرية

الجدول رقم (16): بنية الصادرات المصرية خلال الفترة (2005-2016)

الوحدة: مليون دولار امريكي

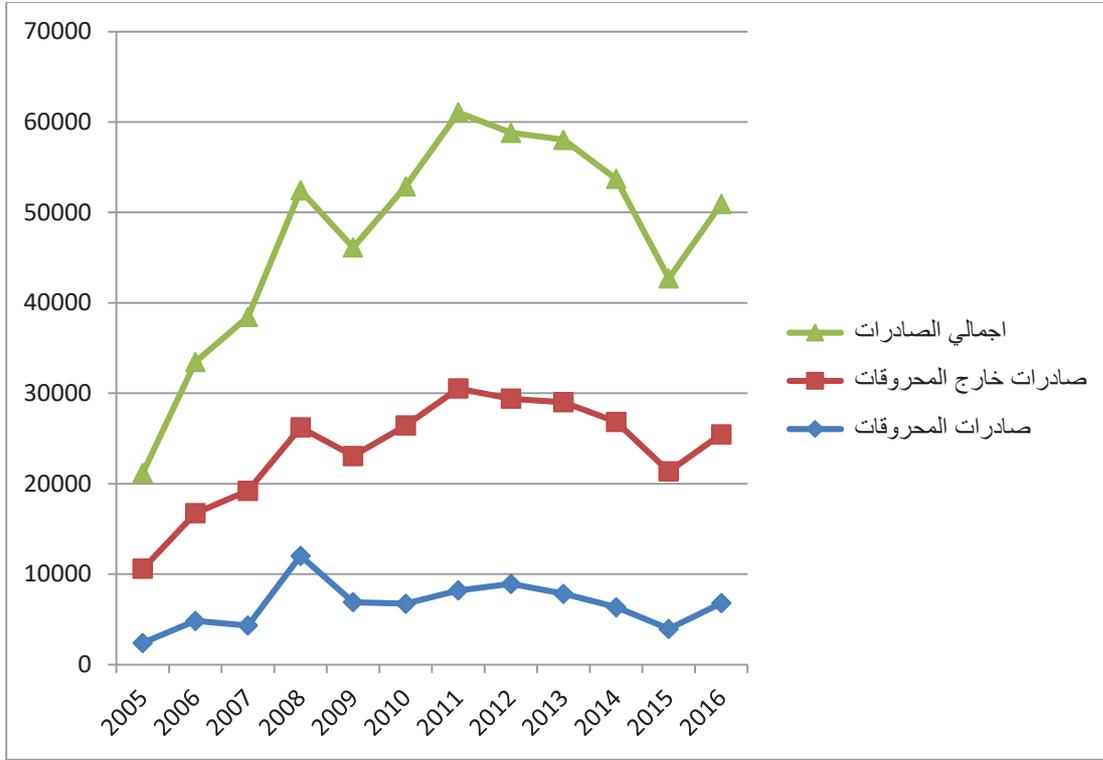
السنوات	صادرات المحروقات	النسبة %	صادرات خارج المحروقات	النسبة %	اجمالي الصادرات
2005	2400	52	8200	48	10600
2006	4828	56	11900	44	16728
2007	4324	53	14900	47	19224
2008	12024	45	14200	55	26224
2009	6895	29	16167	71	23062
2010	6726	29	19712	71	26438
2011	8191	29	22337	71	30528
2012	8920	30	20489	70	29409
2013	7831	26	21187	74	29018
2014	6342	23	20510	77	26852
2015	3939	18	17410	82	21349
2016	6793	14	18675	86	25468

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على بيانات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء.

نلاحظ تحسن وضع الصادرات غير البترولية حيث ارتفعت من نحو 8200 مليون دولار عام 2005 الى نحو 18675 مليون دولار عام 2016 بما يمثل 86% من اجمالي الصادرات المصرية السلعية. بالفعل لقد كانت حصيلة الصادرات ترجح كافة الصادرات البترولية في 2005 بنسبة 52% اين كانت الصادرات غير البترولية مقدرة ب 48% في نهاية فترة الدراسة أصبحت بنية الصادرات المصرية تميل كلية الى الصادرات غير النفطية بنسبة 86 % سنة 2016 بينما شكلت الصادرات النفطية ما قيمته 14 % كما يتضح من خلال الشكل الموالي:

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر - السعودية - مصر) دراسة تحليلية

الشكل رقم (15) : تطور كل من اجمالي الصادرات ، صادرات المحروقات ، صادرات خارج المحروقات في الفترة (2005-2016) .



المصدر : من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (15) .

ثانيا: التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات المصرية في سنة 2016.

سنقوم من خلال هذا العنصر بتحليل هيكل للمنتجات خارج المحروقات التي قامت مصر بتصديرها خلال سنة 2016 من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (17): تطور التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات في مصر سنة 2016
الوحدة: مليون دولار امريكي

2016		السنة
النسبة %	القيمة	المنتجات
2,2	410,85	حيوانات حية ومنتجاتها
1,3	242,775	الورق والمنتجات الورقية
0,8	149,4	معدات وسائل النقل
0,7	130,725	الجلود والمنتجات الجلدية
0,3	56,025	ادوات واجهزة للبصريات والتصوير واجهزة

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر - السعودية - مصر) دراسة تحليلية

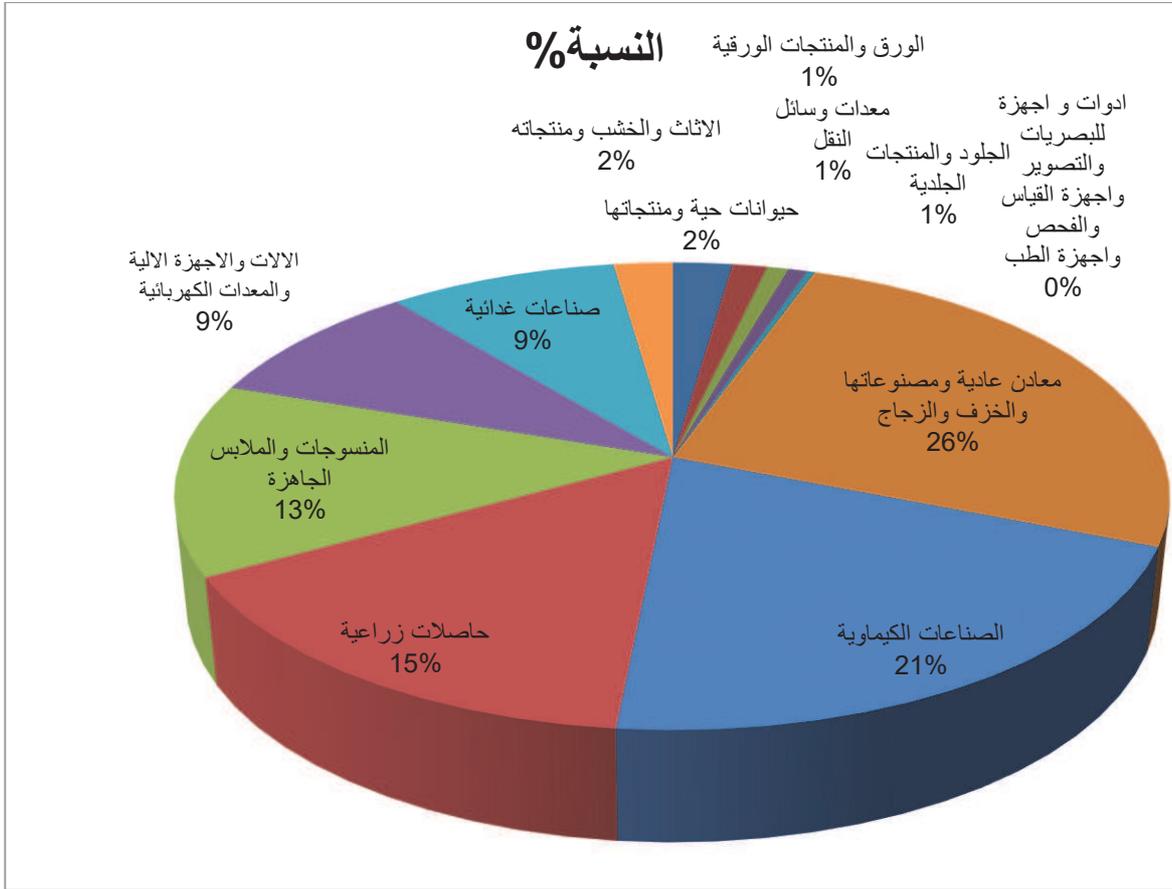
		القياس والفحص واجهزة الطب
25	4668,75	معادن عادية ومصنوعاتها والخزف والزجاج
20	3735	الصناعات الكيماوية
15	2801,25	حاصلات زراعية
13	2427,75	المنسوجات والملابس الجاهزة
8,6	1606,05	الآلات والاجهزة الالية والمعدات الكهربائية
8,5	1587,375	صناعات غذائية
2,2	410,85	الاثاث والخشب ومنتجاته

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على: استخدام بيانات قاعدة بيانات الامم المتحدة للتجارة الدولية

UN Comtrade statistics database

تهيمن مجموعات سلعية معينة على هيكل الصادرات غير البترولية وتحديدًا الصناعات التعدينية غير المعدنية مثل السيراميك والزجاج، وصناعة الحديد والصلب كمعادن أساسية، يليها الصناعات الكيماوية، ثم الحاصلات الزراعية، يليها المنسوجات والملابس الجاهزة. كما يبينه الشكل الموالي.

الشكل رقم (16): التركيبة السلعية للصادرات خارج المحروقات في مصر 2016.



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (17).

ثالثا: التوزيع الجغرافي للصادرات المصرية غير النفطية للفترة (2015-2016)

1- التوزيع الجغرافي للصادرات غير النفطية المصرية حسب الدول خلال الفترة (2015-2016)

الجدول رقم (18): التوزيع الجغرافي للصادرات المصرية خلال الفترة (2015-2016)

الوحدة: مليون دولار امريكي

البيان	2015	2016	معدل النمو %
الامارات العربية المتحدة	1096	2665	143
المملكة العربية السعودية	1933	1731	-10
ايطاليا	1607	1437	-11
تركيا	1234	1353	10
المملكة المتحدة	936	1056	13

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

-10	985	1092	الولايات المتحدة الامريكية
78	772	434	الجمهورية اللبنانية
-26	649	873	الهند
37	607	444	اسبانيا
-5	536	565	الجماهيرية الليبية
3	531	516	الجمهورية السودانية
-3	530	544	المانيا
-8	512	554	المملكة الاردنية الهاشمية
13	487	431	جمهورية الصين الشعبية
-4	477	499	فرنسا
112	475	224	سويسرا
-3	448	461	الجمهورية الجزائرية
-20	374	467	دولة الكويت
-22	366	469	الجمهورية العراقية
-13	338	391	هولندا
-16	5532	6585	دول عالمية اخرى
2	21860	21354	اجمالي الصادرات

المصدرة: من اعداد الطالبتين بناء على قطاع نقطة التجارة الدولية المصرية

www.teyp.gov.eg

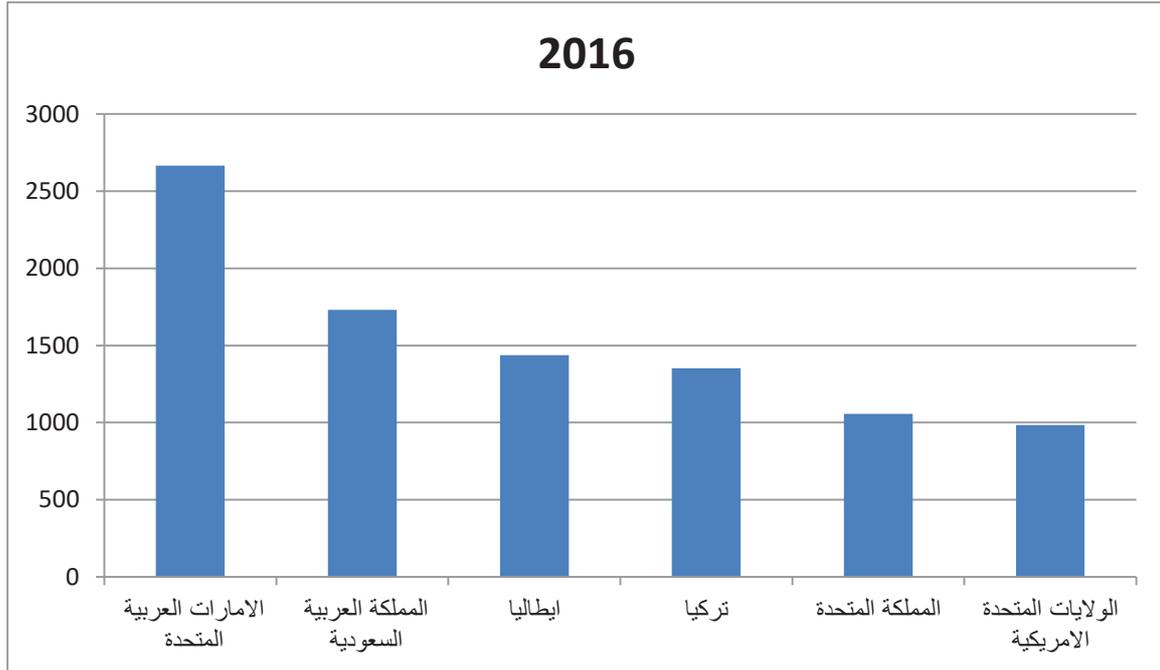
من خلال الجدول الذي سبق التطرق اليه والمبين للتوزيع الجغرافي للصادرات المصرية خارج قطاع المحروقات فنلاحظ ان دولة الامارات العربية المتحدة تأتي في مقدمة الدول المستقطبة للصادرات المصرية، اذ بلغت قيمة واردات هذه الدول من مصر 1096 مليون دولار سنة 2015 لترتفع الحصيلة الى 2665 مليون دولار سنة 2016، اما المرتبة الثانية فنجد المملكة العربية السعودية اذ بلغت واردات هذه الدولة من مصر 1933 مليون دولار سنة 2015 لتتخفف الحصيلة الى 1731 مليون دولار سنة 2016.

ثم في المرتبة الثالثة نجد ايطاليا ب واردات قيمتها 1607 مليون دولار سنة 2015 لتتخفف حصيلتها الى 1437 مليون دولار سنة 2016 ، اما في المرتبة الرابعة فنجد تركيا ب واردات قيمتها 1234 مليون دولار سنة 2015 لترتفع الى 1353 مليون دولار سنة 2016 ، ثم تليها في المرتبة

الفصل الثالث: تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات (الجزائر -السعودية-مصر) دراسة تحليلية

الخامسة والسادسة على التوالي كل من الولايات المتحدة الامريكية والمملكة المتحدة حيث بلغت قيمة واردتهما 1052 مليون دولار و 936 مليون دولار سنة 2015 على التوالي لتتخفص قيمة واردات الو.م.أ الى 985 مليون دولار سنة 2016 يقابلها ارتفاع في قيمة واردات المملكة المتحدة ب 1056 مليون دولار سنة 2016 . وفيما يلي شكل بياني يوضح هذه المراتب.

الشكل رقم (17): اهم ست زبائن المستوردة من مصر سنة 2016.



المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات الجدول رقم (18)

خلاصة الفصل

تواجه اقتصاديات الدول (الجزائر، السعودية ومصر) المصدرة للنفط العديد من التحديات، حيث تواصل أسعار النفط تقلباتها الشديدة والفجائية، إذ شهدت السنوات الماضية عددا من الأحداث الديناميكية التي أثرت على اقتصاديات هذه الدول المصدرة للنفط. ولقد دفع تراجع أسعار النفط إلى المطالبة بمراجعة جوهرية تستهدف الاهتمام بتنمية الصادرات والتنويع، حيث اتجهت هذه الدول إلى اتخاذ إصلاحات اقتصادية غير مسبوقة تتضمن تنويع مصادر الدخل والتقليل من الاعتماد على الإيرادات النفطية، حيث شرعت كل من الجزائر والسعودية ومصر في اتخاذ عدة إجراءات في سبيل تنويع وتنمية صادراتهم خارج قطاع المحروقات بغية تحقيق معدلات نمو مستقرة ومستدامة.

وجملة هذه الإجراءات في الجزائر تتمثل في تخفيض قيمة تحرير التجارة الخارجية بالإضافة إلى الإصلاحات الضريبية والجمركية وكذا إنشاء جملة من المؤسسات المتعلقة بالتصدير والمتخصصة في العديد من المجالات منها التسويقية والتمويلية والتأمينية، ولكن رغم هذه الجهود فإنه لم يتحقق تنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب المرجوة والمأمولة، حيث مازالت صادرات المحروقات تغطي على الصادرات الكلية وذلك يعود لغياب استراتيجية حقيقية لتنمية الصادرات إذ تركز الجهود الحكومية على ضخ الأموال وتقديم الدعم المالي و مختلف التسهيلات و تناست التركيز على تنمية العنصر البشري و تدريبه و دعمه معرفيا لكي يكتسب معارف بعمليات التجارة الدولية و يكون جاهز للمنافسة الأجنبية ووضع استراتيجية حقيقية لتطوير القدرات الصناعية و الزراعية للمنتجين، وكذا التركيز الشديد للصادرات الجزائرية تجاه الاقتصاديات القوية أمثال الاتحاد الأوروبي حال دون نجاح الإجراءات التحفيزية في ظل غياب وعدم تطبيق الاستراتيجية التسويقية في برامج تنمية و تطوير الصادرات الجزائرية، كل اهم في تحقيق نتائج أقل من السعودية و مصر أن الاقتصاد الجزائري من حيث الظروف المناخية أفضل من البلدين محل المقارنة تسمح لنا بتنمية الصادرات الزراعية.

أما السعودية فقد شرعت في انجاز برنامج جريء للإصلاح في ظل "رؤية السعودية 2030" التي تهدف إلى تنويع موارد النشاط الاقتصادي، من خلال الانسجام والتوافق بين التطور في أداء الوزارات والمؤسسات الحكومية والتطور المأمول في شركات ومؤسسات القطاع الخاص والمجتمع المدني لتحسن الأداء الكلي للاقتصاد، ويبقى التنويع الاقتصادي تحدي بالنسبة للمملكة العربية السعودية في ظل برنامج التحول الوطني 2020، بهدف تحديد الأهداف الإستراتيجية الداعمة لتحقيق " رؤية المملكة العربية السعودية 2030 ".

أما مصر فقد شرعت هي الأخرى في وضع مجموعة من الإجراءات والتدابير والقوانين التي من خلالها يمكنها الخروج من دائرة أحادية التصدير وتنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات، ورغم كل الجهود المبذولة إلا أنها لم تستطع تحقيق النتائج المرجوة والمأمولة، حيث مازالت صادرات المحروقات هي المهيمنة على قطاع التصدير في انتظار تحقيق نتائج أفضل مستقبلا.

الخاتمة العامة

خاتمة عامة

لقد استهدفت هذه الدراسة تحليل كل الجوانب التي تخص دور وفعالية إجراءات ترقية الصادرات التي استحدثتها الجزائر في مجال تحسين تجارتها الخارجية، من خلال العمل على ترقية صادراتها خارج المحروقات من أجل بناء اقتصاد قوي ومستقر. حيث قمنا بالمقارنة مع التجربة السعودية و المصرية في هذا المجال، حيث سعت كل من هذه الدول الثلاث إلى وضع مجموعة من الاستراتيجيات و السياسات الهادفة إلى تدعيم الصادرات خارج المحروقات كإجراءات الضريبية و الجبائية، و كذا تشجيع المصدرين، و كذا تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى إنشاء بعض الهيئات و المؤسسات التي تعمل على ترقية و تشجيع الصادرات و تنويعها.

وفي الأخير قد عرضنا لمحة عامة حول أداء الصادرات الجزائرية و السعودية و المصرية خلال الفترة الممتدة ما بين (2005-2020)، والتي خلصنا من خلالها عن مدى عمق اعتماد اقتصاد الدول الثلاث في صادراتهم على سلعة واحدة و المتمثلة في سلعة النفط المعروفة في أدبيات الاقتصاد الدولي بسلعة ريكاردو، حيث احتلت هذه السلعة نسبة كبيرة من إجمالي الصادرات، أين فاقت 95% في أغلب فترات الدراسة. و بذلك سيكون معدل نمو الاقتصاد الوطني مرهون بأسعار النفط المتذبذبة و تمثل السلع و المنتجات الغير نفطية بين 2% و 4% من إجمالي الصادرات لنفس الفترة، و أكثر من نصف الصادرات توجه نحو أسواق الاتحاد الأوروبي بالنسبة للجزائر، و دول آسيوية عدا العربية و الإسلامية بالنسبة للمملكة السعودية، و الدول الإفريقية بالنسبة لمصر، مما يجعلها عرضة للتقلبات التي قد تحدث في اقتصاديات هذه المنطقة من أزمات و ركود.

تبقى تنمية الصادرات خارج المحروقات مرتبطة بضمان محيط مناسب للتصدير باعتباره الحافز على تشجيعها.

اختبار الفرضيات:

- **الفرضية الأولى مؤكدة:** حيث أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات لا تزال ضئيلة مما يوحي بان إنتاج الاستثمارات الأجنبية المباشر موجه أساسا لسوق محلي، و هذا يدل على أن السياسات و الإصلاحات التي تسعى الدولة من خلالها الى ترقية الصادرات خارج المحروقات لم يرتقي إلى المستوى المطلوب و ما زال الاقتصاد الوطني يعتمد بشبه كلي على صادرات المحروقات .
- **الفرضية الثانية مؤكدة:** حيث أن تنمية الصادرات تحتاج الى استراتيجية مؤسسية متكاملة ذات رؤية واضحة كما هو الحال في المملكة السعودية التي انتهجت سياسة التحول المؤسسي الذي يركز على تنمية القدرات التصديرية المحلية و القدرة التنافسية للمصدرين وذلك مساعدتهم على ولوج الأسواق ذات الأولوية أي أسواق التي تتيح الفرص للمصدرين ثم يأتي في المرتبة الثانية الدعم المالي، فالدعم المالي لوحده لا يكفي لترقية الصادرات في ظل غياب استراتيجية تسويقية. ان الدعم المالي في ظل بقاء التوزيع الجغرافي لصادراتنا خارج قطاع المحروقات مركز نحو الدول المتقدمة لن يحقق أي تقدم بسبب المنافسة الشرسة التي تتلقاها سلعا من طرف دول الأعضاء.
- **الفرضية الثالثة مؤكدة:** فتنويع الصادرات متعلق بتنويع و تنمية مختلف القطاعات ضمن استراتيجيات شاملة. نقص الإنتاج في قطاع الصناعة راجع لغياب الاستثمارات المنتجة، إلا أن القطاع عرف انطلاقة وفق استراتيجية إنعاش و تنمية الصادرات التي سطرت له.

نتائج الدراسة:

- ❖ تأثر التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية و هذا يعكس الاهتمام الكبير بها و دراستها من قبل الرواد الاقتصاديون على مر الزمان.

- ❖ بالرغم من المجهودات المبذولة من طرف الحكومة الجزائرية في إطار تشجيع الصادرات، إلا أنها فشلت في إيجاد بديل للمحروقات، رغم تسجيل نمو ضعيف في صادراتها خارج المحروقات.
- ❖ حتى بعد إتباع سياسة تنمية الصادرات لم يتحقق تنويع و لا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب المرجوة و المأمولة، فلحد الآن مازالت صادرات المحروقات تغطي على الصادرات الكلية للجزائر رغم الجهود المبذولة في تنميتها و تنويعها خارج المحروقات .

الاقتراحات:

- الأخذ بعين الاعتبار تجارب بعض الدول الناجحة في الخروج من دائرة المحروقات في صادراتها.
- الاهتمام بإستراتيجية المشروعات ذات التوجه للعملية التصديرية، وتوفير الإمكانيات والدعم اللازم لها لما تلعبه من دور هام في تنمية الصادرات خارج المحروقات.
- العمل على استغلال الطاقات العاطلة في القطاع الصناعي وذلك بتوفير المتطلبات الأساسية التي تحتاجها وبذلك فانه من الممكن مضاعفة الإنتاج وبالتالي الصادرات.
- ضرورة الاهتمام بالمعلومات التصديرية الدقيقة و الدورية و ذلك بإعداد نظام معلومات تصديرية، و ذلك ببناء قاعدة بيانات تصديرية محاكاة أسواق التصدير.
- ضرورة مواصلة الجهود المبذولة في هذا الإطار مع مراقبة تطبيقها من قبل المؤسسات الاقتصادية.
- ضرورة تغيير وجهة صادراتنا والسعي وراء الولوج الى الأسواق ذات الأولوية التي لا تشكل خطرا على مصدرين كالأسواق الافريقية والمغربية أو الآسيوية....

أفاق الدراسة:

نرجو أن يفتح هذا الموضوع المجال لدراسة العديد من المواضيع أهمها:

- دراسة مستفيضة حول تطوير القطاعات الاقتصادية (صناعية، سياحية، فلاحية).
- بحوث حول جودة وسعر المنتج الجزائري والسعودي والمصري، كي يصبح منافسا في الأسواق العالمية.
- الشروع في وضع ورسم إستراتيجية لتطوير قطاع الصادرات خارج المحروقات.

قائمة المراجع

قائمة الكتب

- 1) حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، دمشق، 2000.
- 2) حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، الطبعة الثالثة، 2000.
- 3) رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للتوزيع، عمان، 2000.
- 4) زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بيروت، بدون سنة .
- 5) عبد الباسط وفا، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، 2000.
- 6) عبد المجيد قدي، قادة اقسام، المحاسبة الوطنية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002.
- 7) عصام الدين أمين أبو علفة، التسويق الدولي، مؤسسة حوس الدولية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2003.
- 8) عطا الله زبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، عمان، 2015.
- 9) فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية، مصر، 2008.
- 10) كاظم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2015.
- 11) مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، الدار الجامعية الجديدة، 2007.
- 12) موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2001.
- 13) ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
- 14) يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

قائمة المقالات

- 1) ايت بن أعر الهام، تجمعات آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير و التجارة، العدد 32 / 2015، جامعة الجزائر.
- 2) بومعزة حليلة، دراسة تحليلية لواقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات للفترة الممتدة بين 2000-2015 في ظل دعم ومرافقة الدولة، مجلة العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية العدد 18 / 2017، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر .
- 3) زهرة مصطفى، واقع وأفاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مجلة شعار للدراسات الاقتصادية، العدد 2 / 2021، جامعة تيسمسيلت، الجزائر.
- 4) صالح سلمى، واقع الصادرات خارج المحروقات و المؤسسات الداعمة لها في الجزائر الفترة من 2010 إلى 2020، المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، العدد 1 / 2021، جامعة بومرداس، الجزائر .
- 5) لحسن عقومة، جنيدي، قياس مؤشرات تنافسية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، المجلة الجزائرية للعلوم الاجتماعية و الإنسانية، العدد 02 / 2020، جامعة الجزائر.
- 6) هناء خير الدين، طارق الغمراوي، سياسات مقترحة لتنمية الصادرات في مصر، آراء في السياسة الاقتصادية، المركز المصري لدراسات الاقتصادية، العدد 24، أبريل 2010.
- 7) وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 1 / 2002، جامعة ورقلة.

قائمة الرسائل الجامعية

- (1) بلحشر صراح، تشجيع الصادرات خارج المحروقات، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير ، تخصص إدارة أعمال ، جامعة العربي بن لهيادي أم بواقي ، الجزائر ، 2012-2013 .
- (2) خمخام عطية، تنمية الصادرات غير النفطية في ظل تنويع الاقتصاد الجزائري دراسة تحليلية وصفية للفترة 2009 إلى 2020، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، قسم العلوم التجارية ، جامعة زيان عاشور الجلفة ، الجزائر ، 2021-2022.
- (3) عبد المجيد حمشة، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013 .
- (4) محمد عبد الشفيق ، سياسات تنمية الصادرات في مصر في ضوء المستجدات الإقليمية و العالمية ، سلسلة قضايا التخطيط و التنمية ، معهد التخطيط القومي ، جمهورية مصر رقم (299)، أكتوبر 2018 .
- (5) ملاي عبد القادر ، التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر ، 2007 .
- (6) ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2013، 2014.
- (7) وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتورا في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2019.

قائمة الملتقيات و المداخلات

- (1) محمد بن دليم القحطاني، كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق العالمية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي ، تونس ، 2007 .
- (2) وصاف سعيدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات دراسة حالة الجزائر، مداخلة الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط 8-9 أبريل 2002.

قائمة التقارير

- (1) إحصائيات المديرية العامة للجمارك الجزائرية 2020.
- (2) إحصائيات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية .
- (3) التقرير السنوي للبنك المركزي المصري .
- (4) تقرير الصندوق 2019.
- (5) تقرير منظمة التجارة الدولية الصادرة في 2021/01/21.
- (6) الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء .
- (7) قاعدة بيانات الأمم المتحدة للتجارة الدولية .
- (8) قطاع نقطة التجارة الدولية المصرية .
- (9) الهيئة العامة للإحصاء السعودي 2016-2020-2021.
- (10) وزارة المالية، إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر سنة 2020.
- (11) الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار ، حصيلة التجارة الخارجية .

المواقع الالكترونية

- (1) عن الموقع الالكتروني : WWW.Saoudiexport.sa
- (2) عن الموقع الالكتروني : www.saoudiexim.gov
- (3) عن الموقع الالكتروني: www.gft.gov.sa
- (4) عن الموقع الالكتروني: <http://www.algex.dz>

- (5) عن الموقع الالكتروني: <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>
- (6) عن الموقع الالكتروني: <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>
- (7) عن الموقع الالكتروني: www.cbe.org.eg
- (8) عن الموقع الالكتروني: www.saudiexportprogram.SEP.gov.sa
- (9) عن الموقع الالكتروني: www.saudiexports.gov.sa
- (10) عن الموقع الالكتروني: www.sidt.gov.sa
- (11) عن الموقع الالكتروني: www.sidt.gov.sa
- (12) عن الموقع الالكتروني: www.teyp.gov.eg

ملخصات الدراسة

تلعب الصادرات خارج المحروقات دور مهم بالنسبة لاقتصاديات الدول المصدرة للنفط، حيث لها أثر ايجابي على الميزان التجاري ومدفوعات الدخل الإجمالي ودفع عجلة النمو الاقتصادي خاصة في وقتنا الحالي. و الجزائر و السعودية و مصر من الدول التي تعاني من أحادية التصدير، إذ يسيطر النفط على إجمالي صادراتها ما يجعل اقتصادها رهينة للأسواق الخارجية و تقلبات و تذبذبات أسعار هذه المادة الحيوية، و من هذا المنطلق تكاثفت جهود هذه الدول الثلاث على تنويع هيكل الصادرات و ذلك من خلال إتباع سياسة تهدف إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات و ذلك بوضع مجموعة من الإجراءات و التدابير التي من شأنها أن تنهض بالاقتصاد الوطني و الخروج من التبعية الاقتصادية للمحروقات، و رغم كل هذه الجهود إلا أنه لم يتحقق تنويع و لا زيادة في صادرات هذه الدول خارج المحروقات حسب النسب المرجوة، حيث ما زالت صادرات الجزائر و السعودية و مصر من المحروقات تغطي على الصادرات الكلية .

الكلمات المفتاحية: الصادرات خارج المحروقات، ترقية الصادرات، التبادلات التجارية، الميزان التجاري، ميزان المدفوعات.

Résumé :

L'exportation hors hydrocarbures est un rôle important pour les économies des pays en développement exportateurs de pétrole, qui ont un impact positif sur la balance commerciale, la balance des paiements et le revenu brut et qui stimulent la croissance économique, notamment à l'heure actuelle. Ce qui rend son économie tributaire des marchés étrangers et des fluctuations des prix de ce matériel vital dans ce contexte, les efforts de l'Etat algérien, saoudien, Egyptien, pour promotion des exportations hors hydrocarbures.

Les mots clés : l'exportation hors hydrocarbure, promotion des exportations, échanges commerciaux, balance des paiements, balance commerciale.